



10621
109

UNIVERSIDAD NACIONAL AUTONOMA
DE MEXICO

FACULTAD DE ESTUDIOS SUPERIORES
CUAUTITLAN

PLAN DE NEGOCIOS PARA LA EXPORTACION.
PLAN DE NEGOCIOS PARA LA EXPORTACION DE VIDRIO
SOPLADO EN FIGURAS ARTESANALES A TORONTO
CANADA.

TRABAJO DE SEMINARIO

QUE PARA OBTENER EL TITULO DE:

LICENCIADO EN CONTADURIA

P R E S E N T A :

JOSE REFUGIO PANIAGUA BRITO

ASESOR: L.E. ARTURO HERRERA BARROSO

CUAUTITLAN IZCALLI, EDO. DE MEXICO

2003

A

TESIS CON
FALLA DE ORIGEN



Universidad Nacional
Autónoma de México

Dirección General de Bibliotecas de la UNAM

Biblioteca Central

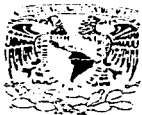


UNAM – Dirección General de Bibliotecas
Tesis Digitales
Restricciones de uso

DERECHOS RESERVADOS ©
PROHIBIDA SU REPRODUCCIÓN TOTAL O PARCIAL

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

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



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

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: O. 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 Vidrio

Soplado en Figuras Artesanales a Toronto Canadá "

que presenta el pasante: José Refugio Paniagua Brito

con número de cuenta: 09061718-6 para obtener el título de :

Licenciado en Contaduría

Considerando que dicho trabajo reúne los requisitos necesarios para ser discutido en el EXÁMEN PROFESIONAL correspondiente, otorgamos nuestro VISTO BUENO.

A T E N T A M E N T E

"POR MI RAZA HABLARA EL ESPIRITU"

Cuautitlán Izcalli, Méx. a 11 de Julio de 2003.

MODULO

PROFESOR

FIRMA

II

L.E. Raúl González Espinoza

III

L.E. Arturo Herrera Barrago

IV

M.E. Joaquín Flores Parodes

TESIS CON
FALLA DE ORIGEN

B

AGRADECIMIENTOS

A DIOS le doy toda mi gratitud por darme la vida, la oportunidad de tener una familia excelente que siempre me ha apoyado para terminar mi carrera, iluminándome para ser un hombre de bien, siguiendo su camino de paz y de amor.

A MI ESPOSA E HIJO gracias por el apoyo, la confianza de creer en mí, por estar conmigo en las buenas y en las malas, agradezco profundamente a ti Cecy por compartir tu vida conmigo, a mi hijo José Ivan que es una bendición de Dios, que esto sea un estímulo para él.

A MI MADRE que gracias a su apoyo, dedicación, entrega me dio las bases sólidas para no caer en el camino del mal, que me ha enseñado hacer el bien, mamita nunca olvidare un dicho que me dijiste, "hijo el que te haga un mal, hazle un bien, y nunca esperes nada a cambio. " Espero no defraudarte mamita, gracias porque nunca haz dudado de mí.

A MI PAPA. Porque con su ejemplo de responsabilidad me ha mostrado el camino del bien, que con su esfuerzo y trabajo duro me ha dado mi carrera, Papá espero te sientas orgulloso de mí ahora y siempre, te agradezco inmensamente.

A MIS HERMANOS. Polo, Vero y Fany espero que sea un ejemplo para ustedes para que sigan adelante, esmerándose como lo han hecho hasta ahora, recuerden que lo material se queda pero la educación y el conocimiento se lo llevan, estudien.

Gracias a la **UNIVERSIDAD NACIONAL AUTÓNOMA DE MÉXICO** por brindarme la oportunidad de prepararme en sus instalaciones, ya que para mí es un orgullo el pertenecer en tan prestigiada institución, espero nunca defraudarla y siempre dar lo mejor de mí.

Gracias a todos mis profesores, especialmente a mi asesor L.E. Arturo Herrera Barroso, que con sus enseñanzas y ética me prepararon con esmero y por todo su tiempo que me brindaron, Dios los bendiga en toda su vida.

A mis familiares, compañeros y amigos, les agradezco el tiempo, la paciencia, la confianza que me brindaron y sus buenos deseos que siempre han tenido para mí.

A TODOS: Esta sociedad pide a gritos que enseñes a tus hijos la honestidad y el equilibrio. Depende de ti que sean constructores de un mundo mejor o sean delincuentes.

Christiane Minelli

0

TESIS CON
FALLA DE ORIGEN

INDICE

Introducción

CAPÍTULO 1. CONTEXTO DEL COMERCIO EXTERIOR.

1.1	Política de Comercio Exterior	1
1.2	La Globalización Mundial	3
1.3	Posición de México en el Contexto de la Globalización	5
1.4	Balanza de Pagos	6
1.5	De la Política Proteccionista a la Apertura Comercial	10
1.6	Productos Mexicanos Competitivos en el Mercado Internacional	13

CAPÍTULO 2. PROCEDIMIENTOS ADMINISTRATIVOS Y MARCO JURÍDICO

2.1	Régimen Fiscal del Comercio Exterior de México	15
2.2	Sistema Armonizado de Designación y Codificación de Mercancías (SACDM) y los INCOTERMS	17
2.2.1	Términos de Comercio Internacional (INCOTERMS)	20
2.3	Regulaciones Arancelarias y No Arancelarias en el Comercio Mundial	25
2.3.1	Regulaciones Arancelarias	26
2.3.2	Regulaciones No Arancelarias	27
2.4	Los Tratados Comerciales y las Reglas de Origen	30
2.4.1	Reglas de Origen	31

E

TESIS CON
FALLA DE ORIGEN

2.5	Documentos y Trámites Aduaneros para Exportar	34
2.5.1	Principales Documentos	35
2.5.2	Trámites Aduanales	37
2.6	Programas e Instituciones de Apoyo a los Exportadores	38
2.6.1	Programas de Apoyo a los Exportadores Mexicanos	38
2.6.2	Las Instituciones que Apoyan al Exportador son:	42

CAPÍTULO 3. ANÁLISIS ESTRATÉGICO DE LA EMPRESA CON PERFIL EXPORTADOR

3.1	Plan de Negocios de Exportación	45
3.2	Aspectos del Proceso Productivo	50
3.3	Análisis Financiero	54
3.4	Análisis de Fodas	59
3.5	Dimensión de su Potencial Exportador	61
3.6	Oferta Exportable	64

CAPÍTULO 4. ELABORACIÓN DEL PLAN DE NEGOCIOS PARA LA EXPORTACIÓN DE FIGURAS ARTESANALAES DE VIDRIO SOPLADO A TORONTO CANADÁ

4.1	Análisis Estratégico de la Empresa y Determinación del Producto a Exportar	69
4.2	Competitividad de la Empresa y su Producto en el Mercado Meta	77
4.3	Canales de Comercialización	79

F

TESIS CON
FALLA DE ORIGEN

4.4	El Precio de Exportación y los INCOTERMS	80
4.5	Documentación y Trámites Aduanales	83
4.6	Logística	85
4.7	Medios de Pago	86

Conclusiones

Bibliografía

Páginas de Internet Consultadas

G

TESIS CON
FALLA DE ORIGEN

INTRODUCCIÓN

Este trabajo es el resultado de un estudio y un proceso de investigación documental para la exportación de figuras artesanales en vidrio soplado a Toronto Canadá, en virtud de ser un mercado con oportunidades para este producto, además de que se cuenta con un Tratado de Libre Comercio con América del Norte, que facilita más las cosas o por lo menos se tienen ciertos beneficios por tener dicho Tratado.

Los tres primeros capítulos comprenden el marco metodológico de la situación del comercio exterior de México, y en el último capítulo se elabora un caso práctico de un plan de negocios para la exportación de artesanías de vidrio soplado, de una mediana empresa.

En el primer capítulo se menciona el surgimiento del comercio exterior, la globalización en el entorno actual de México, los Tratados Comerciales de México, la Balanza de Pagos, la política proteccionista a la apertura comercial y los productos mexicanos que son competitivos en el mercado internacional.

En el segundo capítulo se hace mención del aspecto fiscal del comercio exterior en México, partiendo desde lo que es un arancel, las fracciones arancelarias, las no fracciones arancelarias, trámites y despachos aduanales, así como los diferentes documentos que se requieren para la realización de la exportación, los términos de comercio internacional (INCOTERMS), y los programas e instituciones de apoyo a los exportadores.

El tercer capítulo habla sobre lo que es el plan de negocios, el plan de exportación, los requisitos y necesidades para la realización del mismo, los aspectos del proceso productivo, el análisis de la situación Contable y Financiera con la aplicación de las diferentes razones financieras, así como las Fortalezas, Debilidades y Oportunidades de la empresa y la oferta exportable.

H

TESIS CON
FALLA DE ORIGEN

En el cuarto capítulo, se realiza el plan de negocios por medio de una serie de análisis en los aspectos administrativos y productivos de la empresa, para determinar su potencial exportador, así como sus recursos de mercadotecnia, determinando el precio de exportación, los documentos y trámites que hay que llevar para la exportación a la ciudad de Toronto Canadá.

OBJETIVO GENERAL

Elaborar un plan de negocios para la exportación de figuras artesanales de vidrio soplado a Toronto Canadá considerando el Tratado de Libre Comercio con América del Norte (TLCAN).

OBJETIVOS PARTICULARES

- 1. Demostrar que las figuras artesanales de vidrio soplado tienen un precio competitivo y es aceptado en el mercado de Toronto Canadá.**
- 2. Conocer el proceso exportador y comprobar que es viable exportar figuras artesanales de vidrio soplado al mercado meta.**
- 3. Analizar la situación de la empresa ARTESANÍAS DE VIDRIO PANY, S.A. de C.V., en cuanto a los aspectos económicos y productivos de la empresa, en la participación del mercado canadiense.**

CAPÍTULO 1. CONTEXTO DEL COMERCIO EXTERIOR.

1.1 POLÍTICA DE COMERCIO EXTERIOR

La ley de acuerdos comerciales de Estados Unidos de América (EUA), se inició en 1979, esto llevó a que todos los países con quienes ellos comercializaban eliminaran los subsidios de exportación, dejando todo esto en manos del Acuerdo General de Aranceles y Comercio (GATT). En ese mismo año el presidente de México José López Portillo hizo la petición de que México ingresara a ese organismo.

En 1983 el gobierno de Miguel de la Madrid dió inicio a la apertura comercial, que en su tiempo se llamó racionalización de la protección, fue una estrategia contra la inflación, fomentando con esto las exportaciones no petroleras. Sin embargo, para el año de 1985, llevó a que muchas de las medianas y pequeñas empresas se declararan en quiebra por no haber resistido la competencia externa, por no contar con la tecnología necesaria para competir. Así se incrementó el desempleo y se frenó el crecimiento de los salarios, originando con ello una crisis.

Para poder seguir con dicha apertura; en agosto de 1986, México firmó el ingreso al GATT, con el propósito de liberar el comercio internacional. México fue aceptado como país en vías de desarrollo, obteniendo la protección de algunas ramas industriales como la automotriz y la farmacéutica. No obstante, la economía no tiene crecimiento en 1987, y se presenta la crisis en muchas empresas, había desempleo e inflación. Ante esta situación y a efecto de revertir estos impactos, se firmó el "Pacto de Solidaridad Económica".

Con la finalidad de que la economía mexicana creciera, en 1989 se negocia el tratado de libre comercio con América del Norte (TLCAN); pensando que beneficiaría abrir una zona de libre comercio con EUA y Canadá, ya que estos países ya contaban con un tratado.

Posteriormente se firma un acuerdo con Chile en 1992, así se convertiría México en el país con mayor apertura al libre comercio entre los países subdesarrollados.

Para 1994, México firmó el tratado de libre comercio de América del Norte, esta apertura comercial originó un gran crecimiento de las importaciones, ocasionando una balanza de pagos en México deficitaria en ese mismo año.

Con esta apertura también se daban grandes importaciones de productos de países asiáticos, con precios demasiados bajos, provocando una competencia desleal conocida como dumping.

... No obstante que se presentaron evidencias de dumping con países asiáticos y con el propio EE.UU., así como practicas proteccionistas encubiertas de este último, el gobierno zedillista solo reaccionó con medidas tibias y extemporáneas. Los resultados de esta política hasta 1998 habían sido: el superávit comercial que surgió con motivo de la devaluación de finales de 1994 había declinado en los tres siguientes años hasta convertirse en déficit en 1998 y la cuenta corriente mantuvo un déficit en todo este tiempo...¹

En 1998 se firmó el tratado con Nicaragua, un año mas tarde en 1999 por fin se firmaría el tratado con Chile. En ese mismo año, a finales de noviembre, se terminaron las negociaciones con la Unión Europea y en marzo del 2000, se firma también un tratado de libre comercio con Israel entrando en vigor en julio del mismo año. Por otro lado en junio del 2000 terminaron las negociaciones con el norte de Centroamérica que incluía a los países de Honduras, Guatemala y el Salvador, entrando en vigor hasta el 2001; colocando así a México en un país con alrededor de 11 tratados de libre comercio, con varios países, (cerca de 32) en todo el mundo (www.economia.gob.mx).

¹ FLORES PAREDES JOAQUÍN, *El Comercio del Comercio Exterior en México: Retos y Oportunidades en el Mercado Global*, Editorial UNAM, México DF, Año 2001, p. 77.

1.2 LA GLOBALIZACIÓN MUNDIAL

A fines del siglo XIX hay una serie de inversiones de capital a nivel mundial que era una de las características del desarrollo del capitalismo a escala mundial. Todo "iba bien", hasta que varios países implantaron el socialismo y frenaron el proceso que se venía dando en aspectos económicos, políticos y sociales.

En el proceso de la globalización, el acontecimiento más marcado sería la caída del muro de Berlín, ya que no sólo en países del telón de acero se aceleraba la transición de la economía de mercados, sino también en las estructuras de muchas sociedades nacionales. A fines de los ochenta, el socialismo desaparece dando paso a países capitalistas en Asia y América Latina. Esto contribuyó a que fluyera más capital de países socialistas, al mundo como inversión.

A partir de una serie de causas, la globalización se desarrolla como sigue:

- La rápida apertura económica.**
- El intercambio de mercancías y servicios.**
- La liberación de los mercados de capitales que integran la bolsa de valores de cada país.**
- Las plazas financieras.**

En la historia de la globalización se consideran tres movimientos de apertura económica:

- ◆ En los años 60's, hay intercambio entre los países más ricos con un sistema monetario con tipos de cambio fijos.**
- ◆ En los años 80's, hay una desaparición de fronteras, apoyado por empresas multinacionales.**

- ◆ Una década después empieza con mayor rapidez la unificación de la economía mundial, apoyada en aspectos como la revolución informática y los movimientos de capitales.

Tomando en cuenta que la globalización no tuvo su origen en la edad antigua, pues en esa época no se contaba con la tecnología y las comunicaciones necesarias para su desarrollo. Hoy en día, los avances tecnológicos, la integración de mercados y el intercambio de mercancías entre otras, dan a la industria un empuje para su desarrollo.

"...para que una organización industrial sea altamente eficiente, deberá lograr el pleno empleo de sus medios de producción y capacidades; recordemos que eficiencia en el contexto de la competencia internacional, significa permanencia, crecimiento y utilidades..."²

La globalización, para el autor Joaquín Estefanía es "... el proceso por el cual las economías nacionales se integran progresivamente en el marco de la economía internacional, de modo que su evolución dependerá cada vez más de los mercados internacionales y menos de las políticas económicas gubernamentales..."³

Se puede concluir, que la globalización mundial es la integración de la economía mundial, basada en la agilidad que se tenga en los mercados internacionales para desarrollar su actividad económica, basándose menos en las políticas económicas gubernamentales de cada país.

Hay ciertos aspectos que caracterizan la globalización como son; la revolución tecnológica en telecomunicaciones, la informática, la biotecnología y la robótica, que determinan a nivel de potencia la competitividad en las empresas.

² LERMA KIRCHNER Alejandro, Comercio Internacional, Editorial ECAFSA, México, DF, 2001, p 26.

³ ESTEFANÍA, Joaquín, La Nueva Economía, Editorial Debate, (3ª. ED), España, 1997, p 11.

1.3 POSICIÓN DE MÉXICO EN EL CONTEXTO DE LA GLOBALIZACIÓN

La globalización trajo varios cambios estructurales y económicos en muchas sociedades, con avances en telecomunicaciones y tecnológicos. Esto consiste en una revolución de conocimientos a la que se suma una masiva información de los medios de comunicación.

Los medios de comunicación hasta hace poco eran independientes entre si, pero con la revolución de la tecnología multimedia hace crear un soporte tecnológico para el mercado globalizado. Por otra parte la globalización ha tenido efectos positivos en todas las ciudades del planeta, al tener zonas de libre comercio se ha circulado la riqueza, así como, los productos lleguen a lugares lejanos donde jamás se hubiera hecho.

México se ha visto con grandes consecuencias en la globalización, tiene otro crecimiento en la deuda pública externa, esto trae como efectos que muchas empresas que tenían deudas no las pudieran pagar. El sistema bancario que tenía una cartera vencida hace que el gobierno asuma esas deudas para evitar el colapso.

Un ejemplo es la crisis de 1995, que fue a consecuencia de la mala aplicación de la política económica del país, de tipo neoliberal que fue dictada por el Fondo Monetarios Internacional (FMI) y por el Banco Mundial. Esta política hacia que se beneficiara el libre mercado y el desarrollo del mismo, creando esta política desde aproximadamente 1983.

Cabe mencionar que la globalización como se menciono anteriormente trae muchos cambios, haciendo que todos los países inclusive México, cuide su estructura productiva y la estabilidad social, ya que este modelo globalizador modifica todos los aspectos de una sociedad.

1.4 BALANZA DE PAGOS

" en México, se empezaron a hacer estimaciones sobre la balanza comercial para el año de 1798, a través del Consulado de Veracruz, en cumplimiento de la real orden del 11 de mayo de 1795 despachada por la Secretaría de la Balanza de Comercio de Madrid " ⁴

Cabe mencionar que en la balanza de pagos moderna en México, el Banco de México inició los estudios correspondientes en 1944.

Por otro lado los grandes desajustes en las economías internacionales (crisis y guerras) condujeron, a la Segunda Guerra Mundial, y esto produjo que se tuviera un mayor interés por la Balanza de Pagos y al estudio cuidadoso del Ingreso Nacional, desarrollándose ambos en el marco de la contabilidad social.

Todos los países miembros del Fondo Monetario Internacional (FMI), tienen la obligación de proporcionar a éste, datos sobre sus balanzas de pagos, según lo establece el artículo VIII, sección 5, del acuerdo constitutivo.

A continuación se mencionarán los significados, así como los diferentes componentes de la Balanza de pagos.

Es un documento con el cual un país analiza su estabilidad económica, ya que todos los países deben de tener relaciones comerciales y financieras con los demás países, con este documento se miden los derechos y compromisos que se tiene con el resto del mundo. Estas transacciones son representadas en bienes y servicios, movimientos de capital así como transferencias.

Hay una similitud entre la balanza de pagos y el balance general de una empresa, donde hay cifras positivas que representan un superávit y negativas que sería un déficit dentro de la balanza de pagos, tomando la cuenta de errores y omisiones para un asiento de equilibrio o de ajuste.

⁴ Host, Medea, La Balanza de Pagos y su Integración en las Cuentas Internacionales, Editorial CEMLA, México 1970

Existen cuatro cuentas principales en la balanza de pagos que son:

- La cuenta corriente
- La cuenta de capital
- Errores y Omisiones
- Variación de la Reserva Internacional

En la cuenta corriente se registran las **exportaciones y las importaciones** (Ingresos y Egresos) de servicios y mercancías, los cuales están **desagregados en servicios factoriales** que se refieren a los factores de producción, tales como (intereses de la deuda y utilidades de empresas extranjeras), y **servicios no Factoriales** (Transporte y Turismo principalmente). Por último existen las transferencias que son los dólares que los indocumentados con su trabajo en el extranjero envían a México.

A continuación en el siguiente cuadro analizaremos la cuenta corriente de la Balanza de Pagos de México, con respecto al año 2001 y 2002 respectivamente.

CONCEPTO	CUENTA CORRIENTE DE LA BALANZA DE PAGOS MILLONES DE DÓLARES					
	2001 ANUAL	2002				ANUAL
		TRIM. I	TRIM. II	TRIM. III	TRIM. IV	
CUENTA CORRIENTE	-18,006	-3,431	-2,760	-3,132	-4,732	-14,058
Balanza Comercial	-9,964	-1,626	-1,426	-1,507	-3,436	-7,997
Exportaciones	158,443	36,496	41,562	41,418	41,217	160,682
Importaciones	168,398	38,122	42,978	42,625	44,655	168,679
Servicios No Factoriales	-3,558	-406	-1,331	-1,074	-1,237	-4,048
Servicios Factoriales	-13,834	-3,669	-2,694	-3,215	-2,664	-12,262
Transferencias	9,336	2,290	2,691	2,664	2,624	10,269
BALANZA COMERCIAL SIN EXPORTACIONES PETROLERAS	-22,752	-4,373	-5,172	-5,595	-7,333	-22,474

FUENTE: www.economia.gob.mx

En 2002 el déficit de la cuenta corriente de la balanza de pagos sumó 14,058 millones de dólares, monto equivalente a 2.2 por ciento del PIB. Este saldo resultó significativamente inferior al observado en 2001, tanto en términos de dólares corrientes (18,008 millones) como en proporción del PIB (2.9 por ciento). Al igual que en los años previos, en 2002 el déficit de la cuenta corriente se financió con recursos

de largo plazo provenientes del sector privado, por concepto de IED, y por una disminución de los activos en el exterior propiedad de residentes en México.⁵

Basándose en este cuadro en 2002 el saldo en la cuenta corriente fue un déficit originado en la Balanza Comercial (7,997 millones), de servicios factoriales (12,282 millones) y servicios no factoriales (4,048 millones) y un superávit en la cuenta de transferencias (10,269 millones).

La cuenta de capital indica los ingresos y egresos de divisas (importaciones y exportaciones de capital). En este rubro están los préstamos del extranjero a México (deuda externa), inversión extranjera directa e inversión extranjera de cartera.

En el cuadro siguiente se muestra como se comporto la cuenta de capital, en el ejercicio del 2001 y 2002.

CUENTA DE CAPITAL DE LA BALANZA DE PAGOS
Presentación tradicional
MILLONES DE DÓLARES

CONCEPTO	2001 ANUAL	2002				
		TRIM. I	TRIM. II	TRIM. III	TRIM. IV.	ANUAL
CUENTA DE CAPITAL	24,407	5,847	1,932	5,814	6,784	20,377
PASIVOS	28,241	3,129	-1,183	778	5,888	8,612
Endeudamiento	1,815	325	-5,564	-1,962	2,141	-5,060
Banca de Desarrollo	-1,210	-585	-469	262	-452	-1,244
Banca Comercial	-2,894	-1,157	-892	-651	-444	-3,144
Banco de México	0	0	0	0	0	0
Sector Público no Banc	-84	513	-4,123	-737	1,127	-3,220
Sector Privado no Banc	6,003	1,554	-80	-838	1,910	2,548
Inversión Extranjera	26,426	2,804	4,381	2,740	3,747	13,672
Directa	25,334	2,657	3,615	2,842	4,512	13,626
De Cartera	1,092	147	766	-102	-765	46
Merc. Accionario	151	343	798	-301	-944	-104
Merc. De Dinero	941	-196	-32	199	179	150
ACTIVOS	-3,834	2,718	3,115	5,036	896	11,765

FUENTE: www.economia.gob.mx

Para 2002 el sector público registró un desendeudamiento neto con el exterior por 4,464 millones de dólares, en el sector privado se desendeudó con el

⁵ www.economia.gob.mx

exterior en 596 millones de dólares y en ese mismo año los activos en el exterior propiedad de residentes de México registraron una disminución importante lo que hizo una entrada de recursos por 11,765 millones de dólares.

En la cuenta de capital se encuentran los llamados Pasivos y Activos:

PASIVOS, donde se registran con signos positivos los préstamos y la inversión que del extranjero llega al país y con signo negativo los pagos o amortizaciones de préstamos cuyo plazo se ha vencido. Así como las salidas de inversión extranjera (básicamente de cartera).

ACTIVOS, donde se registran con signo positivo el capital que esta disponible para México en bancos extranjeros y el pago de préstamos concedidos por el país al extranjero cuyo plazo ha vencido y con signo negativo la salida de capital con motivo de pagos por "garantía de deuda externa"....

En la cuenta de Errores y Omisiones van los faltantes no contabilizados, como la fuga de capitales y el contrabando, ya que por estas no se cuenta una contrapartida.

La cuenta de Variación en la Reserva internacional se refiere a la compra-venta de oro y plata, y al ajuste por valoración.

Analizando la balanza de pagos en 2002 presento un déficit en la cuenta corriente por 14,058 millones de dólares, así como un superávit en la cuenta de capital por 20,377 millones de dólares, un flujo neto positivo por 770 millones de dólares en el rubro de errores y omisiones y por ultimo un incremento en las reservas internacionales netas del Banco de México por 7,014 millones de dólares, quedando al 31 de diciembre de 2002 con unas reservas de 47,984 millones de dólares.

Por otro lado, nuestro país pasa por un déficit que se mantiene en la cuenta corriente, por tener mayores importaciones que exportaciones.

⁶ Ibidem

Este déficit es generado por la diferencia de precios a nivel internacional, por las tasas de inflación, México con los países que comercializan, además de la alza de precios, de la dependencia tecnológica.

Una economía sana es cuando se refleja un superávit en la cuenta corriente. Por ello se deben crear más opciones para incrementar las exportaciones y reducir las importaciones.

1.5 DE LA POLÍTICA PROTECCIONISTA A LA APERTURA COMERCIAL

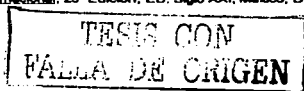
El mercantilismo corriente del pensamiento, surge entre los siglos XVI y XVIII, le da mayor importancia al Estado que al propio individuo, pues el objetivo era un Estado rico y políticamente poderoso, en donde el individuo pasa a ser subordinado del estado; ya que la actividad económica era un medio no para satisfacer las necesidades del individuo, sino las del Estado.

Uno de los propósitos fue la obtención de metales preciosos con un excedente en las exportaciones, -uno de los errores que había en esta corriente-, esto se tenía que ver reflejado favorablemente en la balanza comercial, fue una corriente de pensamiento político y no comercial, ya que estos enfoques falsos distrajeron su atención a la investigación.

Es hasta el final de la etapa que representantes de esta corriente empezaron a comprender que el trabajo es la fuente fundamenta de toda riqueza en un país.

"...Los mercantilistas lucharon dentro de sus respectivos países por eliminar las alcabalas, abolir los privilegios locales y el régimen anárquico en materia monetaria, fiscal y de pesas y medidas y, en general, en contra de todo proteccionismo local que significara trabas al libre juego de los intereses económicos..."⁷

⁷ TORRES GAYTAN Ricardo, *Teoría del Comercio Internacional*, 2ª Edición, ED. Siglo XXI, México, DF, 2001, p 32.



Dando paso a la siguiente etapa la de los clásicos, siglos XVIII y XIX en donde David Ricardo y Adam Smith juegan un papel importante, con teorías como la de las ventajas comparativas (David Ricardo) y ventajas absolutas (Adam Smith) con las cuales se da a entender la importancia del intercambio internacional con un libre cambio entre todos los países, sin distinguir su situación económica e intelectual.

Los supuestos de estas teorías para que fueran aceptadas serían los siguientes:

Supuestos de mercado o simplificadores.

- El transporte era sin costo.
- En cuanto a los costos eran siempre iguales, no importando la cantidad de producción.
- Se manejaba el trueque, por tal motivo no se consideraban pagos e ingresos de servicios ni por movimientos de capitales.
- Hay solamente dos países que intercambiaban sus mercancías.

Supuestos de oferta o fundamentales.

- El trabajo era el único que generaba riqueza.
- El movimiento que se tenían en todos los factores en cada país era perfecto e imperfecto entre países.
- La teoría cuantitativa de dinero era casi automática.
- Se trabajaba a corto plazo, esto es que cualquier aumento de cierto producto solo se obtenía transfiriendo recursos de todas las actividades que producían menos a las de mayor producción.
- Todos los desequilibrios económicos que se tenían eran leves y no afectaban al equilibrio económico estable que se tenía.

Supuestos de demanda o política económica.

- Se planteo el librecambio en todos los rubros, quitando trabas en impuestos a la importación de las mercancías.
- Toda oferta crea su propia demanda.
- Se pensaba que había una igualdad política y económica de todos los países, a medida que habían mas intercambios se fortalecían la libre competencia quedando sin efectos los monopolios.

La teoría de las ventajas comparativas es cuando un país tiene ventajas absolutas sobre otro y podrá beneficiarse siempre y cuando se especialice en el producto en donde su ventaja es mayor, en cambio el otro país tiene desventaja en los bienes y es ahí donde debe especializarse, para poder tener una ventaja comparativa en un futuro.

Cabe mencionar que si la relación entre estos países es igual no tendría caso la especialización ni el intercambio internacional.

La segunda teoría de ventajas absolutas es el intercambio entre dos países, donde se invierte la misma cantidad de trabajo, dando esto como resultado que uno produce mas que el otro, esto es que si cada uno se especializa en el producto que produce tendrá más beneficios que el otro.

...La función Producción. Las principales variables que actúan a largo plazo sobre el desarrollo económico, son:

- a) La población y los salarios.
- b) La tasa de beneficio y la acumulación de capital.
- c) La renta del suelo y el precio de los alimentos.
- d) La ley de los rendimientos decrecientes y el crecimiento De la población.

Estas variables determinan la distribución del producto. Para estos efectos Ricardo divide la Sociedad en tres clases:

- a) Los trabajadores que perciben salarios;
- b) Los propietarios del suelo receptores de rentas;

c) Los capitalistas industriales preceptores de ganancias. *

Dando paso al modelo neoclásico donde se dedicaron a eliminar todos los supuestos de los clásicos acercándolos mas a la realidad, partiendo de la teoría de ventajas comparativas en donde se establece que son dos los factores productivos; el capital y el trabajo, por otro lado un país siempre tendrá ventajas comparativas cuando su producto aplique el factor que tenga en abundancia.

Estas teorías son algunas de las más sobresalientes en estos tiempos, ya que las que han tenido mayor aceptación internacional son las ventajas comparativas y el libre comercio, originando otros factores determinantes como los avances tecnológicos, la economía a escala, la organización industrial entre otros.

1.6 PRODUCTOS MEXICANOS COMPETITIVOS EN EL MERCADO INTERNACIONAL

Los productos de nuestro país han venido sufriendo una deficiencia y pérdida de competitividad internacional en cuanto a sus precios y calidad, pues no contamos con la tecnología de punta, que es de gran importancia para el desarrollo del país.

La mercadotecnia internacional, que es la comercialización de un producto en más de un país, con una serie de variables como son: producto, precio, plaza y promoción, tomando en cuenta que estas cambian en base a la cultura, al ambiente político y legal.

La empresa grande que cuenta con recursos financieros y tecnológicos necesarios tiene la justificación de sus exportaciones, en cambio las empresas medianas o pequeñas tienen que medir sus recursos para poder hacer sus

* Op. Cit.

exportaciones, como: características del producto, cual sería el mercado meta, valor de su exportación entre otras.

Cabe mencionar que los productos competitivos que se exportan a Canadá en orden de importancia son; electrónicos, automotriz y autopartes, maquila, químicos, alimentos, bebidas y artesanías.

TESIS CON
FALLA DE ORIGEN

CAPÍTULO 2. PROCEDIMIENTOS ADMINISTRATIVOS Y MARCO JURÍDICO

2.1 RÉGIMEN FISCAL DEL COMERCIO EXTERIOR DE MÉXICO

Al iniciar la década de los cincuenta, el intercambio de mercancías y servicios, experimentó un auge que nunca se había visto, es cuando México adecua el marco jurídico del comercio exterior a fin de integrar el mercado local al comercio internacional. El 31 de diciembre de 1951 se expidió el Código Aduanero, el cual ha venido sufriendo cambios en estos últimos cincuenta años, ya que era uno de los instrumentos que permitía contribuir a impulsar el crecimiento de la economía, a partir de la captación de divisas extranjeras.

El intercambio de mercancías entre los países es de gran importancia, para su progreso, ya que la rapidez y la oportunidad del intercambio hacen la diferencia hoy en día entre el éxito y el fracaso de cada economía.

El proceso de intercambio de mercancías se realiza a través del control que establece el régimen aduanero de México. Es decir, existen diversos ordenamientos que regulan la entrada y salida de mercancías por las diferentes aduanas.

La norma superior que establece las directrices arancelarias del intercambio de mercancías es la Constitución Política de México, ésta señala de manera general las atribuciones del Ejecutivo Federal que regulan y controlan el comercio exterior del país, a través de su artículo 131, que establece como tarea principal promover e incrementar la competitividad de la economía nacional.

La Ley de Comercio Exterior, no deja de ser menos importante, en ésta ley se fijan las cuotas arancelarias, las regulaciones no arancelarias, permisos previos, así como las prácticas desleales y el origen de las mercancías que señala en su título III, esto ayuda a que nuestro país tenga un crecimiento económico. Además de salvaguardar el mercado nacional. Dicha ley cuenta con

TESIS CON
PALA DE ORIGEN

su reglamento que regula todas estas operaciones, para llevar por buen camino todas las operaciones internacionales de las empresas residentes en México.

La Ley Aduanera en el comercio exterior es importante, porque regula la entrada y salida de mercancías del territorio nacional, así como los medios por los cuales se transportan y el despacho aduanero entre otras. También regula a los exportadores, los cuales deben contar con la orientación de un agente aduanal que presente el pedimento de exportación, además de una serie de documentos, que más adelante se mencionaran.

El agente aduanal es un especialista en comercio exterior, debe de estar autorizado por la Secretaría de Hacienda y Crédito Público para representar al exportador o importador, es responsable solidario de su representado por la veracidad y exactitud de los datos y toda la información que se entrega en la aduana.

El artículo 6º, de esta ley establece que " la entrada al territorio Nacional o la salida del mismo de mercancías debe realizarse por lugar autorizado. Quienes efectúen su transporte por cualquier medio, están obligados a presentarlas ante la autoridad aduanera junto con la documentación exigible " ⁹

En cuanto a la aplicación de impuestos al comercio exterior, dicha ley señala en su artículo 48, " la base gravable del impuesto general de importación, es el valor en aduana de las mercancías, salvo los casos en que la ley de la materia establezca otra base gravable " ¹⁰

La ley del impuesto al Valor agregado (IVA), contribuye a regular y controlar el intercambio de mercancías. Esta ayuda a regular todos aquellos programas que promueve el Gobierno Federal, que contribuyen a que algunas empresas que importan bienes para luego exportarlos no paguen IVA, ya que en sus artículos 29 y 30 del capítulo VI regula las exportaciones y las importaciones. El programa de importación temporal para la exportación (PITEX), devolución de impuestos (DRAW BACK) y empresas altamente exportadoras (ALTEX), reciben

⁹ LEY ADUANERA, *Ley Aduanera*, Editorial Sista, México 1993.

¹⁰ op. cit

TESIS CON
FALLA DE ORIGEN

beneficios por la realización de actividades exportadoras, estos consisten en la devolución del IVA en forma inmediata. Este es el principal beneficio que da el gobierno, además de algunas facilidades administrativas.

Otra ley importante es la Ley del Impuesto General de Importación y Exportación, (LIGI y LIGE) conocida también como tarifas, que es la que se encarga de clasificar las mercancías y determinar los impuestos correspondientes a cada producto. Esta ley exige que las empresas al exportar se apeguen y apliquen los códigos numéricos o nomenclaturas, la más usual es la del sistema armonizado que se fija por medio de un código numérico de seis dígitos, y que es la que México ha manejado desde el año de 1988 a la fecha.

Así como estas leyes hay otras importantes que regulan la actividad del comercio exterior, como la Ley Sanitaria y el Código Fiscal de la Federación, entre otras.

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

En 1960 nace la Nomenclatura del Consejo de Cooperación Aduanera (NCCA), donde muchos países se ven en la necesidad de utilizarlo para ser aplicados en las aduanas, ya que anteriormente había dificultades para poder clasificar el producto en las operaciones del comercio exterior. Por ejemplo, en un país, un producto es llamado de una manera, mientras que en otro país es llamado de otro modo, esto traía como consecuencia que al pasar por las aduanas de los países se detenía la mercancía, o simplemente no pasaba.

Cuando se realizaba el intercambio de mercancías en el mercado exterior, se llegaba a utilizar hasta 17 designaciones diferentes, originando que se utilizaran 17 códigos diferentes, esto ocasionó problemas muy serios en cuanto a las exportaciones e importaciones.

TESIS CON
FALLA DE ORIGEN

Frente a estas situaciones los países se vieron en la necesidad de formar un Comité Especial de 8 países; el cual está integrado por Australia, Canadá, EUA, Francia, Inglaterra, India, Japón y Checoslovaquia, y 12 organizaciones internacionales, entre las más importantes: el Consejo de Cooperación Aduanera (CCA), Oficina Estadística de Naciones Unidas, GATT, CEE, OTAN, IATA, Cámara Internacional de Marina Mercante, ISO y la Unión Internacional de Ferrocarriles. Todos estos organismos tienen relación con el comercio exterior y son quienes elaboran un instrumento común de identificación de mercancías llamado Sistema Armonizado (SA).

De ahí que el Sistema de Armonización y Designación y Codificación de Mercancías (SADCM), no es más que una nomenclatura o código numérico integrada por seis dígitos para bienes que son transportables y que satisfacen necesidades de las autoridades aduaneras, que a su vez satisfacen requisitos de exportación e importación.

El objetivo principal del sistema es buscar armonizar los códigos y clasificar las mercancías. El empleo y aplicación del SA trae ciertos beneficios, por ejemplo; elimina la posibilidad de la multiplicidad de designaciones y códigos para un mismo producto, a nivel internacional.

Este sistema es también utilizado para el tratamiento de datos con un código común para identificar las categorías de los productos, que son ordenados en forma progresiva y con arreglo a su grado de elaboración como sigue:

Materias Primas,
Productos Brutos,
Productos Semiterminados, y
Productos Terminados.

En el orden progresivo se debe de tomar en cuenta que la mercancía, sin excepción debe de tener clasificación arancelaria al pasar por cualquier aduana de

TESIS CON
FALLA DE ORIGEN

un país, con el propósito de identificar de manera clara y precisa qué producto es, qué tasa porcentual de arancel paga y vigilar el cumplimiento de las regulaciones no arancelarias como son: permisos previos, cuotas compensatorias, normas sanitarias y de etiquetado, etc.

Hay que tomar en cuenta que este código único para identificar las mercancías es transportable, o bien que es objeto de una operación de comercio exterior y que deben de ser validado por todos los países miembros de la Organización Mundial de Comercio (OMC).

Asimismo las facilidades de las fracciones arancelarias traen ciertos beneficios que a nivel mundial son muy buenos como un producto en México al tener operación internacional será la misma clasificación a la de los países que utilizan el Sistema Armonizado (SA).

El SA tiene otros objetivos principales:

- Ser un sistema de clasificación único que asegure la uniformidad internacional de las mercancías.
- Tener una correlación entre los productos de cada país.
- Evitar los problemas que se tenían con anterioridad, clasificando las mercancías con una sola nomenclatura.
- Permitir que un 80% del comercio a nivel mundial utilice este sistema.

Con este sistema una mercancía está codificada con seis dígitos, tratándose de exportaciones e importaciones, y esto no es más que una clave que consta de capítulo, partida y subpartida o fracción arancelaria; por ejemplo los muebles de cocina se clasificarían como sigue:

CAPÍTULO	94
PARTIDA	03
SUBPARTIDA	40

TESIS CON
FALLA DE ORIGEN

FRACCIÓN ARANCELARIA 94-03-40

La clasificación arancelaria es utilizada también por los países miembros de la OMC, como anteriormente se mencionó, esta nomenclatura es una estructura legal y lógica con un total de 1,300 partidas agrupadas en 97 capítulos arancelarios, que a su vez son articulados en 21 secciones.

Este sistema está regido por ciertas reglas, las cuales deben de ser tomadas en cuenta para la clasificación de la mercancía, ya que, la clave debe de ser por el grado de elaboración.

En algunos países la clasificación arancelaria es utilizada con dos dígitos más. Por ejemplo en los EUA, además de los seis dígitos utilizan dos más, para su identificación y claridad de la mercancía.

(INCOTERMS) TÉRMINOS DE COMERCIO INTERNACIONAL

Los términos de comercio internacional son de gran importancia ya que actualmente existen reglas para el exportador e importador con las que cada una de las partes contraen obligaciones y derechos. En el comercio exterior existen dos sistemas que son utilizados para regular las responsabilidades en las partes que intervienen en negocio, y son las siguientes:

- **INCOTERMS:** Su abreviación es Internacional de Comercio Terms (CIC), y que son un conjunto de términos y reglas de carácter facultativo que establecen derechos y obligaciones, para el exportador e importador.

- **RAFTD:** Sus abreviaturas son Definiciones Revisadas de Comercio Exterior Norteamericano, que por el contrario, estas no son obligaciones, es decir, esta nomenclatura es negociada por ambas partes al hacer el contrato de compra-venta estos términos por lo general los aplican las autoridades comerciales de EUA a sus clientes comerciales, por lo que son voluntarios.

Los INCOTERMS aparecen y se aplican por primera vez en el año de 1936, desde entonces han sufrido cambios, en los años 1953, 1967, 1976, 1980, 1990 y la última versión fue en el 2000.

Los INCOTERMS tienen como objetivo facilitar las operaciones comerciales a nivel mundial con ciertas obligaciones y derechos que se establecen en el contrato de compra-venta, como por ejemplo en dónde se entrega la mercancía, en qué medio de transporte, quién paga el seguro y el flete, etc.

Estos a su vez regulan tres aspectos relacionados con la entrega de mercancía que son:

- El riesgo que tiene la mercancía al ser transferencia entre el comprador y el vendedor.
- Los costos que se originan para el comprador y el vendedor.
- Toda la documentación utilizada por estos.

Por otra parte, regulan ciertos aspectos de la entrega de la mercancía como se menciona en el párrafo anterior. De acuerdo con la guía básica del exportador de BANCOMEXT, los INCOTERMS se clasifican en dos formas: por grupos y por tipo de transporte utilizado.

Por grupos son:

E = Exit (en punto de salida u origen).

La categoría para esta es la **EXW** y es el término que se emplea cuando la mercancía se pone a disposición del comprador en el domicilio del vendedor.

F = Free (Libre de Flete principal).

La categoría para esta es: **FCA, FAS y FOB**: aquí es cuando el vendedor es quien se encarga de entregar la

mercancía a un medio de transporte que es elegido por el comprador.

C = Cost (costo de flete principal incluido).

La categoría para esta es: **CFR, CIF, CPT y CIP**: aquí el vendedor contrata el transporte, pero sin asumir el riesgo de pérdida o daño de la mercancía.

D = Delivered (entrega en destino).

La categoría para esta es: **DAF, DES, DEQ, DDU y DDP**: aquí todos los riesgos y gastos que se originen al llevar la mercancía a su país de destino corren por cuenta del vendedor.

Así que los grupos anteriores representados por la letra E y la F se emplean cuando la mercancía se entrega en el país de origen, y las otras dos letras que representan a los grupos C y la D indican que la mercancía se debe de entregar en el país de destino.

A continuación se explicarán cada uno de los INCOTERMS a fin de conocer el grado de obligación y derecho que señalan para los importadores y exportadores.

FAS: Free Alongside Ship (libre a un costado del buque). Se aplica cuando el vendedor tiene la obligación o termina ésta; cuando la mercancía es colocada a un costado del barco, o sea sobre el muelle, o bien en las lanchas de alijo en el puerto de embarque. De ahí que los riesgos de la mercancía por pérdida o daños y trámites de exportación corran por cuenta del comprador o importador.

FCA: Free Carrier (transporte libre de porte). Es cuando la responsabilidad del vendedor termina al entregar la mercancía tramitada para su exportación al transportista, que es el que designe el comprador en el lugar convenido por

ambos. Algo importante, si el comprador no dice el lugar de entrega, el lugar lo puede elegir el vendedor, ya que la responsabilidad es del transportista que en estos casos por lo regular la transportación es terrestre o aérea.

FOB: Free on Board (libre a bordo). Es cuando el exportador entrega la mercancía a bordo del buque, así que el vendedor o exportador debe de realizar los trámites de exportación, en este caso el medio de transporte es marítimo o fluvial.

CFR: Cost and Freight (cost y flete). Esto es que el vendedor tiene que pagar los costos y los fletes que origine la exportación de mercancías al puerto de destino convenido, de ahí que los riesgos por pérdida o daños de la mercancía serán por cuenta del comprador. El comprador paga el transporte, elige y contrata el seguro a su nombre.

CIF: Cost, Insurance and Freight (costo, seguro y flete). Es cuando el vendedor tiene las mismas obligaciones que el CFR, además de contratar el seguro y fletes a nombre del comprador.

CPT: Carriage Paid to (flete pagado hasta....). El pago del flete de transporte de la mercancía corre a cargo del exportador. El riesgo que corre la mercancía por pérdida o daño la asume el importador, el exportador hace todos los trámites de exportación y se emplea cualquier medio de transporte.

CIP: Carriage and Insurance Paid to (flete y seguro pagado hasta...). Aquí el vendedor tiene las mismas obligaciones que el CPT, además de proporcionar el seguro de transporte pagando la prima que corresponde por dicho seguro, y es aplicando a cualquier tipo de transporte.

DAF: Delivered at Frontier (entrega en frontera). Este aplica cuando la mercancía se transporta en ferrocarril o por carretera, entregando el vendedor la mercancía en la frontera y realizando los trámites de exportación excepto los de importación,

además de que los costos por maniobras de la mercancía se cargan a las partes que correspondan.

DES: Delivered Ex – Ship (entregado sobre el buque). Aquí es cuando el vendedor se compromete solamente a que la mercancía esté a bordo del buque, sin hacer ningún trámite de importación, este transporte es marítimo o fluvial.

DEQ: Delivered Ex – Quay duty paid (entregado en el muelle, derechos pagados). Es cuando el vendedor cumple con su convenio al entregar la mercancía en el muelle del puerto convenido y aquí sí hace los trámites de importación, asimismo asume los costos por dicha importación. El transporte es marítimo o fluvial.

DDU: Delivered Duty Unpaid (entregado impuestos sin pagar). Es cuando hay un convenio entre ambos para saber quien hace los trámites aduanales, ya que los costos los asume el vendedor que deben ser especificados, así que cuando el importador no retira la mercancía de la aduana tendrá que asumir los gastos y costos que originen estos.

DDP: Delivered Duty Paid (entregado con impuesto pagado). Esto es que el vendedor pone a su disposición la mercancía en el lugar convenido en el país importador, es decir, es cuando el exportador asume todos los gastos, costos y riesgos, por dicha exportación.

Por tipo de transporte a utilizar este se clasifican en:

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

Por otra parte, los RAFTD, se establecieron en 1919 y la última versión se realizó en 1941, sin embargo estos términos fueron derogados en 1985, pero EUA los sigue aplicando como una práctica normal, aunque no son obligatorios, para sus socios comerciales.

Se recomienda que al ser utilizado este término RAFTD es necesario que se incluya en los contratos o cotizaciones con una leyenda que sería: Quotation Subject to the Revised American Foreign Trade Definitions 1941, (Cotización Sujeta a las Definiciones Revisadas del Comercio Exterior Norteamericano de 1941).

2.3 REGULACIONES ARANCELARIAS Y NO ARANCELARIAS EN EL COMERCIO MUNDIAL

El arancel es un impuesto que se paga por la importación o exportación de mercancías que garantice la protección nacional de un artículo en un país, esto con el fin de evitar el desabasto de mercado nacional.

Para BANCOMEXT "... es un impuesto que se aplica en el comercio exterior para agregar valor al precio de las mercancías en el mercado de destino. Se gravan las mercancías que se importan a fin de proteger a las similares que se fabriquen en el país. Por su parte, los aranceles a la exportación, aunque se establecen en casos excepcionales, tienen igual finalidad protectora, pero en este caso la contribución disminuye el ingreso real del comerciante, con el objeto de asegurar el abastecimiento del mercado nacional".¹¹

Cabe mencionar que un arancel causa cierta certidumbre para el exportador como para el importador.

Las regulaciones arancelarias son específicas, en cambio las regulaciones no arancelarias no son claras y en ocasiones se constituyen arbitrariamente y son desleales en algunos países.

¹¹ BANCOMEXT, *Guía Básica del Exportador*, Editorial Bancomext, 5ª ed: México, 1997, p. 47

2.3.1 REGULACIONES ARANCELARIAS

Como se mencionó anteriormente los aranceles son impuestos que son aplicados a las mercancías dependiendo del país de que se trate, la Ley de Comercio Exterior de México, en su artículo 12 clasifica el arancel en cinco clases o tipos como son:

- **AD VALOREM:** Es un impuesto que se expresa en términos porcentuales ya que es aplicado el valor en la aduana de las mercancías, este impuesto es calculado en base al valor total de la factura comercial, esto es de acuerdo con el Art. 7 del Acuerdo de la Organización Mundial de Comercio.
- **ARANCEL ESPECÍFICO:** Este impuesto es expresado en términos monetarios por la unidad de medida del producto, es decir, que el valor real o ficticio de la mercancía, no trae ninguna consecuencia fiscal como el anterior.
- **ARANCEL MIXTO:** Se aplica cuando hay una combinación de los dos anteriores, esto es que se cobra un impuesto porcentual y un impuesto por unidad de medida en cada artículo.

Asimismo dicho ordenamiento en su artículo 13 reconoce dos tipos más de aranceles.

- **ARANCEL CUOTA:** Es un impuesto que solamente grava el excedente de la importación sobre una cuota autorizada.
- **ARANCEL ESTACIONAL:** Este arancel es poco frecuente, ya que es temporal y sólo es aplicable en algunas épocas del año y sobre algunos productos.

Los tipos de aranceles son aplicables en algunos países según el origen de cada mercancía, y están sujetos a tres clases de tarifas, que son la tarifa general, tarifa preferencial y la tarifa diferencial.

- **Tarifa general:** Es aplicada en todos los países que son miembros de la Organización Mundial de Comercio (OMC) y que son las naciones favorecidas por pertenecer a dicha organización.
- **Tarifa Preferencial:** Se aplica a los productos de ciertos países, por tener un acuerdo comercial.
- **Tarifa diferencial:** Es diferente a las dos anteriores, ya que es aplicado a los productos de los países que no son miembros de la Organización Mundial de Comercio, y a los países que no tienen un tratado comercial.

2.3.2 REGULACIONES NO ARANCELARIAS

Estas medidas son muy difíciles de conocer, ya que no son muy claras y pueden ser modificadas en tiempos muy cortos, ofreciendo al exportador e importador muy poca certidumbre.

Las regulaciones no arancelarias, se hacen con la finalidad de que el país, no se vea afectado por las mercancías extranjeras, poniendo freno a las mercancías que se quieran internar al país, con costos bajos, estas medidas son para la protección de los productores internos.

Las regulaciones se dividen en Cuantitativas y Cualitativas:
Regulaciones Cuantitativas

- **Permisos de Importación o Exportación:** Son otorgados por la **SECON**, y tienen como finalidad proteger la seguridad nacional, sanitaria, protección ambiental y la planta productiva.
- **Cuotas:** Depende de cada país, ya que cada uno fija las cantidades, volúmenes de mercancías que se pueden importar o exportar, así como su tasa arancelaria y su vigencia.
- **Precios Oficiales:** Son los niveles de precios que el gobierno determina o establece para proteger los productos internos a beneficio del país, es decir, no se puede vender más caro ni más barato un producto.
- **Impuestos Antidumping:** Es cuando se vende mercancía en un mercado extranjero a un precio inferior al que se vende u ofrece en el mercado interno, llamado también práctica desleal de comercio, y ésta es cobrada de igual manera como los aranceles en aduana.
- **Impuesto Compensatorio:** Los aplica el gobierno cuando se necesita ser subsidiadas para mejorar a los productores y su nivel de competitividad, con el fin de ayudar o neutralizar la desventaja.

Regulaciones Cualitativas

- **Requisitos de Etiquetado:** Se aplica para que el consumidor conozca el producto por medio de una etiqueta en la cual contiene marca del producto, el origen, quién lo produce, cantidad, ingredientes y características, esto puede variar, ya que cada país tiene su propia normatividad, depende mucho del producto del que se trate será la información que contenga dicha etiqueta, así como el idioma a donde se importe.

- **Regulaciones Sanitarias y Fito-Sanitarias:** Esta regulación es con el fin de proteger la vida y salud humana, animal y vegetal en el territorio, ya que estas son aplicadas generalmente a los productos agropecuarios, pesqueros y procesados, tomando en cuenta que cada entidad es responsable de establecer y cuidar que se lleven acabo estas regulaciones.
- **Normas Técnicas:** Son las características y propiedades que deben de contener las mercancías para que puedan entrar a un mercado específico, tomando en cuenta que estas son impuestas en cada país.
- **Regulaciones Ecológicas:** Son todas aquellas regulaciones que se encargan de proteger el medio ambiente, estas son voluntarias y van dirigidas a las normas ecológicas, existen actualmente 28 Ecoetiquetas a nivel mundial para ser utilizadas en esta regulación.
- **Regulaciones de Toxicidad:** Se aplican en todos aquellos productos donde se realiza con insumos peligrosos o dañinos para la salud humana, de los cuales podemos mencionar los derivados del petróleo, plomo bario, etc.
- **Normas Internacionales de Calidad:** Estas normas son cada vez más adoptadas por más países, aunque cada país tiene su propia norma de calidad para cada producto, pero es necesario adoptar siempre normas estandarizadas. Una de las normas más conocidas son las ISO 9000 y las ISO 14000, éstas certifican el proceso productivo de la empresa, y al mismo tiempo se certifica el producto, esto se determina según la satisfacción del cliente, teniendo una mayor calidad.
- **Marca del país de Origen:** Todas las mercancías deben de tener en una etiqueta la cual debe de decir el lugar o país de la elaboración por ejemplo "HECHO EN MÉXICO".

2.4 LOS TRATADOS COMERCIALES Y LAS REGLAS DE ORIGEN

Los tratados de libre comercio, son las normas y reglas con las cuales se rige el comercio exterior de los países firmantes. Su finalidad es de crear zonas comerciales que estén libres de restricciones arancelarias y no arancelarias, entre dos países o más.

Los tratados de libre comercio lo practican los países a nivel mundial. Desde 1992 el gobierno mexicano los adopta como parte de su política económica con el objetivo de liberalizar de una manera gradual el movimiento de capital y el comercio de bienes y servicios con sus socios comerciales.

Estos tratados ayudan a eliminar las barreras comerciales entre países e incrementan la captación de divisas. El comercio internacional que practican los países hacen que la competencia sea en forma justa, y de gran importancia, ya que a través de ellos se abren fronteras, protegiendo el mercado interno de cada país.

México, hasta 1998, había firmado diversos tratados comerciales con el continente americano, esto representa un gran logro para el crecimiento del país en aspectos de comercio internacional, y para el 2000 se tenía pendiente de firmar y con quince países Europeos. Así en los últimos 10 años el gobierno mexicano ha firmado 11 tratados con 32 países que a continuación se mencionan:

- **TLC de América del Norte (TLCAN), entra en vigor en 1994.**
- **TLC México-Bolivia, entra en vigor en 1995.**
- **TLC México-Costa Rica, entra en vigor en 1995.**
- **TLC México-Grupo de los Tres, México, Colombia y Venezuela, entra en vigor en 1995.**
- **TLC México-Nicaragua, entra en vigor en 1998.**
- **TLC México-Chile, entra en vigor en 1992 como Acuerdo de Complementación Económica y en 1998 se convierte en TLC.**

- **TLC México-Israel, entra en vigor en 2000.**
- **TLC México-Unión Europea, entra en vigor en 2000.**
- **TLC México-Guatemala, Honduras y el Salvador, entra en vigor en 2001.**
- **TLC México-EFTA con Noruega, Suiza, Islandia y Liechtenstein, entra en vigor en 2001.**
- **ACE México-Uruguay, este acuerdo se firma en marzo de 2001.**

FUENTE: www.economia.gob.mx

Uno de los objetivos generales que estos tratados tienen es la reducción de aranceles a los países que son miembros del tratado, así como un arancel preferencial. En la relación económica y comercial con cada país, se cumple con ciertas reglas de origen y acuerdos entre ellos.

Sin duda alguna, el tratado comercial más importante que ha firmado México es el TLCAN conocido también como NAFTA, a partir de éste, se han firmado tratados con otros países. Por la importancia del TLCAN, escogimos estudiar éste tratado para exportar vidrio soplado a Toronto Canadá.

REGLAS DE ORIGEN

Para que un producto pueda ser considerado como originario de una región o un país, debe de cumplir con ciertas características. Por regla de origen se entiende que son todos los requisitos mínimos con los que se fabrica o elabora un producto, caracterizándolo como originario de la región o país, de ahí que al ser originario cuenta con cierta preferencia arancelaria.

Para Joaquín Flores: son "... las condiciones que deben cumplir los productos para ser reconocidos como originarios del país o de la región y beneficiarse a sí de la liberalización comercial." ¹²

¹² *ibidem*, pág. 80

El código de valoración aduanera del Acuerdo General de Aranceles y Comercio (GATT) en su Artículo 401 considera que un bien es originario de la región o país cuando cumple con las siguientes criterios:

- Cuando todas sus partes sean de la región o país.
- Este punto es cuando los materiales utilizados en la producción del bien, al no ser de la región o país, tengan una transformación o cambio.
- Cuando el total de su producción de un bien, sean de la región o país.

Para determinar cuando un producto tiene cierto valor que lo hace originario de la región o país, o sea el contenido, es necesario emplear fórmulas que establece el Artículo 402 del código de valoración aduanera del GATT (hoy OMC).

A) Método de Valoración de Transacción.

B) Método de Costo Neto.

A) Este método de Valoración de Transacción es el que determina el contenido regional del producto, donde establece que al hacer la sustitución de valores en la fórmula, debe de cumplir con un resultado del 60%. De tal modo que el exportador o el productor podrán calcular y determinar el valor con la siguiente fórmula:

Fórmula del Método de Valoración de Transacción:

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

Donde:

VCR = El valor del contenido regional expresado en porcentaje.

VT = Es el valor de transacción del bien.

VMN = Es el valor de los materiales no originarios del país o región utilizados por el productor en la fabricación del bien.

B) El método de Costo Neto establece que el contenido del producto a nivel de región o país debe de ser del 50%, siempre que cumpla con los requisitos mínimos de producción. En este método es importante señalar que todos los elementos considerados para la determinación del valor son únicamente los que son utilizados en el bien. El método establece la siguiente fórmula para su determinación y cálculo:

Fórmula del Método de Costo Neto:

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

Donde:

VCR = Valor del contenido regional expresado en porcentaje.

CN = Es el costo neto del bien.

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

Hay ciertas diferencias entre estos dos métodos que es necesario establecer. En el método de valor de transacción, el productor toma en cuenta para hacer la determinación o cálculo como elementos originarios de la región o país los gastos de promoción, ventas, utilidades por ventas entre otros. En cambio en el método de costo neto solamente se toman en cuenta las partes de producto que son utilizadas esencialmente para el producto y no como en el método anterior que considera los gastos.

Estas reglas de origen en ciertos casos pueden ser específicas para determinar los bienes, las reglas son aplicables en las aduanas a través de los formatos oficiales llamados certificados de origen, con los cuales el exportador del

bien o una autoridad certifica que el producto sea originario de la región o país, ya que este documento es de un llenado fácil y lo exige el país de destino con el objeto de tener ciertos beneficios arancelarios.

Las características más importantes del certificado de origen son:

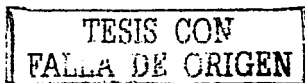
- El documento lo debe de tener el exportador y el importador al formular la declaración de importación o exportación.
- Este certificado cuenta con una vigencia de hasta cuatro años, a partir de su fecha de firma, no obstante puede ser por menos tiempo, o hasta por una sola operación, según se requiera.
- El certificado es sencillo y utilizado por los países que realizan el comercio internacional.

Por tal motivo es necesario y obligatorio para obtener ciertos beneficios arancelarios que estos pueden ser obtenidos a través de un tratado de libre comercio, o bien para determinar la aplicación o no de cuotas compensatorias.

2.5 DOCUMENTOS Y TRÁMITES ADUANEROS PARA EXPORTAR

Para hacer una exportación o bien para todos aquellos que realizan actividades de comercio exterior, deben de presentar y contar con cierta documentación que son requeridas por las aduanas y deben contener ciertas características establecidas por la SHCP.

A continuación se relacionan los documentos que debe de llevar una salida de mercancía del país:



2.5.1 PRINCIPALES DOCUMENTOS

➤ **Pedimento de Exportación** es el documento que expresa que mercancía va a salir del país, por medio del cual se puede reclamar la devolución de algún impuesto y es un documento comprobatorio autorizado por la SHCP.

El documento debe de cumplir con ciertas características como son: quién confiere el encargo, a qué agente aduanal se le confiere, valor y cantidad, régimen aduanero de exportación, fecha y lugar, tipo de mercancía, bultos, sugerencias sobre empaques.

➤ **La Factura** o algún otro documento que exprese el valor de la mercancía, ya que es de gran importancia porque hay impuestos que se calculan sobre dicho documento. Este documento se presenta en original y seis copias con firma autógrafa, en inglés o español y contiene la siguiente información:

Aduana de salida del país de origen y aduana de entrada al país destino, nombre y dirección del comprador o consignatario, descripción detallada de la mercancía (nombre, marca y símbolos), cantidades, peso y medidas de embarque, precio de cada mercancía e indicar que tipo de moneda se va ha emplear, sin incluir el IVA, condiciones de venta de acuerdo con el INCOTERMS, lugar y fecha de expedición, enumerar las hojas si son más de dos.

➤ **La lista de empaque** es el documento que permite a los involucrados en una operación como son: el exportador, el transportista, compañía de seguros, saber que tipo de mercancía contiene cada bulto o caja.

En ella se indica la cantidad exacta de artículos que contiene cada bulto, caja u otro tipo de embalaje, esto permite que al tener un percance sea fácil reclamar el seguro de la mercancía, así como anotar en forma clara y legible el número y marca de la mercancía. La lista debe ser elaborada por el exportador en original y seis copias.

➤ **El transporte** es un elemento necesario para toda exportación e importación, de ahí que sea recomendable realizar un análisis para seleccionar que transporte se elige, ya que no solo se debe considerar el precio, sino la eficiencia del servicio y la seguridad de los almacenes. Hay que tomar en cuenta que existen transportes que ofrecen tarifas muy bajas, pero son lentos o inseguros. Este documento como los anteriores se debe de presentar en original y seis copias.

Según el medio de transportación que se utilice, este se clasifica en guía aérea (Airway Bill), que es el aéreo, conocimiento de embarque (Bill of Lading) marítimo, carta porte que es el de autotransporte, y el talón de embarque que este corresponde al ferrocarril.

➤ **El seguro de transporte de carga** es el contrato que a través de una póliza o documento, el exportador o importador se asegura frente al riesgo de pérdidas o daños que sufran las mercancías al ser transportadas o que son semovientes.

El seguro lo contrata quien tenga interés en la mercancía, y se puede asegurar contra robo, manchas, roturas y derrame. Es necesario mencionar que el seguro no incluye la violación de alguna ley o reglamento, demora, pérdida de mercado, falta de peso por evaporación o pérdida de humedad, una vez que se sufra algún siniestro se debe de hacer el reclamo por escrito, y se puede contratar por viaje o con una póliza anual.

➤ **La etiqueta** es el documento en el cual se comprueba que se cumplió con las regulaciones arancelarias o restricciones no arancelarias, además indica los números de series, partes, marcas y modelos de las mercancías en una etiqueta y especificaciones técnicas y comerciales que hagan fácil la identificación de la mercancía.

TESIS CON
FALLA DE ORIGEN

2.5.2 TRÁMITES ADUANALES

Todos los documentos antes mencionados requieren ser analizados y verificados por el despacho aduanal.

Los trámites aduanales son esenciales para la operación en el comercio exterior, ya que cada exportación tiene un trámite que contempla la Ley Aduanera, uno de los primeros pasos, es hacer un contrato con el país que se va hacer la operación, seguidos de qué tratamiento legal y arancelario debe tener la mercancía sobre su clasificación arancelaria de cada producto. Para exportar se requiere cumplir con regulaciones no arancelarias, otros trámites especiales, certificados de origen, cuotas, prácticas desleales, dictámenes de clasificación arancelaria.

El agente aduanal es quien representa al exportador, asimismo todo cargo y diferencias que se tengan o que determinen serán a cargo del exportador, en ocasiones el exportador por desconocimiento falsea la información que le da al agente aduanal, cayendo en una falta grave que pone en riesgo su prestigio fiscal. Por otra parte éste es responsable solidario de las operaciones que realice el contribuyente o su representado, exportador o importador.

Despacho aduanal. Todas aquellas empresas o personas que exporten alguna mercancía tienen la obligación de presentar en la aduana un pedimento de exportación por medio de un agente aduanal. En algunos casos las mercancías están sujetas a permisos previos de exportación; aquí se debe de incluir una firma electrónica que demuestre el descargo total o parcial del permiso, el pedimento debe ser acompañado por la factura, y los documentos con los requisitos en materia de restricciones o regulaciones no arancelarias.

Para el despacho de mercancías en la aduana se debe de hacer por medio de un agente aduanal, que es la persona indicada para hacer dicho trámite, el

TESIS CON
FALLA DE ORIGEN

cual representa al exportador y/o importador y que generalmente aplican una tarifa del .18% de honorarios, claro del valor de la exportación o importación.

2.6 PROGRAMAS E INSTITUCIONES DE APOYO A LOS EXPORTADORES

En México hay una serie de instrumentos o programas que a través de instituciones públicas y privadas se apoya al exportador. Éstas cuentan con algunas guías para desarrollar proyectos de exportación, de ahí que es necesario estar inscritos en dichos programas, para recibir los beneficios que ofrecen. A continuación se describen algunos aspectos de los programas más importantes que contribuyen, promueven y fomentan la actividad exportadora de las empresas Mexicanas.

2.6.1 PROGRAMAS DE APOYO A LOS EXPORTADORES MEXICANOS

- **Programa de Importación Temporal para la Exportación (PITEX).** El objetivo de éste programa es proporcionar apoyo a las empresas PyMES que requieran importar temporalmente para exportar. En este programa no se requiere de autorizaciones administrativas de ninguna clase, no paga impuestos de importación, cuotas compensatorias e IVA, así como la autorización para importar materias primas, envases, refacciones.

Los beneficios de este programa son los siguientes:

- Si lo requieren, podrán adquirir mercancías con sus proveedores en territorio nacional a una tasa de 0% de I.V.A.
- Tener un despacho aduanero simplificado.
- Están exentas de pagar cuotas compensatorias, así como al pago del IVA por la importación.
- Además tienen tasas de interés especiales en el pago del Derecho de Trámite Aduanero (DTA), cuando se importen insumos o materias primas.

TESIS CON
FALLA DE ORIGEN

Los requisitos que se necesitan en este programa son los siguientes:

- Estar establecidas dentro del país, que sean productoras de bienes no petroleras, que exporten, que se comprometan a exportar \$500,000 dólares anuales por lo menos, que facturen el 10% de sus ventas, que el titular de este programa de informe a la Secretaría de Economía (SECON) de sus operaciones realizadas en comercio exterior a más tardar el último día del mes de abril, así como presentar en ésta, una solicitud del programa PITEX, y proporcionar a la Secretaría de Hacienda y Crédito Público (SHCP), a más tardar el 31 de mayo un reporte anual.

• **Empresas de Comercio Exterior (ECEX).** El objetivo principal de este programa es la promoción de establecimientos de empresas de comercio exterior.

Los beneficios que adquieren son los siguientes:

- Obtener una constancia de empresa altamente exportadora.
- Poder inscribirse en el programa de importación temporal para producir artículos de exportación (PITEX).
- Adquirir mercancías nacionales a tasa cero de IVA. Tener un trato preferencial en cuanto a los apoyos financieros con Nacional Financiera (NAFINSA).
- La reducción del 50% en los costos de los productos y los servicios financieros con el Banco Nacional de Comercio Exterior (BANCOMEXT).

Los requisitos son:

- La empresa debe de estar constituida conforme a la Ley General de Sociedades Mercantiles.
- Deberá tener exportaciones anuales mínimas de 3 millones de dólares.

TESIS CON
FALLA DE ORIGEN

• **Empresas Altamente Exportadoras (ALTEX).** El objetivo principal de éste programa es dar facilidades administrativas y de financiamiento a las empresas ALTEX.

Sus beneficios son:

- Obtener la devolución del IVA inmediatamente, claro cuando se tenga saldo a favor.
- Tener un acceso gratuito a la información de SECON y a la de BANCOMEXT y la exención de la segunda revisión de mercancías en las aduanas.

Entre los requisitos encontramos los siguientes:

- Presentar en la SECON una solicitud de empresa ALTEX con requisitos y acompañada de la documentación correspondiente.
- Los exportadores directos, deben de demostrar que realizan exportaciones por un valor mínimo de 2 millones de dólares o equivalente al 40% de sus ventas, y por último, los
- exportadores indirectos, deben de demostrar que sus ventas anuales de mercancías por terceros en productos de exportación sean por un mínimo del 50% del total de sus ventas.

Por otro lado, es importante mencionar que la empresa al constituirse debe de cumplir con una serie de requisitos e inscribirse ante dependencias gubernamentales, por ejemplo: la Secretaría de Relaciones Exteriores, o bien abrir cuentas bancarias para recibir y hacer pagos al exterior, etc.

Otro registro que es un requisito para exportar es el de marcas y propiedad industrial. Es necesario inscribir cualquier invento, marca o diseño, que se tenga en el negocio, para proteger su derecho de uso. El organismo que controla este tipo de operaciones Instituto Mexicano de la Propiedad Industrial (IMPI).

TESIS CON
FALLA DE ORIGEN

Es importante mencionar que es de carácter voluntario que el producto deba de contener una leyenda que diga "HECHO EN MÉXICO", ya que así lo estipula la norma mexicana NMX-Z-009-1976.

• **La devolución de Impuestos (Draw Back)**, no es más que la devolución del IVA, pero este trámite trae consigo una serie de requisitos y beneficios que hay que cumplir. En este mecanismo, las personas morales que exporten mercancías definitivamente y las que exporten mercancías y a la vez las retornen al extranjero podrán también solicitar dicho impuesto.

Los beneficios de este programa son:

- Tener la devolución del Impuesto al Valor Agregado (IVA).

Los requisitos son:

- La presentación de una solicitud de devolución de impuestos que se debe de presentar dentro de los doce meses siguientes de la importación, y en un plazo de 90 días hábiles contados a partir del siguiente día de la importación. También debe de presentarse ante la SECON otra solicitud de Draw Back, bien requisitada, la cual debe de llevar el pedimento de exportación, entre otros.

• **Programas de Promoción Sectorial (PROSEC)**. Este programa fue creado con el principal objetivo, de apoyar a ciertos sectores económicos, principalmente a las ramas industriales en donde es competitivo nuestro país.

Los beneficios de este programa son los siguientes:

- Este programa es para todos los productores nacionales siempre que sus artículos sean finales.
- Pueden solicitar inscripción a cualquiera de los programas.



- Pueden transferir mercancías importadas entre productores finales, bajo el PROSEC.

Los requisitos:

- Deben de estar inscritos en la SECON para gozar de los beneficios de este programa, cumpliendo a su vez con los requisitos siguientes:

Que los insumos o equipos importados deben de hacerse bajo este programa PROSEC, en caso contrario se tendría que pagar el arancel actualizado con sus respectivos recargos.

- Deben de utilizar un sistema de inventarios que se registre en contabilidad.

- **La Cuenta Aduanera.** Esta cuenta es para cubrir los impuestos de importación, las cuotas compensatorias, entre otros, efectuando traspasos a instituciones bancarias o casa de bolsa autorizadas, y cumplir con una serie de requisitos como son presentar un avisos ante las autoridades, mantener la contabilidad, información y documentación de las exportaciones, conforme lo establece el Código Fiscal de la Federación, presentar por medio de un agente o apoderado aduanal las mercancías que se exporten, así como el porcentaje de mermas y desperdicios que no fueron posibles retornar.

2.6.2 LAS INSTITUCIONES QUE APOYAN AL EXPORTADOR SON:

Toda persona que realice actividad con fines de lucro debe de pagar impuestos y para ello, es necesario darse de alta en la **Secretaría de Hacienda y Crédito Público**. Ésta secretaría tiene como objetivo recaudar impuestos, clasificar las mercancías, dar la autorización para la exportación e importación, y El beneficio es que una vez dada de alta la persona física o moral puede gozar de los programas de apoyo a los importadores y exportadores, y a su vez contar con

TESIS CON
FALLA DE ORIGEN

un **Registro Federal de Contribuyentes (RFC)** que le ayuda a identificarse en el país.

Los requisitos son:

- ◆ Inscribirse en el **RFC**, con una serie de requisitos que se deben de cumplir como son: acta constitutiva de la empresa, formato R-1, identificación del representante legal. Si hace el trámite otra persona deberá llevar carta poder con identificación oficial.
- ◆ Hacer sus declaraciones de impuestos correspondientes, así como las informativas.

• **La Secretaría de Economía.** Para ésta secretaría su principal función es apoyar a las empresas exportadoras, otorga permisos de importación y exportación, y emite certificados para la realización de ferias mexicanas, entre otros muchos programas de apoyo que otorga.

• **Secretaría de Salud.** En ésta secretaria se proporcionan las normas sanitarias para los alimentos, bebidas, productos de tocador, y los registros de los medicamentos, es decir, proporciona la autorización sanitaria para la exportación e importación.

• **La Secretaría de Agrícola, Ganadería, Pesca y Desarrollo Rural (SAGARPA).** Fomenta y proporciona la importación y exportación de animales, emite los certificados fitosanitarios, proporciona la hoja rosa de registro zoonosanitario de importaciones del exterior, entre otras funciones.

• **Secretaría de Educación Pública (SEP).** Es responsable de autorizar la importación y exportación de piezas prehistóricas, así como reparación de esculturas y obras de arte del siglo XIX, en adelante.

TESIS CON
FALLA DE ORIGEN

- **Secretaría del Medio Ambiente y Recursos Naturales (SEMARNAT).** Ésta secretaría es la encargada de autorizar la importación y exportación de la pesca y todo lo referente a la industria pesquera, así como se establecen normas que garanticen la preservación del medio ambiente.

- **La Secretaría de la Defensa Nacional (SEDENA),** No deja de ser menos importante, ésta regula la importación y exportación de todo tipo de armas de fuego y explosivos en general.

- **BANCOMEXT** Es la institución que otorga financiamiento a los importadores y exportadores, proporciona las estadísticas sobre el comercio exterior, también proporciona capacitación a las empresas que quieren exportar para saber si es rentable o no el exportar; apoyo a los pequeños exportadores con créditos, entre otros más, esto hace que **BANCOMEXT** funcione como tesorería y banca de desarrollo. El apoyo que asegura ésta institución en sus diferentes formas (financiamiento, estudio de mercado, mercadotecnia, apoyos, asesoría, etc.) se orienta preferencialmente a micro, pequeñas y medianas empresas.

TESIS CON
FALLA DE ORIGEN

CAPÍTULO 3. ANÁLISIS ESTRATÉGICO DE LA EMPRESA CON PERFIL EXPORTADOR

3.1 PLAN DE NEGOCIOS DE EXPORTACIÓN

En una empresa como en toda organización cuando se tiene la mira en crecer, es necesario analizar la situación contable y financiera. Estos análisis y otros que se verán más adelante son importantes para el estudio de la empresa.

Un plan de negocios se desarrolla para la buena exportación de un producto, para esto es necesario definir que es un plan de negocios, según Alejandro Lerma es:

" el mapa del camino que deberá recorrer una organización rumbo al éxito; este documento describe el qué, por qué, donde, como y cuando se ha ejecutado cada paso, para lograr los objetivos que se hubiesen fijado "¹³

Entonces el plan de negocios es una guía para toda la organización con fines de éxito, con objetivos fijados, a los cuales deben de llegar.

Cabe mencionar que el plan de negocios es importante para que los accionistas puedan decidir si invierten, también sirve para medir los resultados en costo y tiempo. Ahora bien, es necesario describir lo que es un plan exportación.

El plan de exportación para Alejandro Lerma es " el documento que guía el esfuerzo de cualquier empresa, le dice hacia donde ir y como llegar al mercado internacional. "¹⁴

Para todo plan de negocios en cualquier organización es necesario llevar acabo un proceso para desarrollarlo con éxito. El proceso del plan de negocios consta de 5 pasos y son los siguientes:

- ◆ Investigar las necesidades que no han sido satisfechas en la localidad.

¹³ Alejandro Lerma Kirchner, COMERCIO INTERNACIONAL, Ed. Ecaite, México, DF, Pág. 39

¹⁴ op. Cit.



- ◆ **Seleccionar las necesidades y deseos que usted podría ofrecerle al cliente y que su competencia no lo esta dando.**
- ◆ **Desarrollar varias ideas sobre nuevos productos o servicios.**
- ◆ **Evalué cual sería más factible y que este a su alcance realizarlo.**
- ◆ **Prepare su plan de negocios.**

En el primer punto se investiga las necesidades de la localidad, con algunas de estas preguntas:

- ¿ Qué es demasiado caro aquí ?
- ¿ Qué resulta incomodo ?
- ¿ Qué es necesario aquí y hay que ir lejos ?
- ¿ Qué se necesita y no lo hay ?
- ¿ Qué servicios necesitan y no los hay ?

En el segundo punto habla de como las personas se convierten en demanda, es decir, la capacidad de compra de las personas o la voluntad de adquirir el bien, para esto es necesario ver las áreas para la futura creación de negocios. Con las siguientes preguntas:

- ¿ Qué productos o servicios son de gran importancia que estén dispuestos a pagar ?
- ¿ Con los productos o servicios ya seleccionados sobre la base de las necesidades se podría hacer algo ?

En el tercer punto se maneja la creatividad la cual esta basada en dos puntos, que es la información y la imaginación, en la primera se requiere de informarse con las personas que conocen el producto o servicio, esto puede ser por medio de revistas e inclusive por Internet y que sea lo más pronto posible para que esto sirva en un futuro como materia prima para hacer negocio. La imaginación es de gran importancia ya que no se debe limitar en ningún aspecto.

**TESIS CON
FALLA DE ORIGEN**

Hay empresas que están basadas en una idea que surgió de la imaginación y se hizo concepto y poco a poco se investiga y convierte en procesos administrativos lo cual trae una serie de preguntas cuando se inicia el negocio:

- ¿Qué tipo de negocio le gustaría comprar o podría crear ?
- ¿ Podría adquirir una franquicia su empresa ?
- ¿ Podría comprar una licencia para fabricar o comercializar un producto ?
- ¿ Puede mejorar, adaptar, reparar un producto ?
- ¿ Tiene capacidad para la maquila de productos ?
- ¿ Tiene conocimientos para dar asesoría ?
- ¿ En el mercado hay escasez de productos o servicios ?

En el cuarto punto se habla que ya hechas las investigaciones, encuestas y creado sus ideas, en donde se aterriza en la realidad, en la cual hay una serie de costos y tal vez pérdidas cuando se enfrenta a proponer un negocio.

A continuación mencionaremos cinco preguntas las cuales son claves para hacer una evaluación:

- ¿ El concepto es técnicamente viable ?
- ¿ Cuántas personas del producto o servicio podrían adquirirlo ?
- ¿ Qué tan rentable es en un mes o un año, considerando los costos, los gastos y precio de venta ?
- ¿ Le satisface el producto ?
- ¿ Cuenta con la capacidad para producir y/o comercializar el producto ?

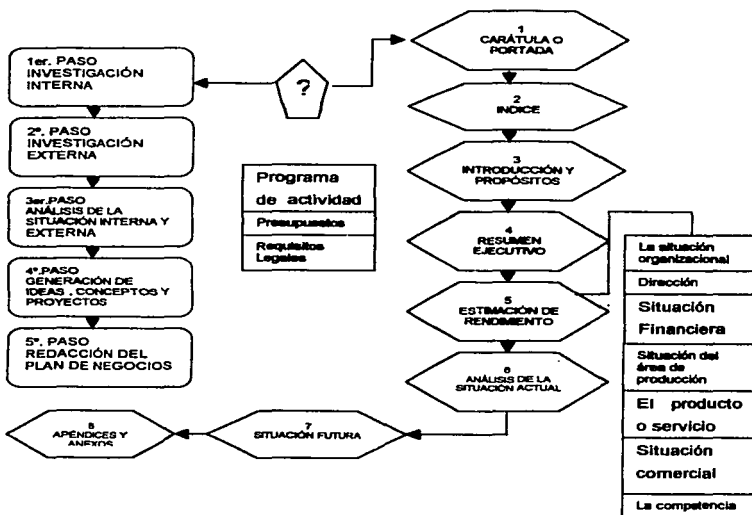
En el quinto punto consiste en preparar la documentación que es necesaria para iniciar el plan de negocios, la cual tiene una serie de secciones:

- Carátula
- Índice

TESIS CON
FALLA DE ORIGEN

- Resumen ejecutivo
- Realizar un proyecto de plan de exportación.
- Analizar el mercado
- Programa de actividades

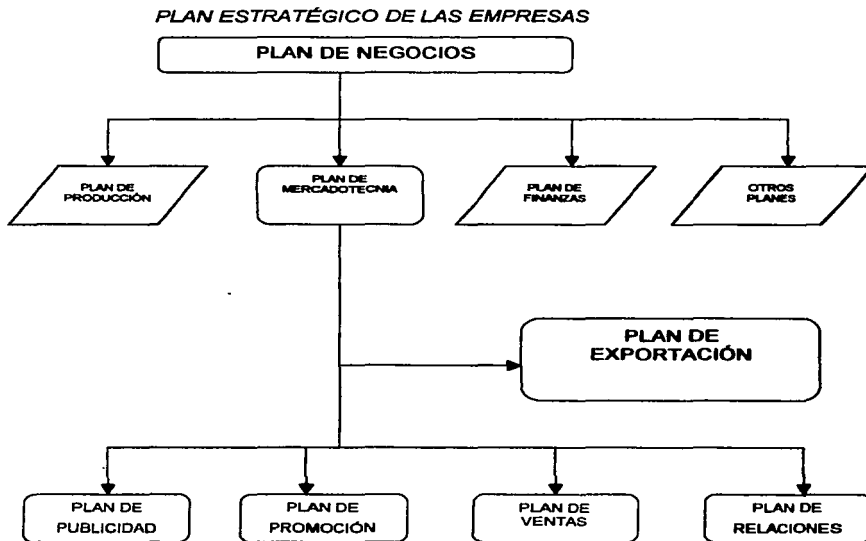
Esquema para el desarrollo del plan de negocios de empresas medianas y grandes.



TESIS CON
FALLA DE ORIGEN

Para poder desarrollar el plan de exportación es necesario mencionar que un buen plan y un buen producto, trae como consecuencias que en el mercado internacional sea mejor aceptado y se requiere de elaborar cinco pasos para el plan de exportación que son los siguientes:

- Describir la situación actual del negocio
- Detectar las oportunidades del mercado internacional
- Evaluar la competitividad a nivel internacional
- Determinar las estrategias para ganar
- Realizar un proyecto de plan de exportación.



**TESIS CON
FALLA DE ORIGEN**

3.2 ASPECTOS DEL PROCESO PRODUCTIVO

Hawthorne, decía que los incentivos de mejores salarios o mejores condiciones de trabajo no siempre conducían a aumentos proporcionales en la producción, ya que habían otros factores que sí inflúan, como la moral y la atención a clientes. Algo de lo más importante fué cuando se aplicaron los controles estadísticos de Shewhart, que estos tenían que considerar todos los factores interactúales del diseño del producto, tales como, la disposición de la planta, la capacidad del trabajador, las condiciones ambientales, los materiales y las actividades de los clientes.

En la década de 1920 a 1930 la gente ya no se comportaba ni trabajaba como venían trabajando, de ahí que ya se necesitaban más controles en los procesos de producción, tiempo atrás las personas laboraban hasta 13 horas. Los niños de 5 a 12 años de edad ya laboraban, esto hace que haya una urgencia de implantar un nuevo sistema de producción.

Ya para los años 40 con el nacimiento de la computadora electrónica, se pensaba que se venía otra revolución industrial, pero a través del tiempo el impacto fue leve a pesar que toda decisión esta en función a la información que se tiene en la computadora (hombre-máquina), es importante mencionar que el desarrollo del hombre con la máquina debe de ser a la par, ya que ambos son necesarios.

En este pequeño resumen histórico se expusieron algunos factores del desarrollo de producción y humano, pero no se ha mencionado todavía el concepto de proceso de producción que es un acto internacional de producir algo que sea útil, el bien o servicio que fue transformado para satisfacer necesidades de la comunidad.

Para producir un bien normalmente se requiere de varios insumos, en un proceso de producción industrial la mayor parte es el costo variable de producción,

TESIS CON
FALLA DE ORIGEN

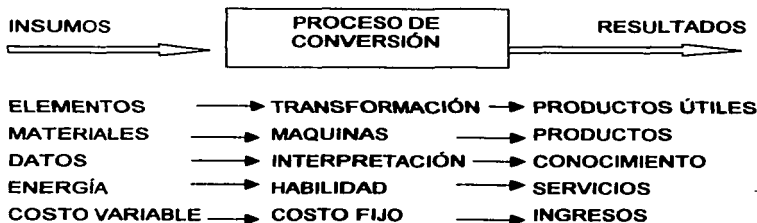
ya que los medios para transformar están basados en el costo fijo y la producción con el ingreso.

El proceso productivo es de gran importancia, ya que su principal objetivo es satisfacer necesidades de la comunidad y debe de proporcionar ciertas ganancias económicas.

La producción es una combinación de la naturaleza, trabajo y capital, estos factores son mezclados proporcionando a los empresarios beneficios, entre los cuales intervienen los costos de producción.

Se entiende por proceso de producción al "... proceso específico por medio del cual los elementos se transforman en productos útiles. El proceso es un procedimiento organizado para lograr la conversión de insumos en resultados " ¹⁵

Que a continuación se muestra en el recuadro:



Este es un diagrama de insumos- resultados de un sistema viviente de producción, ejemplo de un sistema de producción.

Es importante definir lo que es costo, es un desembolso en efectivo que forma parte de la producción y es recuperable en cambio el gasto ya no se recupera.

¹⁵ L. RIGGS James, SISTEMA DE PRODUCCIÓN, PLANEACIÓN, ANÁLISIS Y CONTROL, Editorial Limusa, México, DF, Pág. 19

Los costos de producción según José Enrique Hernández es "... el conjunto de pagos, obligaciones contraídas, consumos, depreciaciones, amortizaciones y aplicaciones atribuibles a un periodo determinado, relacionadas con las funciones de producción, distribución y financiamiento" ¹⁶

Entre las principales funciones del flujo de proceso están las siguientes:

- sirve para facilitar la comprensión de los procesos
- facilita la determinación de problemas áreas de oportunidad
- se utiliza para definir o acordar la secuencia en la que debe de ocurrir un proceso nato.
- facilita el logro de un mismo enfoque dentro de un grupo de trabajo

El proceso productivo además de crear utilidades, incrementa la materia mediante la transformación, este proceso es en base a cada sociedad, respondiendo al resultado del trabajo presente y pasado.

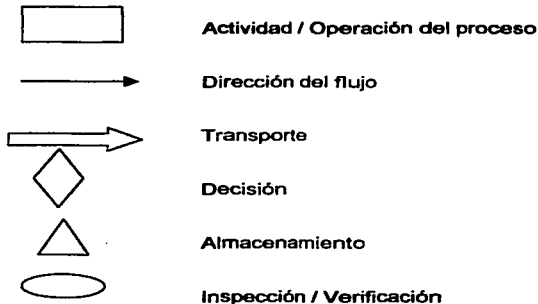
A continuación se presenta el diagrama del proceso de producción:



Este diagrama es el seguimiento que se le debe de dar al proceso desde lo que es la materia prima hasta la creación del bien o servicio. A continuación se presentara el diagrama de flujo de proceso que son los signos para la creación del mismo.

¹⁶ HERNÁNDEZ, Asesmat José Enrique, ECONOMÍA 11, Ed. Instituto Politécnico Nacional, México, 1995, Pág. 134

DIAGRAMA DE FLUJO DE PROCESO



Los sistemas de producción son una replica o abstracción de todas las características del proceso, pero este muestra las relaciones entre causa y efecto, y entre objetivos y restricciones; condiciones que no se pueden resolver por su magnitud y complejidad; a continuación se muestran los modelos de los sistemas de producción:

El modelo físico; es cuando los problemas del flujo en una planta se estudian en forma fácil con la estructura y máquinas a escala y confusión. Tomando en cuenta que hay detalles que se pierden, pero trae ventajas, ya que un factor clave puede ser la distancia, pero puede ser un estudio inútil si la construcción del modelo se desvirtúa mucho.

El modelo esquemático; se manejan las gráficas con el propósito de demostrar, los símbolos en los diagramas, son manejables fácilmente para investigar el efecto de la reorganización, ya que en algunos ejemplos para este modelo se puede emplear los diagramas de flujo de proceso, gráficas de barreras.

El modelo matemático: puede constituirse para representar en forma exacta la situación de un problema, ya que un error es por una deficiencia en las suposiciones básicas sobre las que se basan, pero a diferencia de otros modelos es más fácil decidir lo que se va a emplear que como se va a emplear.

3.3 ANALISIS FINANCIERO

Cabe mencionar que uno de los problemas que atraviesa y vive toda empresa o cualquier persona que invierte su dinero, es la disminución del valor real del dinero con el paso del tiempo, a una tasa equivalente o igual a la de la inflación, esto sería el método de evaluación.

El método de evaluación nos permite conocer las utilidades que se pueden obtener en un tiempo. Para esto es necesario mencionar los métodos de evaluación, que a continuación se describen:

Valor presente neto (VPN) para Gabriel Baca, "... es el valor monetario que resulta de restar la suma de los flujos desconectados a la inversión inicial"¹⁷

Los resultados con mayor utilidad permiten obtener los flujos netos de efectivo (FNE), y sirven para realizar la evaluación económica. Se utiliza el costo de capital o la tasa mínima atractiva de retorno (TMAR), para calcular el valor presente neto (VPN), ya que el costo de capital es una inversión inicial en toda empresa, esta inversión proviene de varias fuentes como son prestamos bancarios, inversiones (personas físicas o personas morales) o bien la combinación de estos.

La TMAR es una tasa mínima aceptable de rendimiento, se llama así ya que toda persona que desea invertir debe de tener una tasa mínima de ganancia sobre su inversión:

¹⁷ BACA Urbina Gabriel G., Evaluación de Proyectos, ed. Mc Graw-Hill, (2ª. Ed), México, 1990, Pág. 219

El método de análisis del VPN se puede interpretar fácilmente en términos monetarios, ya que supone una reinversión del 100% de todas las ganancias, y su valor depende de la "i" tasa aplicada, y los criterios de evaluación son los siguientes:

Si $VPN > 0$ —————> Aceptarse la inversión

Si $VPN < 0$ —————> Recházese la inversión

TASA INTERNA DE RENDIMIENTO (TIR)

La tasa interna de rendimiento es el tipo de descuento que hace que el valor actual neto (VAN), sea igual a cero, es decir, para que un proyecto o una inversión se considere rentable, su TIR debe ser superior al costo del capital empleado.

La tasa de descuento que hace que el VPN sea igual a cero o bien que la tasa sea igual a la suma de los flujos desconectados a la inversión inicial. Es una tasa interna de rendimiento ya que cada año se reinvierte, en su totalidad.

Aquí hay un falso caso, cuando la empresa reinvierte y sigue año con año, pero a través del tiempo ya no puede reinvertir, se ve en la necesidad de invertir externamente, de ahí que haya otra tasa llamada tasa externa de rendimiento. Como criterio general puede aplicarse el siguiente:

Si la $TIR > TMAR$ —————> Aceptarse la reinversión

Para realizar los análisis financieros en toda entidad lo más usual son las razones financieras, ya que estas pueden medir un alto grado de eficacia y comportamiento la empresa. Estas representan un panorama amplio de la situación financiera, y precisan el grado de liquidez, de rentabilidad, de

TESIS CON
FALLA DE ORIGEN

apalancamiento financiero, la cobertura y en si todo lo que tenga que ver con la actividad de la empresa.

Estas razones son comparables con todas las situaciones de la competencia y nos lleva a la reflexión del funcionamiento frente a las otras empresas (rivales), estas razones son las siguientes:

• RAZONES DE LIQUIDEZ

Es la fórmula que mide la capacidad de la empresa para hacerle frente a sus obligaciones (pago) a corto plazo, no solamente se refiere a las finanzas de la empresa sino a su habilidad para convertir en efectivo determinados activos y pasivos corrientes.

Entre las más importantes tenemos la razón circulante que mide la situación de la empresa en cualquier instancia del tiempo y mide el grado posible de cubrir las deudas de corto plazo, convirtiendo los activos que se tengan en efectivo a corto plazo. Se obtiene a través de la fórmula:

$$\text{Índice de Solvencia} = \frac{\text{Activo circulante}}{\text{Pasivo circulante}}$$

Otra razón de importancia es la prueba del ácido o fuego, esta se obtiene restando los inventarios a los activos circulantes, el total se divide con los pasivos circulantes, esta prueba se asemeja a la razón de solvencia pero dentro del activo corriente no se tiene en cuenta el inventario de productos, ya que este es el activo con menor liquidez. Su fórmula es:

$$\text{Índice de la Prueba del ácido} = \frac{\text{activos circulantes} - \text{inventarios}}{\text{Pasivos circulantes}}$$

TESIS CON
FALLA DE ORIGEN

● RAZONES DE APALANCAMIENTO

Mide el grado en que la empresa se ha financiado con la deuda, o bien son las razones que indican el monto de dinero de terceros que ha sido utilizado para generación de utilidades, ya que estas deudas comprometen a la empresa en el transcurso del tiempo llamadas también razones de endeudamiento.

La razón de deuda total a activo total, es la que se encarga de medir el porcentaje total de fondos provenientes de instituciones de crédito y tomando en cuenta que esta tasa es aceptable con un 33%, ya que los acreedores son difíciles que presten a una empresa con una deuda muy alta, por el riesgo que se tiene de no recuperar su dinero. Su fórmula es:

$$\text{Razón de deuda} = \frac{\text{Pasivos Totales}}{\text{Activos Totales}}$$

● RAZONES DE RENTABILIDAD

Estas razones reflejan el resultado neto de un gran número de políticas y decisiones, mide también su manejo de la empresa.

Entre las más importantes tenemos la utilidad neta a ventas netas, esta se calcula para saber la utilidad por cada peso vendido. Su fórmula es:

$$\text{Utilidad neta a Ventas Netas} = \frac{\text{Utilidad Neta}}{\text{Ventas Netas}}$$

● RAZONES DE COBERTURA

Estas razones son las que evalúan la capacidad de la empresa para cubrir determinados cargos fijos y se relacionan más con los cargos fijos que resultan las deudas de la empresa.

TESIS CON
FALLA DE ORIGEN

La razón de cobertura total es aquella que incluye todas las obligaciones, fijas o temporales que determinan la capacidad de la empresa para cubrir todos sus cargos financieros. Su fórmula es:

$$\text{Cobertura total} = \frac{\text{utilidades antes de pagos de arrendamiento, intereses e impuestos}}{\text{intereses} + \text{abonos al pasivo principal} + \text{pagos de arrendamiento}}$$

Cabe mencionar que es muy importante tener un punto de equilibrio para que toda empresa que realice actividades, tenga como referencia y como objetivo principal buscar un nivel donde haya un equilibrio tanto de producción como de ventas, de ahí surge la necesidad de describir el punto de equilibrio.

• PUNTO DE EQUILIBRIO

Esta técnica no es una fórmula de evaluar la rentabilidad de la empresa, sino que es una simple referencia que se debe de tener en cuenta. El punto de equilibrio se puede calcular en forma matemática y gráfica.

Desde el punto de vista matemático es el siguiente:

Ingresos = (precio de venta) X (cantidad vendida).

$$Y = Pvu \times Q$$

Donde:

Y = Ingresos de venta

PV = Precio de venta

Q = Cantidad vendida

Costo total = costo fijo + costo variable total.

Costo variable total = costo variable unitario X cantidad producida.

TESIS CON
FALLA DE ORIGEN

$$C = CF + CVU \times Q$$

Donde:

C = costo total

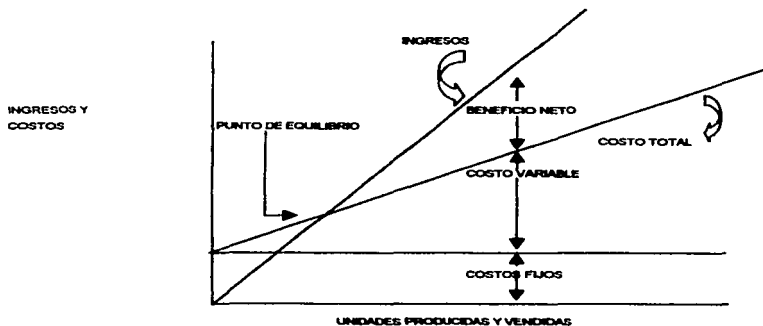
CF = costo fijo

CVU = costo variable unitario

Q = cantidad producida y vendida

El punto de equilibrio es la cantidad producida y vendida que iguala a los ingresos con los costos. Matemáticamente es: Ingresos = Costos

El punto de equilibrio representado en gráfica es:



3.4 ANÁLISIS DE FODAS

Estos son los elementos con los que cada empresa cuenta como son las fortalezas, debilidades, oportunidades y amenazas (FODA), para hacerle frente a las empresas rivales.

Cabe mencionar que las capacidades fundamentales fortalecen la posibilidad de que una empresa cree una ventaja competitiva con otra, en cambio

las debilidades son los puntos por los cuales nos pueden atacar, las oportunidades son los procesos que se presentan en situaciones en un tiempo determinado y las amenazas son los riesgos que tiene la empresa.

A continuación se mencionan algunos de los puntos importantes que se tienen en las fortalezas, debilidades, oportunidades y amenazas:

Fortalezas internas: son las capacidades fundamentales en áreas claves para aplicar los recursos financieros adecuadamente. Como el tener una buena imagen de los compradores, hace que sean reconocidos como un líder en el mercado, tener unas estrategias de las áreas funcionales bien ideadas con acceso a economías de escala, contar con la tecnología adecuada y que sea propia, para así contar con ventajas en cuanto a costos y hacer campañas de publicidad lo mejor que se puedan para lanzar productos de innovación y competitivos.

Debilidades internas: es cuando no hay dirección estratégica clara, cuando existen instalaciones obsoletas o no se cuenta con un talento a nivel gerencial adecuado. No hay seguimiento adecuado en estrategias implantadas, también no se cuenta con una buena habilidad de mercadotecnia, por tal motivo hay costos más altos en relación con los competidores y hay una débil imagen en el mercado.

Oportunidades externas: hay que tener una atención a clientes muy buena, para poder ingresar a nuevos mercados, con una diversidad en productos relacionados, tener una complacencia entre las compañías rivales, eliminar las barreras comerciales en mercados foráneos teniendo así un crecimiento en el mercado más rápido.

Amenazas externas: podemos mencionar la entrada de competidores foráneos con costos más bajos, hay un incremento más lento en el mercado, haciendo requisitos reglamentarios más costosos, aquí podemos encontrar que hay un cambio en las necesidades y gustos de los compradores, con estos vienen los cambios demográficos adversos.

TESIS CON
FALLA DE ORIGEN

Por otro lado para comercializar y utilizar canales de distribución a nivel internacional se tiene que contestar las siguientes preguntas:

- Tienen definido si su exportación debe ser directa o indirecta. Para este análisis considere lo siguiente:
 - Exportación directa; implica el conocimiento del mercado de destino, por el lado de la experiencia, los recursos y personal especializado.
 - Exportación indirecta; por medio de una comercialización de exportación o un consorcio de comercio exterior

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

- Tener definido los canales de comercialización y distribución que se utilizaran para llegar al consumidor final (distribuidor mayorista, minorista, cadenas de supermercados, casas importadores y almacenes minoristas).

3.5 DIMENSIÓN DE SU POTENCIAL EXPORTADOR

Para exportar se requiere conocer la capacidad instalada de la empresa, a través de ella se conoce cuanto puede producir para hacer frente a las necesidades de la sociedad.

En si la capacidad instalada que se tiene para poder exportar es la diferencia entre su potencial productivo y sus ventas nacionales. La capacidad instalada es con la que cuenta la empresa para su desarrollo total, y la capacidad utilizada como su nombre lo dice es la que únicamente se utiliza, aunque se pueda utilizar más.

TESIS CON
FALLA DE CALIDAD

Daremos un ejemplo de la capacidad instalada: se cuenta con 5 máquinas las cuales producen 5 mesas por turno de 8 horas cada una. Con un total de 75 mesas por día, esto sería siempre que se trabaje los tres turnos y a su máximo.

El ejemplo de la capacidad utilizada con los mismos datos anteriores, solamente que diremos que se producen 4 mesas por turno, claro por cada máquina, estaremos hablando de un total de 60 mesas por día, en este ejemplo se refleja que no es utilizada toda su capacidad instalada que tiene la empresa.

Como se ve en los dos ejemplos anteriores hay una diferencia muy marcada que es la disponibilidad de la capacidad para producir mas productos con la misma maquinaria y los mismos recursos, esto es que hay que tener una supervisión y control adecuado para utilizar toda la capacidad instalada.

El estudio de mercado es de gran importancia ya que a través de él se determinan las oportunidades que hay en el mercado interno, en función de ello se toma la decisión de participar en el mercado externo, de tal forma que primero se debe de satisfacer necesidades nacionales por ser un mercado mejor conocido y posteriormente entrar al mercado extranjero, si no se tiene el mercado nacional se podría caer en desabasto e inclusive en una perdida de alguna fortaleza que podría ser utilizada en el extranjero.

Para llegar al mercado meta es necesario hacer una evaluación y selección del mercado, la cual se maneja desde el volumen y valor del mercado, tendencias, seguimientos, distribución geográfica, la competencia, presentación de los productos, envases, embalaje, promoción, publicidad y la estructura del sector industrial. Todos aquellos mercados meta que son atractivos es porque la empresa que se encarga de investigar posee ciertas ventajas y oportunidades.

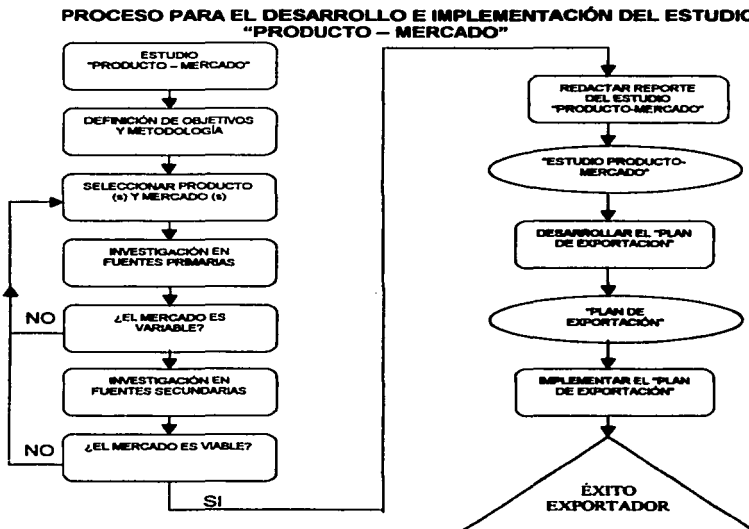
Para Lerma el mercado meta es ... " el lugar en el extranjero que hemos seleccionado para concurrir como oferentes, con el fin de comercializar nuestros productos "¹⁸

¹⁸ Op. Cit.

**TESIS CON
FALLA DE ORIGEN**

Una vez teniendo bien identificado el mercado meta es necesario saber si el producto es competitivo, antes de incurrir en el mercado de destino es necesario contar con las estrategias para que nuestro producto resulte exitoso en términos de penetración, en utilidades, estabilidad y ampliación del área de negocios. Por otro lado es de gran importancia definir si en términos de volumen, costo, diseño y calidad son los adecuados, contando con las normas y características ecológicas y sanitarias que requiera la introducción al otro país.

A continuación se presenta un diagrama con datos básicos. En el estudio del producto-mercado:



TESIS CON
FALLA DE ORIGEN

3.6 OFERTA EXPORTABLE

Exportar es una alternativa de desarrollo para estimular la actividad económica de un país. Para tal fin, las empresas que se dediquen a exportar requieren de hacer un análisis sobre las diferentes alternativas para seleccionar el producto, mercado y tipo de venta (directa, comisionistas o brokers).

La oferta es la cantidad de ofertar bienes y servicios que una empresa esta dispuesta a enviar al mercado meta los diferentes precios.

La oferta al igual que la demanda depende de varios factores que son:

- Precios en el mercado relacionados con el producto.
- Apoyos gubernamentales a la producción, y tipo de mercado al que se enfrenta (competencia perfecta y competencia imperfecta).
- Y los proveedores de otros productos sustitutos o complementarios.

Ahora bien cabe mencionar que la competencia perfecta es aquella que esta basada en relación al precio que se maneja por medio de la oferta y la demanda y la competencia imperfecta es la que se maneja a través de monopolios (luz, petróleo) y oligopolio (Bimbo).

Para determinar la oferta exportable, la empresa tiene que considerar dos preguntas:

- ¿Cuál es el volumen disponible mensual o anual de su producción?
- ¿Podrá su empresa soportar un incremento en la demanda, sin disminuir la calidad de su producto?

TESIS CON
FALLA DE ORIGEN

En esta segunda pregunta se recomienda que el empresario considere lo siguiente:

- Determine la capacidad de producción de esa empresa.
- Determine el grado de respuesta ante un incremento en la demanda externa de su producto.
- Analice la seguridad de sus proveedores para el abastecimiento de los insumos.
- Analice la posibilidad de integrarse o unir esfuerzos con empresas de su mismo ramo.
- Considerar la posibilidad de mejorar la productividad en sus procesos de producción.

El empresario tiene que conocer la potencialidad de su oferta exportable para satisfacer la demanda actual y estimar el posible incremento o la tasa media de crecimiento que el mercado exterior podrá solicitarle en determinado momento.

Para el caso de las empresas micro, pequeñas y medianas es conveniente que se integren con empresas de su mismo ramo o de productos complementarios.

Si no esta en la posibilidad de asegurar la oferta exportable, se recomienda esperar hasta estar en la posibilidad de asegurar un nivel de producción suficiente para él.

Una vez que la empresa se ha decidido a participar en el mercado de exportación previo a un estudio de factibilidad y competitividad se requiere que acudan a las fuentes secundarias.

Es recomendable que acuda a fuentes externas, tales como la página web de la Secretaría de Economía (SECON) en donde existen guías, cursos, leyes,

TESIS CON
FALLA DE ORIGEN

asesoría estadística y orientación a los dueños de micro, pequeñas y medianas empresas. En tal caso, existen módulos de orientación al exportador que forman parte del sistema nacional de orientación del exportador siendo este el servicio en su gran mayoría gratuito.

Otra recomendación para el exportador en especial es iniciar actividades de exportación y obtendrá orientación e información en cámaras, asociaciones e institutos que le auxiliaran en el difícil camino de la exportación.

Entre la información encontrará la siguiente:

- Información sobre mercados internacionales.
- Apoyo para la logística y comercialización.
- Oferta y demanda de producto y servicio.

Diseño de exportación.

La globalización de la economía ha obligado a que las empresas se vuelvan más competitivas, lo que ha provocado que las organizaciones estén constantemente disminuyendo costos y/o lanzando nuevos productos al mercado.

Para apoyar la situación anterior se utiliza la mercadotecnia, la cual pretende convencer a los consumidores de la necesidad de adquirir nuevos productos y servicios, de ahí, que en los mercados internacionales se tenga que competir en función a precio, calidad y variedad.

Para lograr una aceptación del producto o servicio por parte de los consumidores se requiere que el exportador dedique mucho de su tiempo a desarrollar cuatro variables de gran trascendencia para permanecer en los mercados internacionales.

TESIS CON
FALLA DE ORIGEN

Las cuatro variables son:

- **Diseño del producto.**
- **Imagen del producto.**
- **Envase y Embalaje.**
- **Imagen corporativa de la empresa, o sea el diseño del área de exhibición.**

➤ **Diseño del producto.- Para que el producto tenga una buena aceptación entre los consumidores, es necesario considerar lo siguiente:**

- **Debe de satisfacer una cierta necesidad del consumidor.**
- **Su apariencia del producto debe ser atractiva.**
- **El precio debe de ser el adecuado.**
- **El producto debe de ser duradero.**

➤ **Imagen del producto.- Cuando un producto tiene una buena imagen es casi seguro que su éxito en el mercado sea el esperado, y es necesario considerar lo siguiente:**

- **Debe de contener el producto una marca comercial, la cual debe de irse fortaleciendo a través del tiempo.**
- **Su etiquetado es de suma importancia ya que en países de destino debe de cubrir con ciertas normas de etiquetado.**
- **El manual o instructivo, que muchos productos requieren de armado, deben de ser claros y algunas veces con fotografías que indique como se hace dicho armado.**
- **La publicidad es de vital importancia ya que hay muchos clientes potenciales que a través de la publicidad identifican el producto.**

➤ **Envase y Embalaje.- es una parte integral del producto ya que su función es para la identificación y protección del producto, las funciones son:**

**TESIS CON
FALLA DE ORIGEN**

- Poder exhibir el producto.
 - Protege el producto de cualquier manipulación y del transporte.
 - Ayuda a que las mermas o desperdicios sean menores.
 - Capta la atención de los consumidores.
- Imagen corporativa de la empresa o sea el diseño del área de exhibición.- Ayuda a que el producto por medio de ferias se de a conocer con consumidores y clientes potenciales ya que en las ferias las visitan todo tipo de personas, tomando en cuenta que el diseño es una disciplina creativa y técnica que busca que el producto se vea mejor o tenga mejor presentación.

TESIS CON
FALLA DE ORIGEN

CAPÍTULO 4

ELABORACIÓN DEL PLAN DE NEGOCIOS PARA LA EXPORTACIÓN DE FIGURAS ARTESANALES DE VIDRIO SOPLADO A TORONTO CANADÁ

En este capítulo se van analizar todos los aspectos de la empresa arriba mencionada que pretende exportar. Desde realizar un análisis estratégico de la empresa, para conocer sus posibilidades de exportar; hasta determinar el precio de exportación y la forma de pago internacional más conveniente para ello.

4.1 ANALISIS ESTRATÉGICO DE LA EMPRESA Y DETERMINACIÓN DEL PRODUCTO A EXPORTAR

La empresa llamada "Artesanías de Vidrio Pany, S.A. de C.V.", fabrica artesanías en vidrio soplado, nace el 7 de diciembre de 1970, ya que dos décadas atrás se hacía sin ninguna organización formal, fabricaba para vender al menudeo, ya que esto viene por herencia familiar. Cuenta con domicilio fiscal en Km.253 de la carretera México Tlaxcala, en la población de San Tomas, municipio de Tlaxcala, inició exportaciones a EUA en el mes de enero de 1985, donde empieza con calidad y precio que la han hecho competitiva.

Poco a poco se da a conocer en algunos otros países donde empieza hacer su labor de dar a conocer su producto, en agosto de 2003 desea exportar a Canadá y para ello se elabora el siguiente plan de negocios.

Para analizar la situación actual de esta empresa se inicia con su estructura organizacional, por niveles jerárquicos que se representarían en el siguiente organigrama:

**TESIS CON
FALLA DE ORIGEN**

“ ARTESANÍAS DE VIDRIO PANY, S.A. de C.V. ”



Cada uno de los tres primeros niveles jerárquicos tiene las siguientes funciones.

Asamblea de Accionistas. Selecciona al personal directivo de la empresa para el mejor desarrollo de la misma, decide sobre opciones de crecimiento de la empresa y marca el rumbo de la misma.

Dirección General. El director general es el representante legal, funciona como líder, determina la planeación estratégica, así como la organización, control y evaluación de las áreas gerenciales.

Gerencia Administrativa. Aquí se elaboran los flujos de efectivo, registro de operaciones, pago de impuestos, pago a proveedores, reclutamiento y selección de personal operativo y administrativo, así como pago de nominas entre otras.

TESIS CON
FALLA DE ORIGEN

Gerencia de Producción. Supervisa el proceso de producción y el control de calidad de los productos, así como el buen manejo de las materias primas.

Gerencia de Ventas y Mercadotecnia. En este departamento se realizan los estudios de mercado, innovación de los productos, publicidad, propaganda, análisis de los precios y clientes, así como la cobranza y la logística de comercialización, entre otras.

Gerencia de Inventarios. Aquí se controla el almacenamiento de materias primas, maniobras y existencia del producto, para después ser vendido a los clientes y a distribuidores en el interior y al exterior del país.

Actualmente cuenta con 150 artesanos especialistas en vidrio soplado y 26 trabajadores administrativos.

Para definir su razón de ser y el rumbo de la empresa, ésta tiene bien definidos su misión y visión:

- ◆ **Misión:** La elaboración de figuras con vidrio soplado de óptima calidad y diseño, para satisfacer los gustos y preferencias de los clientes.
- ◆ **Visión:** Aspiramos a que los productos de " Artesanías de Vidrio Pany, S. A. de C. V. " sean reconocidos en el mercado nacional e internacional como originales y de buen gusto.

Con los elementos anteriores analizaremos las fortalezas, oportunidades, debilidades y amenazas (FODAS) de la empresa, así como objetivos a cumplir por la misma.

**TESIS CON
FALLA DE ORIGEN**

Los objetivos son:

- ◆ **Mejorar los programas de producción, para tener un producto de calidad.**
- ◆ **Seguir participando en ferias internacionales, para la captación de más clientes.**
- ◆ **Reduce los costos de producción y administrativos.**
- ◆ **Incrementa la producción en un 30% más.**
- ◆ **Incrementa el capital.**
- ◆ **Mantener diseños vanguardistas.**

Sus fortalezas son:

- ◆ **Se utiliza materia prima 100% nacional de buena calidad.**
- ◆ **Su cocinado es en horno de tierra lo que contribuye a tener un buen producto.**
- ◆ **Su terminado es por manos de artesanos experimentados.**
- ◆ **Sus diseños son originales.**

Sus debilidades son:

- ◆ **Capital insuficiente.**
- ◆ **Deficiencias administrativas.**
- ◆ **Alta rotación de personal.**

Sus amenazas son:

- ◆ **Nos pueden requerir normas ecológicas más fuertes, en cuanto al proceso productivo.**
- ◆ **La confianza de tener un buen artículo puede hacer que por exceso de confianza se hagan mal las cosas.**

**TESIS CON
FALLA DE ORIGEN**

Sus oportunidades son:

- ◆ **Seguir creando nuevos diseños.**
- ◆ **Abrir más mercados internacionales.**
- ◆ **Incrementar nuestra producción.**
- ◆ **Incrementar la capacidad instalada para producir más.**

Proceso de Producción.

La primera vez que se dio a conocer el vidrio soplado en México fue en el siglo XVI, cuando España participó como expositor en una feria en la ciudad de Puebla. Posteriormente se difundió en todo el país. Su nombre se debe a que hay que soplar mediante tubos, para poderle dar la forma deseada al vidrio.

El proceso del vidrio soplado inicia cuando el primer oficial interviene tomando una muestra para probar el estado de la masa fundida, esto lo hace con una caña de soplar que es un tubo de hierro de metro y medio de longitud.

Toma entonces la caña con una pequeña cantidad de vidrio fundido, que es la base para cualquier forma o volumen; este arte no admite lentitud ya que el trabajador debe de trabajar contra el endurecimiento gradual de la materia, el enfriamiento se da a una velocidad de 10 grados por segundo.

El siguiente paso consiste en bruñir la pelota de vidrio compacto sobre una plancha gruesa de hierro de bronce, para corregir las imperfecciones dándole una forma bien hecha, posteriormente gira o rueda la caña con una mano para compensar la gravedad y evitar que el vidrio caiga o se cuelgue y se procede a degollar, es decir, a formar una cintura en el sitio donde habrá de desprenderla de un solo golpe.

TESIS CON
FALLA DE ORIGEN

Después el maestro acabador dependerá en buena medida de la perfección final de la obra; sujetará con una caña puntilera la base de la pieza justo en el centro, evitando cualquier error que produzca deformaciones y lleva la pieza al horno de caldear ahí la deja, apoyada en un tripié de hierro que la sostiene con el fin de reblandecerla. Nuevamente, en estado plástico, viscosa y maleable, la pieza incandescente es confiada al acabador.

El maestro acabador, que es la cúspide de la jerarquía artesanal, en su banco especial de trabajo moldea la pieza con la asistencia del aprendiz que se encarga de proveerlo del vidrio para añadirle elementos faltantes a la pieza, asumiendo la apariencia según la forma, el acabado y la textura de la pieza.

Terminada la pieza, el artesano final la lleva al arca, que es un horno de templar, en donde 24 horas más tarde, después de un proceso de enfriamiento gradual saldrá el vidrio.

El valor y el mérito del vidrio soplado, se fijan en razón directa a las dificultades de su elaboración que depende de las complicaciones del diseño formal: es decir, la cantidad de colores utilizados, los efectos especiales y lo más importante el trabajo humano.

Como cualquier empresa es necesario realizar un diagnóstico para demostrar la solvencia y la liquidez que se tiene en cuanto a su situación financiera y productiva. Es por ello que a continuación se presentan los estados financieros para hacer análisis y determinación de las formulas financieras que demuestren si hay solvencia y liquidez entre otras razones financieras.

TESIS CON
FALLA DE ORIGEN

" ARTESANÍAS DE VIDRIO PANY, S.A. de C.V. "
Estado de resultados al 31 de diciembre de 2002.

Ventas		26,786,500.00
Costo de ventas		<u>14,732,575.00</u>
Utilidad bruta		12,053,925.00
Gastos de operación		9,002,037.00
Gastos de administración	944,488.88	
Gastos de ventas	756,529.62	
Gastos de producción	6,301,018.50	
Utilidad de operación		<u>3,051,888.00</u>
Otros gastos		1,289,085.00
Utilidad antes de impuestos		<u>1,762,803.00</u>
34% de I.S.R.		599,353.02
Utilidad neta		<u>1,163,449.98</u>

" ARTESANÍAS DE VIDRIO PANY, S.A. de C.V. "
Estado de la Situación Financiera del 01 de enero al 31 de diciembre de 2002.

<i>ACTIVO</i>		<i>PASIVO</i>	
Activo Circulante		Corto Plazo	
Caja y Bancos	1,105,000.00	Proveedores	380,894.15
Inv. En Valores	275,895.00	Acreedores Div.	<u>445,989.00</u>
Clientes	458,785.00	Suma a Corto Plazo	826,883.15
Inventarios	<u>1,626,300.00</u>		
Suma de Activo Circ.	3,465,980.00		
Activo Fijo		Largo Plazo	
Mob. Y Eq. de oficina	165,423.00	Obligaciones en Circ.	<u>735,113.17</u>
Equipo de computo	226,316.00	Total de Pasivo	1,561,996.32
Equipo de transporte	512,975.00		
Dep. de mob. y eq. ofna.	(22,903.00)		
Dep. de eq. de computo	(94,738.00)	CAPITAL	
Dep. de eq. de transporte	<u>(309,735.00)</u>	Capital Contable	
Suma de Activo Fijo	477,338.00	Capital social	220,000.00
		Reserva legal	105,433.70
		Utilidad acumulada	1,108,685.00
Activo Diferido		Utilidad del ejercicio	<u>1,163,449.98</u>
Gastos de instalación	83,652.00	Total Capital Contable	2,597,568.68
Gastos de organización	158,951.00		
Amort. gastos instalación	(10,460.00)		
Amort. gastos organización	<u>(15,896.00)</u>		
Suma de Activo Diferido	216,247.00		
TOTAL ACTIVO	<u>4,159,565.00</u>	PASIVO + CAPITAL	<u>4,159,565.00</u>

**TESIS CON
FALLA DE CARGEN**

Ahora realizaremos las aplicaciones a las razones financieras:

◆ Índice de solvencia

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

$$\text{Solvencia} = \frac{3,465,980.00}{826,883.15}$$

$$\text{Solvencia} = 4.19$$

En esta fórmula de solvencia se ve que nuestro activo es 4.19 veces mayor que el pasivo, por lo tanto se tiene gran solvencia, ya que cada peso de pasivo esta respaldado por más de tres pesos del activo.

◆ Índice de la prueba del ácido.

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

$$\text{Índice} = \frac{3,465,980.00 - 1,626,300.00}{826,883.15}$$

$$\text{Índice} = 2.22$$

En este caso nuestro activo circulante menos los inventarios demuestran que son 2.22 veces mayor que el pasivo circulante.

◆ Razón de Deuda.

$$\text{Razón de Deuda} = \frac{\text{Pasivos Totales}}{\text{Activos Totales}}$$

$$\text{Razón de Deuda} = \frac{1,561,996.32}{4,159,565.00}$$

$$\text{Índice} = 3.75$$

En esta razón de deuda refleja que se tiene 3.75 veces activo para hacerle frente a la deuda.

TESIS CON
FALLA DE ORIGEN

◆ **Índice de Cobertura Total.**

Índice de Cobertura Total = Utilidad antes de pago de Arrendamientos, Interese e Impuestos, Intereses + abonos al Pasivo + pagos de arrendamiento.

Índice = $\frac{1,792,803.00}{12,053,925.00}$

Índice = 1.46

Aquí refleja que la empresa "Artesanías de Vidrio Pany, S.A. de C.V." tiene una cobertura en sus pagos de arrendamiento, pasivos e intereses de 1.46 veces.

La empresa trabaja actualmente utilizando el 65% de su capacidad instalada, ya que esta empresa tiene una capacidad de producir hasta 1,000,000 artículos anuales, en el último año se manejaron en el almacén 650,000 artículos, con estas cifras esta en la mejor disposición de ofrecer hasta un 15% restante de su capacidad no utilizada, esto es que ofrecería 150,000 artículos anuales en este momento.

Según la Gerencia de ventas, se colocó el 85% de producción. Para el mercado nacional fue el 70% y un 15% al exterior, quedando un 15% de artículos disponibles para ofrecer al mercado de Toronto, Canadá, en caso de ser necesario se podría aumentar la capacidad en 20% más.

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

En la actualidad hay cientos de plantas que se dedican a las artesanías, ya que esta es una herencia que viene de generación en generación, como se había comentado con anterioridad y que es una de las características del pueblo mexicano.

**TESIS CON
FALLA DE ORIGEN**

Cabe mencionar que las artesanías en vidrio soplado cuentan con la ventaja de tener un diseño mexicano o se podría decir que evocan la cultura mexicana, este artículo cuenta con una mano de obra 100% mexicana.

La frecuente inestabilidad económica en México, hace que muchas inversiones extranjeras abandonen el país, de ahí que es importante incrementar las exportaciones, pues como se puede observar en la Balanza de Pagos, (cuadro 1) se ve la necesidad de incrementar las exportaciones a Canadá ya que son mayores las importaciones, esto ha propiciado un déficit que ha estado aumentando.

cuadro 1
BALANZA COMERCIAL DE MÉXICO CON CANADÁ
(millones de dólares)

	1999	2000	2001	2002
EXPORTACIONES	2,391	3,353	3,070	2,809
IMPORTACIONES	2,949	4,017	4,235	4,480
SALDO	-558	-664	-1,177	-1,671

Fuente: Informes anuales del Banco de México 2003.

Por las características que tienen nuestras figuras de vidrio soplado, son competitivas en Toronto Canadá, ya que son artículos que tienen competencia con productos similares de algunos otros países como Guatemala, El Salvador y Honduras principalmente, pero los nuestros son de mejor calidad y diseños originales. Lo que podría entorpecer que nuestro producto llegue a la ciudad de Toronto Canadá, en las condiciones más convenientes, puede ser los tiempos y las condiciones de traslado.

Se ha asegurado que los exportadores mexicanos tengan un mejor trato con el Tratado de Libre Comercio de América del Norte, que entró en vigor en 1994, ya que a partir de ese año, quedaron libre de arancel el 79.9% de las exportaciones mexicanas, para 1999 se eliminó otro 12.4% adicional, el 1 de

TESIS CON
FALLA DE ORIGEN

enero del 2004 se eliminará 6.3% y así por último, el 1 de enero del 2008 todas las exportaciones estarán exentas de pagar arancel.

La fracción arancelaria del vidrio soplado en artesanías es: 70 20 00 99

La presentación del artículo es importante y decisiva para el mercado internacional, ya que con diseños exclusivos e innovando otros, hacen que el artículo capte un buen margen de consumidores y tenga aceptación, ya que el empaque se caracteriza por tener el mejor material para su cuidado y manejo.

4.3 CANALES DE COMERCIALIZACIÓN

El canal de comercialización que se utiliza en cualquier empresa va ha depender de las características del mercado, así como del tipo de artículo y a quien va dirigido.

En este caso las artesanías de vidrio soplado se venden a un distribuidor que las coloca en una serie de tiendas de artesanías y regalos en donde se ofrece al público en general; el distribuidor se encargará de realizar la promoción más conveniente.

Por otro lado, el contacto que se hizo con este agente distribuidor, es porque esta inscrito en el directorio de importadores de su país, ya que para buscar a este cliente se hizo por vía Internet, por este agente llegará nuestro producto al mercado meta.

En la ciudad de Toronto, existen 2520 tiendas de regalos en las cuales las artesanías mexicanas tienen gran aceptación, por tal motivo es una gran oportunidad para ofrecer nuestras figuras de vidrio soplado ya que la habilidad y destreza del artesano toman forma en el vidrio soplado, elaborados a base de rigurosos cuidados especiales para lograr un producto de buena calidad que solamente se logra a través de los años.

ESTA TESIS NO SALE
DE LA BIBLIOTECA
TESIS CON
FALLA DE ORIGEN

4.4 EL PRECIO DE EXPORTACIÓN Y LOS INCOTERMS

En todo mercado, el precio es necesario saberlo ya que en base a la calidad y servicio es el precio. Para determinar el precio de exportación es necesario saber o considerar las siguientes variables:

- Saber la situación del mercado a quien va dirigido ya que de ellos depende la competitividad del artículo.
- Los costos de producción es el factor más importante ya que de ello depende mucho el precio.
- Determinar el medio de transporte y su costo.

Para determinar la cotización del artículo es necesario basarse en una de las dos formas que serían las siguientes: La primera que es la de costos (costing), en esta se consideran todas las erogaciones, hasta llegar al lugar de entrega y la de pricing, que es la opción donde se toma como punto de partida el precio en el mercado meta y de ahí se restan los gastos que requieren hasta el lugar de entrega convenido con el importador.

Considerando que el producto a exportar no es pesado ni voluminoso, pero tampoco es un producto caro, se eligió como medio de transporte el autotransporte, en virtud de que las tarifas que tienen establecidas son más convenientes. También se tomó en cuenta con el distribuidor que él se puede hacer cargo de los trámites y gastos de transporte desde la frontera de Laredo, Texas; por lo que se eligió como INCOTERM DAF Nuevo Laredo, Tamaulipas.

Para poder determinar el precio se considera el método costing, por otro lado el precio es determinado sobre la base del INCOTERM DAF, Nuevo Laredo. A continuación se presenta la determinación del precio de exportación:

TESIS CON
FALLA DE ORIGEN

Precio base por 50,000 figuras artesanales de vidrio soplado:

COSTOS FIJOS

Horno de tierra	325,458.00
Agua municipal	5,480.00
Obreros y artesanos	489,995.00
Otros	12,993.00
TOTAL	<u>833,926.00</u>

COSTOS VARIABLES

Madera	110,890.00
Gas	16,310.00
Cajas de cartón corrugado	98,399.00
Luz	32,000.00
Agua potable	<u>3,890.00</u>
TOTAL	<u>261,489.00</u>

Costos Fijos	833,926.00
Costos Variables	<u>261,489.00</u>
Costo de prod. Total	1,095,415.00
Gastos de Admón.	172,906.00
Gastos de Venta	<u>132,169.00</u>
Precio de Producción	1,400,490.00
45% de utilidad	630,220.50
precio base de venta en mercado nacional	<u>2,060,710.50</u>
Gastos de Transporte	
Tlaxcala – Nuevo Laredo	156,854.88

Seguro de Transporte	39,213.72
Gastos Aduanales	98,034.30
Costo de Financiamiento	44,115.44
Precio de Exportación	
DAF – Nuevo Laredo	2,368,928.84

Con estos datos calcularemos el precio unitario por pieza, quedando así el precio de venta de exportación por unidad de: \$ 47.38 (2,368,928.84 / 50,000).

En cada palett (tarima) se estiban 50 cajas de cartón corrugado con una capacidad de tres piezas cada caja, haciendo 150 piezas a un costo de \$ 7,107.00 (siete mil ciento siete pesos 00/100 M.N.) con un total de 100 palett que serian las 15,000 piezas que se necesitan en el primero y segundo envío. En el último envío se necesitan 20,000 piezas que se estibaran también en palett de 50 cajas de cartón corrugado con tres piezas cada una, dando un total de 150 piezas por palett y una caja con 50 piezas, con lo que necesitaríamos 133 palett.

El total de estos envíos son 50,000 piezas con un costo total de \$ 2,368,928.84, (dos millones trescientos sesenta y ocho mil novecientos veintiocho pesos 84/100 M.N.) el tipo de cambio estimado es de \$ 11.00 = 1 dólar americano.

El pedido se enviará en tres partes, dos de 15,000 piezas y una de 20,000 piezas, pactando con el cliente que el primer pago se cubrirá cuando se embarque el primer envío y el último pago se depositará cuando se entregue el ultimo envío. Cabe mencionar que los envíos se harán bimestralmente.

Las unidades producidas mensualmente son de 54,167 piezas de las cuales el 70% es para el mercado nacional, que equivale a 37,917 piezas, para el mercado exterior actualmente es del 15% que son 8,125 piezas y el otro 15% son las que se ofrecerán al mercado de Toronto Canadá. Cabe mencionar que esta producción esta a un 65% de la capacidad instalada, pero si se requieren de más

TESIS CON
FALLA DE ORIGEN

se requieren de más artículos sería necesario que se ponga a trabajar toda la capacidad instalada que se tiene, que es de 18,958 piezas mensuales más, para ofrecer al mercado exterior.

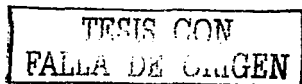
La producción en la planta ofrecida a Toronto Canadá como se menciono anteriormente es de 8,125 piezas mensuales, haciendo un total de 16,250 piezas bimestrales, esto quiere decir que los dos primeros embarques, se entregaran sin ningún problema, en el tercer embarque se requiere de la capacidad no utilizada de la empresa para poder producir 3,750 piezas, tomemos también en cuenta que en el almacén hay una existencia de artículos superiores a esta cantidad, por tal motivo no hay problema en no cumplir con este pedido.

4.5 DOCUMENTACIÓN Y TRÁMITES ADUANALES

Como se ha comentado en capítulos anteriores es importante mencionar que toda actividad con fines de lucro, debe de contar con requisitos para poder funcionar adecuadamente, algunos de estos son los documentos, ya que en toda empresa o negocio por cualquier actividad siempre tiene que operar la documentación, a continuación mencionaremos los documentos necesarios para nuestra exportación.

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

La factura comercial es el documento oficial que ampara la compra de mercancía, que debe de reunir requisitos mínimos para la exportación como son: nombre o razón social del exportador y su dirección, nombre o razón social del importador, aduana de salida y el lugar de entrada del país de origen, descripción



detallada de la mercancía, cantidades, peso y dimensiones de la mercancía, precio unitario de venta, precio de venta total y el lugar con la fecha del documento. Este documento se entrega en original y seis copias. (anexo 1)

La guía de embarque es el documento que indica el destino de la mercancía, el total de mercancía que se embarca, así como las condiciones en las que se encuentran, y en las que se deben de trasladar, también este documento consigna la mercancía a la compañía transportista. En este caso, como el medio seleccionado es el autotransporte, el documento se conoce como "Carta de Porte". Este documento se entrega en original y seis copias. (anexo 2)

La lista de empaque muestra a cualquier persona que necesite saber que contiene y que es la mercancía, ya sean bultos, cajas, palett, etc. Ya que es necesario cotejar con la factura y así revisar físicamente que todo checa, lo elabora el exportador, y cabe mencionar que es complemento de la factura y se entrega también en original y seis copias. (anexo 3) En este caso cada caja de cartón corrugado contiene 50 piezas.

El pedimento aduanal de exportación es un documento oficial expedido por la S.H.C.P. ya que con este documento el agente aduanal o apoderado, calcula los costos y gastos de exportación, por otro lado, en el cual debe de contener el código de barras y se le debe de anexar la factura, así como los documentos que autoricen o comprueben el cumplimiento de regulaciones no arancelarias. De igual manera se entrega en original y seis copias.(anexo 4)

El certificado de origen es un documento oficial mediante el cual el exportador certifica que el bien es originario de la región o país. Este documento de exige en el país de destino con el objeto de saber si cumplió con las reglas de origen establecidas y con beneficios arancelarios, a través del tratado de libre comercio, y es indispensable también para el desaduanamiento de las mercancías. (anexo 5)

TESIS CON
FALLA DE ORIGEN

4.6 LOGISTICA

La logística es la etapa donde se deben de involucrar varias operaciones para garantizar, la integridad y el movimiento de los productos, que generalmente son: envase, embalaje, almacenamiento, gestión y manejo del producto en el transporte.

Ahora mencionaremos la logística que utilizaremos para la exportación del producto.

Las figuras artesanales que solicitan "Artesanías Mexicanas, Co." ubicada en la ciudad de Toronto Canadá son de 30 cm. de altura, las cuales se clasifican en tres modelos, floreros, animalitos y jarrones.

El envase o empaque que se empleará para las figuras artesanales es en cajas de cartón corrugado y a su vez envueltas con plástico transparente, sobre una base de madera, facilitando que no se muevan y así se protejan mejor, evitando el polvo y agua. Cuentan con unicel en las esquinas para su seguridad. Al exterior de la caja contiene el nombre de empresa, R.F.C., dirección, teléfonos, peso, condiciones y la leyenda: " HECHO EN MEXICO ", además de señalamientos para el manejo del artículo, como el símbolo de "frágil". Cada palett agrupará 50 cajas y se envolverá con plástico stretch que finalmente se estibarán en un contenedor de 20 pies.

El contenedor tendrá un símbolo que identifica que es un producto "frágil" y que no es un producto flamable o explosivo, esto es para que al momento de maniobrar se tenga el debido cuidado y así el producto se mantenga en las condiciones adecuadas.

Basándose en un estudio de varios transportistas y a sus cotizaciones se eligió a la empresa " Fletes Tampico" con domicilio en Ayuntamiento 1102, Col. Aurora, Tampico, Tamaulipas, C.P. 8917, Tel. (1)213-3046 y 213-87-59.

TESIS CON
FALLA DE ORIGEN

No se tendrá que pagar las maniobras para descargar el contenedor en Nuevo Laredo, ya que el transporte contratado lo realizara, cabe mencionar que todos estos gastos correrán por cuenta de la empresa hasta el despacho de la mercancía.

4.7 MEDIOS DE PAGO.

Consideramos la posibilidad de utilizar la carta de crédito internacional, porque es la más segura para ambas partes de la operación, pero el inconveniente es que la comisión que cobran los bancos involucrados afecta la rentabilidad de la exportación de manera sensible. Las otras opciones de pago son más riesgosas para alguna o ambas partes.

Por estos motivos, se pactó que el medio de pago será de la siguiente manera: una transferencia electrónica del 50% al momento de firmar el pedido a una cuenta en el banco, **BANAMEX**, propiedad de la empresa, quedando un 50% restante que será pagado de la siguiente manera, la mitad cuando se entregue el primer envío, y el resto cuando se entregue el tercer envío, también a través de transferencia electrónica bancaria.

**TESIS CON
FALLA DE ORIGEN**

CONCLUSIONES

Después de conocer los aspectos económicos y socioculturales de Canadá, se llegó al resultado que existen condiciones favorables para exportar artesanías mexicanas. El estudio refleja que hay una excelente aceptación de nuestro producto entre los habitantes de la ciudad de Toronto Canadá.

Artesanías de Vidrio Pany, S.A. de C.V., cuenta con los elementos necesarios para aprovechar las oportunidades que ofrece este mercado meta, hay que tomar en cuenta que México tiene un déficit comercial reflejado en su Balanza de Pagos, dicho déficit podrá disminuir al incrementar las exportaciones y así México podrá algún día alcanzar la estabilidad económica.

Cabe mencionar que "Artesanías de Vidrio Pany, S.A. de C.V." en su análisis aplico todos los pasos que debe de llevar el plan de negocios para la exportación, tramites y la documentación necesaria para este propósito.

Este proceso del plan de negocios para la exportación determinó las oportunidades y debilidades que la empresa ha desarrollado a través del tiempo, que hacen que sea una empresa sólida y firme para los negocios internacionales, por tal motivo es favorable aprovechar los nichos de mercado que se presentan en la actualidad.

Esta oportunidad de poner artesanías de México en otro país, hace que nuestro producto tenga una mayor aceptación y sea conocido mundialmente. Así que los beneficios en un futuro serán económicamente grandes.

Por otro lado el comercio exterior es una perspectiva para el desarrollo del contador público, ya que la mayoría de las empresas tienen alguna relación con el comercio internacional y esto hace que el contador sea parte fundamental de todo proyecto en la toma de decisiones.

TESIS CON
FALLA DE ORIGEN

BIBLIOGRAFÍA

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

BANCOMEXT, *Guía Básica del Exportador*. Editorial BANCOMEXT. (9ª. Edición), México, 2002.

BANCOMEXT, *La Clave del Comercio*. Editorial BANCOMEXT, México, 1999.

CONSTITUCIÓN POLÍTICA DE LOS ESTADOS UNIDOS MEXICANOS, Editorial Alco, México 2000.

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

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

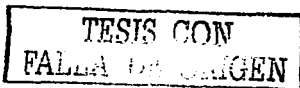
HERNANDEZ, Assemat José Enrique, *Economía II*, Editorial Instituto Politécnico Nacional, México, 1995.

LERMA, Kitchner Alejandro. *Comercio Internacional*. Editorial ECAFSA. México 2000, (3ª. Edición).

LEY ADUANERA, *Ley Aduanera*, EDITORIAL Sista, México 1993.

L. RIGGS James, *Sistema de Producción, Planeación, Análisis y Control*. Editorial Limusa, México D.F.

W. EATON, David, *México y la Globalización Hacia un Nuevo Amanecer*. Editorial Trillas, México, 2001.



PAGINAS DE INTERNET CONSULTADAS.

<http://www.bancomext.com.mx>
<http://www.camaradecomercio.org>
<http://www.economia.gob.mx>
<http://www.logistica.com.mx>
<http://www.venexport.com>

**TESIS CON
FALLA DE ORIGEN**

(ANEXO 1)

ARTESANÍAS DE VIDRIO PANY, S.A. C.V.

RFC: ARTD10207HJLH
Km. 253 Carretera Tlaxcala
San Toms, Tlaxcala
Tlaxcala, Tlaxcala

FACTURA
5342
30-Ago-03

RESIDENTE ARTESANÍAS PANY, SA de CV Km. 253 Carretera Tlaxcala San Toms, Tlaxcala		COMPRADARIO ARTESANIAS MEXICANAS, CO. 4548 Vallarta, Av. 8006B Torreón Coahuila Tel: (0776) 806 5206 Fax: 708 806 5291		
		Vía Terrestre por Nuevo Laredo		
Numero de Cajas	Peso (KG)	DESCRIPCIÓN DE LA MERCANCIA	Precio Unitario	Precio Total
5 000	20 000	Cajas con Figuras de Artesanías	12.92 USD	64.808 DE USD
			ImpORTE	64.808 DE USD
			I.V.A.	0
(Pesos y Cuatro céntimos más sesenta y dos mil quinientos)			Total	64.808 DE USD
FLETE		GASTOS		SEGURO
Por cobrar	Pagos	Por cobrar		
INSTRUCCIONES ADICIONALES La mercancía aquí descrita debe ser manipulada cuidadosamente, para evitar posibles pérdidas.				

Nombre y Firma

LA REPRODUCCIÓN NO AUTORIZADA DE ESTE COMPROBANTE CONSTITUYE UN DELITO EN LOS TERMINOS DE LAS DISPOSICIONES FEDERALES
IMPRESOR ATENTOS S.C. RFC: R1-68888-311 TELFAX: 645-88-88 AUTORIZADO SENADO P.F. EL 26 DE ABRIL DE 1999.
IMPRESA SIGMA DE SUR S.A. DE C.V. CALLE SANTIAGO JUANES C.P. 54768 HUACALPAN ESTADO DE MEXICO
FECHA DE EMISIÓN: 27 DE NOV 2003. HORA: 28 DE NOV 2003. FOLIO DEL LIBRO: 00

TESIS CON
FALLA DE ORIGEN

(ANEXO 2)

FLETES TAMPICO

CARTA DE PORTE

R/G 050895

ARTESANÍAS DE VIDRIO PANY, SA de CV			FECHA 30-Ago-03				
CARTA DE PORTE			FOLIO No. 060895				
DE ORIGEN ARTESANÍAS DE VIDRIO PANY, SA de CV Km. 253 Carretera Tlaxcala San Tomas, Tlaxcala		A DESTINO ARTESANIAS MEXICANAS, CO. 4588 Vialand, Av. 80088 Toronto Canada. Tel. (00708) 868 5288 Fax 708 868 5291		PEDIMENTO: 324-5030120			
EXISTENCIA 5000 CAJAS		REMISION A 8132	FACTURA 8343	TRANSPORTE: TERRESTRE			PLACAS TW 4288
CAJAS DE CARTON CORRUGADO CON FIGURAS DE ARTESANIAS		1	5000	15000	4 KIL. C/U	20,000	64,809.08 USD
SOLICITANTE ARTURO RIVERA SOLAR		ENTREGUE: MA. BERENICE DUARTE MITZ.		FLETES JOSE IVAN PANIAGUA DUARTE			

TESIS CON
FALLA DE ORIGEN

(ANEXO 3)

LISTA DE EMPAQUE

DIVISION

ARTESANÍAS DE VIDRIO PANY, SA de CV						FECHA 30-Ago-03		
LISTA DE EMPAQUE						FOLIO No. 0645899		
DE ORIGEN: MEXICANO			A DESTINO: TORONTO CANADÁ					
EXISTENCIA 1000 CAJAS		REMISION A 8132	FACTURA 8342		TRANSPORTE: TERRESTRE		PLACAS TW 4298	
DESCRIPCIÓN			UBICACIÓN		CANTIDAD		TOTAL KGS.	IMPORTE
			(PAQUETES)					
			DEL #	AL #	PZAS.	KGS.		
CAJAS DE CARTON CORRUGADO CON FIGURAS DE ARTESANIAS			1	5000	15000	4 KG. C/U	20000	64,809.09 USD
TOTAL								64,809.09 USD
SOLICITANTE ARTURO RIVERA SOLAR		AUTORIZO JOEL URTES RAMIREZ		RECIBI JAVIER AGUIRRE CAMPOS		ENTREGUE: MA. BERENICE DUARTE MTZ.		

TESIS CON
FALLA DE ORIGEN

(ANEXO 4)

REF: 100000000		PEDIMENTO		Página 1 de 1					
NÚM. PEDIMENTO 07 00 2004 20120		T. OPERA. EMP.	CIVE.	PEDIMENTO 01	PRECIOEN EMP. 000				
ELECTRÓNICO		TIPO DE CAMBIO	11.00	PRECIO BRUTO: 20.000.00	ADUANA EMP. 520				
MEDIOS DE TRANSPORTE		VALOR DOLARISE:	64.000.00 USD	BANCO B. BANAMEX					
ENTRADA/SALEDA:		SALEDA	VALOR ADUANA:	710.700	ADUANA 07 BECC 0				
0		0	PRECIO PAGADO/VALOR COMERCIAL:	710.000.00	CLAS 7				
OPERACIÓN 00071101									
PREC. 204-0007120									
SOLICITUD 12:10:00 A.H.									
ELECTRÓNICO 02100047									
DATOS DEL IMPORTADOR / EXPORTADOR									
RFC: NOMBRE, DENOMINACIÓN O RAZÓN SOCIAL									
CLUFP: DOMICILIO									
VAL. SEGUROS 0 SEGUROS 0 FLETES 0 EMBALAJES 0 OTROS INCREMENTABLES 0									
ACRIBE ELECTRÓNICO DE VALIDACIÓN:				CLAVE DE LA SECCIÓN ADUANERA DE DESPACHO:					
570ANNO				520					
MARCAS, RESERVAS Y TOTAL DE SULTOS									
FECHAS ENTRADA PAGO		CONTIB. PREV.		TASA A NIVEL PEDIMENTO CIVE. T. TASA 0					
CUADRO DE LIQUIDACIÓN									
CONCEPTO	F. P.	IMPORTE	CONCEPTO	F. P.	IMPORTE	TOTALES			
IVA PREV	0	0				EFFECTIVO 0 OTROS 0 TOTAL 0			
DATOS DEL PROVEEDOR / COMISIÓN									
CIB FISCAL 14 340020		NOMBRE, DENOMINACIÓN O RAZÓN SOCIAL		DOMICILIO					
		ARTEBARRAS MEXICANAS, CO.		2800 Vialoria Av. 80000 Toluca Gto					
NÚM. DE FACTURA 5342		FECHA 28/08/00	CONTIB. DAF	MONEDA FACT. USD	VAL. MON. FACT. 64.000.00	FACTOR MON. FACT. 1.000000			
VAL. MON. FACT. 64.000.00		VAL. MON. FACT. 64.000.00		VAL. MON. FACT. 64.000.00					
NÚMERO (ORDEN / ORDEN / EMBARQUE) / T. ID. 1770 000000 00									
OBSERVACIONES									
SE ANEXA LA FACTURA DE CONFORMIDAD CON EL ART. 26 FRACC. 1 DE LA L. A. Y REGL. FISCAL 2.6.1 DE CARÁCTER GENERAL.									
PARTIDAS									
PRACCIÓN 0/0/0	UNID.	UNIDAD UNID.	CANTIDAD UNID. UNID.	CANTIDAD UNID. UNID.	PREC. P O / B	CON TASA	TY	PP	IMPORTE
DESCRIPCIÓN (REQUERIR 8 VARIABLES 8 SEGUIR 06 REQUERIR)									
VAL. ADU / UNID.	REF. PRECIO PND VALOR COMERCIAL		PRECIO UNID. VAL. ADU.	E. P. CIBO - DIBT - VIND - COMP					
	MARCAS		MODELO	CÓDIGO PRODUCTO					
70 20 00 00	2	4	03	1	2.000	USA	USA		
ARTEBARRAS MEXICANAS, CO.		710.700							
ADRESA ADUANAL, APODERADO ADUANAL O ALMACEN		NOMBRE O RAZÓN SOCIAL		DECLARO BAJO PROTESTA DE SEGUIR VERDAD, EN LAS DECLARACIONES DE LO DECLARADO EN EL ARTICULO 01 DE LA LEY ADUANAL, PARENTIPE O ALICATORIAS 0000		FECHA AUTORIZADA		DISTRIBUIDOR: Prestador del país	
RFC: DUBM71113800L		CLUFP: DUBM7111380000014							
TRANSPORTISTA									

TESIS CON
FALLA DE ORIGEN

(ANEXO 5)

TESIS CON
FALLA DE ORIGEN

TRATADO DE LIBRE COMERCIO DE AMERICA DEL NORTE
CERTIFICADO DE ORIGEN

1. Nombre y Domicilio del Exportador ARTESANÍAS DE VIDRIO PANY, SA de CV KM. 253 Carretera Tlaxcala San Tomas, Tlaxcala RFC ART701207KU9		2. Período que cubre: DOMMAA DEL 010103 DOMMAA AL 311203			
3. Nombre y Domicilio del Productor ARTESANÍAS DE VIDRIO PANY, SA de CV KM. 253 Carretera Tlaxcala San Tomas, Tlaxcala RFC ART701207KU9		4. Nombre y Domicilio del Importador ARTESANIAS MEXICANAS, CO. 4569 Volland, Av. 80569 Toronto Canadá. Tel. (00708) 859 5298 Fax: 708 859 5291			
5. Descripción de (los) bien (s)	6. Clasificación Arancelaria	7. Criterio para trato preferencial	8. Producto	9. Costo Neto	10. País de Origen
Cajas con Figuras de Artesanías	70 20 00	TLCAN	Figuras Artesanías en Vidrio Soplado	64,808.00 USD	México
Declaro bajo protesta de decir verdad que: La información contenida en este documento es verdadera y exacta, y me hago responsable de corregir lo aquí declarado en caso de cualquier cambio que pudiera afectar la exactitud o validez del mismo. Me comprometo a conservar y presentar, en caso de ser requerido, los documentos necesarios que respalden el contenido del presente certificado, así como a notificar por escrito a todas las personas a quienes haya entregado el presente certificado, de cualquier cambio que pudiera afectar la exactitud o validez del mismo. Los bienes son originarios y cumplen con los requisitos que le son aplicables conforme al Tratado de Libre Comercio de América del Norte, y no han sido objeto de procesamiento ulterior o de cualquier otra operación fuera de los territorios de las partes, salvo en los casos permitidos en el artículo 411 o en el Anexo 401. Este certificado se compone de _____1_____ Hojas, incluyendo todos sus anexos.					
11. Firma Autorizada:		Empresa: ARTESANÍAS DE VIDRIO PANY, S.A. DE C.V.			
Nombre: Karina Araguín Ramírez		Cargo: Gerente General			

(ANEXO 1)

ARTESANÍAS DE VIDRIO PANY, S.A. C.V.

RFC ART701207KUB
Kil. 253 Carretera Tlaxcala
San Toms, Tlaxcala
Tlaxcala, Tlaxcala

FACTURA
6489
31-Ene-04

REMITENTE ARTICULOS PANY, SA de CV Kil. 253 Carretera Tlaxcala San Toms, Tlaxcala		COMPRATARIO ARTESANIAS MEXICANAS, CO. 6489 Villaherm, Av. 80069 Tlaxcala Ciudad Tel. (02706) 808 5236 Fax: 708 808 5291		
Via Terrestre por Nuevo Laredo				
Número de Cajas	Peso (Kg)	DESCRIPCIÓN DE LA MERCANCIA	Precio Unitario	Precio Total
8000	28.000	Cajas con Figuras de Artesanías	12.92 USD	86,146.40 USD
			ImpORTE	86,146.40 USD
			I.V.A.	0
Cochetas y Sello más ciertos cueros y cinco dólares 40/100)			Total	86,146.40 USD
FLETE		GASTOS		SEGURO
Pagado	Por cobrar	Pagados	Por cobrar	
Instrucciones Adicionales La mercancía aquí descrita debe ser manejada cuidadosamente, para evitar posibles pérdidas				

Nombre y Firma

LA REPRODUCCIÓN NO AUTORIZADA DE ESTE DOCUMENTO CONSTITUYE UN DELITO EN LOS TERRITORIOS DE LAS DEPENDENCIAS FISCAL DE
SERVICIOS AFECTADOS S.C. RFC: AT-0808-311 TEL: 01-800-330-3646 AUTORIZADO SEGUN D.O.F. DE 18 DE JUNIO DE 1998
SERENA URBES DEL SUR SA. S. DE CV. IMBETO JARRIS C.P. 8376, HUIZILPAN ESTADO DE MEXICO
FECHA DE FIRMADO 27 DE NOV 2003 VALIDEZ: 30 DE NOV 2003 FOLIO 136, 8669 A. MEX

TESIS CON
FALLA DE ORIGEN

(ANEXO 2)

FLETES TAMPMCO

CARTA DE PORTE			FOLIO No. 050885			
ARTESANIAS DE VIDRIO PARY, SA de CV						
CARTA DE PORTE			FOLIO No. 050885			
DE ORIGEN ARTESANIAS DE VIDRIO PARY, SA de CV CALLE 205 Comercio Tuxtla P.O. Tuxtla, Tuxtla			A DESTINO ARTESANIAS MEXICANAS CO. CALLE VICTORIA No. 8000 Tuxtla Centro, Tuxtla, Oaxaca Tel. (977) 830 8200 Fax. - 732 830 8201		FEDIMENTO: 524-8303228	
					CONTAINER No. PCDR-808472	
EXISTENCIA ENVO CAJAS	REVISION A 0132	FACTURA 9488	TRANSPORTE: TERRESTRE			PLACAS TW 6281
CAJAS DE CARTON CORRUGADO CON FIGURAS DE ARTESANIAS			1	8000	20000	4 REG. CAJ 68,146.48 USD
SOLICITANTE ARTURO RIVERA SOLAR			ENTREGUE: MA. BERENICE DUARTE MTZ.		FLETES JOSE IVAN PANAGUA DUARTE	

**TESIS CON
FALLA DE ORIGEN**

(ANEXO 3)

LISTA DE EMPAQUE

DIVISION

ARTESANIAS DE VIDRIO PANY, SA de CV					FECHA 31-Ene-04			
LISTA DE EMPAQUE					FOLIO No. 0845777			
DE ORIGEN: MEXICANO			A DESTINO: TORONTO CANADA					
EXISTENCIA 0850 CAJAS	REMISION A 8168	FACTURA 8499	TRANSPORTE: TERRESTRE			PLACAS TW 4277		
DESCRIPCION			UBICACION		CANTIDAD		TOTAL KGS.	IMPORTE
			(PAQUETES)					
			DEL #	AL #	PZAS.	KGS.		
CAJAS DE CARTON CORRUGADO CON FIGURAS DE ARTESANIAS			1	8850	20000	4 KG. CAJ	28500	88,145.45 USD
TOTAL								88,145.45 USD
SOLICITANTE ARTURO RIVERA SOLAR		AUTORIZO JOEL URTEZ RAMIREZ		RECIBI JAVIER AGUIRRE CAMPOS		ENTREGUE: MA. BERENICE DUARTE MTZ.		

TESIS CON
FALLA DE ORIGEN

(ANEXO 4)

REF: 10200018		PEDIMENTO		Página 1 de 1						
NOMBRE PEDIMENTO: 07 88 5048 50228 Y. OMER S.P. C.V.E. PEDIMENTO: 88 INCASABE LMS 180				CERTIFICACIONES						
DESTINO: Yema Casera		TIPO DE CAMBIO: 11,00		RESOLUCION: 38 888 14						
MOTOR DE TRANSPORTE		VALOR SOLICITE: 88,128		ADUANA 6/8: 830						
ENTRADA/ SALIDA:		ARRIBO: 0		SALIDA: 0						
		VALOR ADUANA: 847,800		VALOR COMERCIAL: 847,800 00						
DATOS DEL IMPORTADOR / EXPORTADOR										
REF: NOMBRE, DENOMINACION O RAZON SOCIAL										
CURP: DOMICILIO:										
VAL SEGUROS 0 SEGUROS 0 FLETES 0 EMBALAJES 0 OTROS INCREMENTALES 0										
ACUERE ELECTRONICO DE VALIDACION: RED				CLAVE DE LA SECCION ADUANERA DE DESPACHO: 820						
570ARIBO										
MARCA, NUMEROS Y TOTAL DE BULTOS										
FECHAS ENTRADA PAGO: 28/01/04			CONTRIB. PREV: 28/01/04							
TASA A NIVEL PEDIMENTO (CVE. T. TASA 0			TASA 0							
CUADRO DE LIQUIDACION										
CONCEPTO	F. P.	IMPORTE	CONCEPTO	F. P.	IMPORTE	TOTALES				
TAXA PREV	0	0				EFFECTIVO 0				
	0	0				OTROS 0				
						TOTAL 0				
DATOS DEL PROVEEDOR / COMISIONADO										
NOMBRE, DENOMINACION O RAZON SOCIAL			DOMICILIO:							
14 500523			0							
CONSIGNATARIO			VALOR MON. FACT.							
0			08,128 880							
FACTORES MON. FACT.			VALOR MON. FACT.							
0			1,0000000							
VALOR MON. FACT.			88,128 880							
NUMERO (SOLA Y ORDEN EMBARQUE) / I D : 1 / 7 0 08888										
OBSERVACIONES										
SE ANEXA LA FACTURA DE CONFORMIDAD CON EL ART. 38 FRACC. 1 DE LA L. A. Y REG. FISCAL 2.8.1 DE CARACTER GENERAL.										
PARTIDAS										
FRACCION SUBO	VINC	IMP. VAL. USG	CANTIDAD USG	UNIT	CANTIDAD UNIT	PRECIO P. D/D	CON TABA	TT	FP	IMPORTE
DESCRIPCION (REEROLONES VARIABLES SEGUN SE REQUIERA)										
VAL ADU / USG	IMP. PRECIO PAG	VALOR COMERCIAL	PRECIO UNIT VAL AGRED	E. F. ORIG - DEST - VISED - COMP						
MARCA			MODELO		CODIGO PRODUCTO					
70 20 00 88	2	4	08	1	2,008	USA	USA			
88,128 880		847,800								
AGENTE ADUANAL, APODERADO ADUANAL O ALMACEN						DECLARO BAJO PROMESA DE BUENA VERDAD, EN LOS TERMINOS DE LO DISPUESTO EN EL ARTICULO 81 DE LA LEY ADUANERA: PATENTE O AUTORIZACION: 2168				
NOMBRE O RAZON SOCIAL: LIC. JUANA CECILIA DUARTE MARTINEZ						FIRMA AUTORIZADA				
RFC: DUBM771128QJ8 CURP: DUBM771128MCPREL18						Destinatario: Interior del país				
TRANSPORTISTA										

TESIS CON
FALLA DE ORIGEN

(ANEXO 5)

TRATADO DE LIBRE COMERCIO DE AMERICA DEL NORTE
CERTIFICADO DE ORIGEN

1. Nombre y Domicilio del Exportador ARTESANIAS DE VIDRIO PANAY, SA de CV NO. 288 Carretera Tijuana San Tomas, Tijuana RFC ART7013079L8			2. País de origen: DDMMAAA DEL D1D104 DDMMAAA AL 311204		
3. Nombre y Domicilio del Productor ARTESANIAS DE VIDRIO PANAY, SA de CV NO. 288 Carretera Tijuana San Tomas, Tijuana RFC ART7013079L8			4. Nombre y Domicilio del Importador ARTESANIAS MEDCANAS, CO. Holas Vialand, Av. 10000 Toronto Canada. Tel. (607)68 888 6288 Fax: 708 688 5321		
5. Descripción de (los) bien (s)	6. Clasificación Arancelaria	7. Criterio para todo preferencial	8. Producto	9. Costo Neto	10. País de Origen
Cajas con Figuras de Artesanas	70 20 00	TLCAN	Figuras Artesanas en Vidrio Soplado	68,744.88 USD	México
<p>Declaro bajo protesta de decir verdad que:</p> <p>La información contenida en este documento es verídica y es mi responsabilidad de comprar o hacer donación del presente documento. Estoy consciente que será responsable por cualquier declaración falsa o cualquier hecho o relación con el presente documento.</p> <p>Me comprometo a conservar y presentar, en caso de ser requerido, los documentos necesarios que respalden la veracidad del presente certificado, así como a notificar por escrito a todas las partes a quienes he expuesto el presente certificado, de cualquier cambio que pudiera afectar la exactitud o validez del mismo.</p> <p>Los bienes son originarios y cumplen con los requisitos que se han aplicados conforme al Tratado de Libre Comercio de América del Norte, y no han sido objeto de procesamiento aduana o de cualquier otra operación fuera de las fronteras de las partes, salvo en los casos permitidos en el artículo 411 o en el Anexo 401.</p> <p>Este certificado se compone de _____ y _____ Hojas, incluyendo todas sus anexos.</p>					
11. Firma Autorizada:	Empresa ARTESANIAS DE VIDRIO PANAY, S.A. DE C.V.				
Nombre: Roba Arragón Ramírez	Cargo: Gerente General				
Fecha: DDMMAA 31 01 04	Teléfono: 52 04 84		Fax: 52 04 88		

TESIS CON
FALLA DE ORIGEN

(ANEXO 1)

ARTESANÍAS DE VIDRIO PANY, S.A. C.V.

RFC ART100370LUS
Km. 253 Carretera Tlaxcala
San Tomás, Tlaxcala
Tlaxcala, Tlaxcala

FACTURA
5342
30-Ago-03

REMITENTE ARTICULOS PANY, SA de CV Km. 253 Carretera Tlaxcala San Tomás, Tlaxcala		COMISIONARIO ARTESANIAS MEXICANAS, CO Avenida Vallarta, Av. 80666 Torreón, Coahuila Tel. (00708) 858 5298 Fax: 708 808 5291		
		Vía Terrestre por Nuevo Laredo		
Numero de Cajas	Peso (kg)	DESCRIPCIÓN DE LA MERCANCIA	Precio Unitario	Precio Total
5 000	20 000	Cajas con Figuras de Artesanías	12.92 USD	64,808 00 USD
			Imparte	64,808 00 USD
			I.V.A.	0
			(valor)	64,808 00 USD
FLETE		GASTOS		SEGURO
Pagado	Por cobrar	Pagados	Por cobrar	
Instrucciones Adicionales La mercancía aquí descrita debe ser transportada cuidadosamente, para evitar posibles pérdidas.				

Nombre y Firma

LA REPRODUCCIÓN NO AUTORIZADA DE ESTE COMPONENTE CONSTITUYE UN DELITO EN LOS TÉRMINOS DE LAS DISPOSICIONES FISCALES
IMPRESORA: ATENTON S.C. RFC: AT-88828-311 TEL/FAX: 811-38-49 AUTORIZADO: ISSAID D.F.P. EL 30 DE ABRIL DE 1998.
ESTAMP. SECOS: CIBL, S.A. No. 82, COL. BENTON JIMENEZ C.P. 5476, HUALCABALLERÍA ESTADO DE MEXICO
FECHA DE EMISIÓN: 27 DE NOV 2002, MÉDICO: 30 DE NOV 2004 FOLIO DEL 5989 AL 9999

TESIS CON
FALLA DE ORIGEN

(ANEXO 2)

FLETES TAMPICO

R/O 050885

CARTA DE PORTE				FECHA				
ARTESANÍAS DE VIDRIO PANY, SA de CV				30-Ago-03				
CARTA DE PORTE				FOLIO No. 080885				
DE ORIGEN		A DESTINO		PEDIMENTO: 324-6030120				
ARTESANÍAS DE VIDRIO PANY, SA de CV		ARTESANIAS MEDCANAS, CO.		CONTAINER No. POZR-5096472				
KIM, 283 Carretera Tlaxcala		4500 Vallent, Av. 80589						
San Tomas, Tlaxcala		Toronto Canada.						
		Tel. (0708) 808 8288						
		Fax: 708 808 8281						
EXISTENCIA	REMISION	FACTURA	TRANSPORTE: TERRESTRE			PLACAS		
5000 CAJAS	A 8132	8342				TW 4298		
CAJAS DE CARTON CORRUGADO			1	5000	15000	4 KG. CAJ	20,000	84,808.08 USD
CON FIGURAS DE ARTESANIAS								
SOLICITANTE			ENTREGUE:			FLETES		
ARTURO RIVERA SOLAR			MA. BERENICE DUARTE MTZ.			JOSE IVAN PANIAGUA DUARTE		

TESIS CON
FALLA DE ORIGEN

(ANEXO 3)

LISTA DE EMPAQUE

DIVSIÓN

ARTESANÍAS DE VIDRIO PANY, SA de CV					FECHA 30-Ago-03			
LISTA DE EMPAQUE					FOLIO No. 0845898			
DE ORIGEN: MEXICANO			A DESTINO: TORONTO CANADÁ					
EXISTENCIA 1000 CAJAS	REMISION A 8132	FACTURA 6342	TRANSPORTE: TERRESTRE			PLACAS TW 4298		
DESCRIPCIÓN			UBICACIÓN		CANTIDAD		TOTAL KGS.	IMPORTE
			(PAQUETES)					
			DEL #	AL #	PZAS.	KGS.		
CAJAS DE CARTON CORRUGADO CON FIGURAS DE ARTESANIAS			1	5000	15000	4 KG. CAJ	20000	84,808.08 USD
TOTAL								84,808.08 USD
SOLICITANTE ARTURO RIVERA SOLAR		AUTORIZO JOEL URTES RAMIREZ		RECIBI JAVIER AGUIRRE CAMPOS		ENTREGUE: MA. BERENICE DUARTE MTZ.		

TESIS CON
FALLA DE ORIGEN

(ANEXO 4)

IMP: 102052018		PEDIMENTO				Página 1 de 1			
NOMBRE PEDIMENTO: 07 98 3241 20120		Y OPER. REP.		CVE.	PEDIMENTO: ES	REGIMEN: BND ISO	CERTIFICACIONES		
OBJETO: Transporte Comercio	TIPO DE CAMBIO: 11.00	PERO VALOR: 20,000.00	IMP.	ADUANA: 626 020	BANCO S. BANAMEX ADUANA 47 SECC 0 CAJA 7 OPERACION 88571101 PED: 324-0000180 20090000 15:10:00 p.m. ELECTRONICO 82188847				
MEDIDA DE TRANSPORTE ENTRADA/BALEA: 6		BALEA: 6	PRECIO PAGADO/VALOR COMERCIAL: 710,000.00	VALOR DOLARES: 64,800.00 USD VALOR ADUANA: 710,700					
DATOS DEL IMPORTADOR/EXPORTADOR									
RFC: CURP:		NOMBRE, DENOMINACION O RAZON SOCIAL:							
DOMICILIO:		SELO DE CAJA							
VAL. SEGUROS	SEGUROS	FLETES	EMBALAJES	OTROS INCREMENTALES					
ACUSE ELECTRONICO DE VALIDACION:	PED:		CLAVE DE LA SECCION ADUANERA DE ESPACIO:						
ESTANQUEO:		ESD:							
MARCAS, NUMEROS Y TOTAL DE BULTOS									
FECHAS ENTRADA/PAGO:		29/08/03	CONTRIB. PREV:	TASA A NIVEL PEDIMENTO (CVE. T. TASA):		TASA:			
CUADRO DE LIQUIDACION									
CONCEPTO	F. P.	IMPORTE		CONCEPTO	F. P.	IMPORTE		TOTALES	
IVA PREV	0	0	0			EFFECTIVO	0	OTROS	0
							TOTAL	0	0
DATOS DEL PROVEEDOR / COMPRADOR									
IMP FISCAL: 14 346203	NOMBRE, DENOMINACION O RAZON SOCIAL: ARTE BARRAS MEXICANAS, CO.				DOMICILIO: 4669 VIALBA PL. 6650 TORREO CAYO			LICENCIATURA: SI	
NUM. DE FACTURA: 034	FECHA: 03/08/03	INCOTERM: DAF	MONEDA/FACT: USD	VAL. COM. FACT: 64,800.00	FACTON. COM. FACT: 1.00000000	VAL. DOL. FACT: 64,800.00			
NUMERO REG. / ORDEN EMBARQUE / I. D.:		17 / 0		02085		SI			
OBSERVACIONES									
SE ANEXA LA FACTURA DE CONFORMIDAD CON EL ART. 36 FRACC. 1 DE LA L. A. Y REGL. FISCAL 2.6.1 DE CARÁCTER GENERAL.									
PARTIDAS									
FRACCION SUBI:	SEC:	IMPORTE USD:	CANTIDAD UNID. IMP:	CANTIDAD UNID. IMP:	IMP. P. D. D.	CON TASA:	TT	PP	IMPORTE
UN. ADM / UNO	IMP. PRECIO PREV. VALOR COMERCIAL:	PRECIO UNIT. VAL. REPRES:	E. P. OBS - OBS - VESS - COM:						
MARCA:		MODELO:		CÓDIGO PRODUCTO:					
70 20 02 99		2 - 4 03		1		2.080 USA USA			
ARTE BARRAS MEXICANAS, CO		710,700							
AGENCIA FISCAL, APODERADO FISCAL O PLACERES:		LIC. ANNA CELIA DIAZ MARTINEZ		DECLARO BAJA PREVENIA DE SER VENDEDOR EN LOS TERMINOS DEL SELO CERRADO EN EL ARTÍCULO 6 DE LA LEY ADUANAL. FAREMO D ALICACIONES 2148					
NOMBRE O RAZON SOCIAL:		CURP: DUBA71112880399819		FIRMA AUTOGRAFADA: Distinguido Sr. Prefecto del Sala					
RFC:		DUBA71112880399819							
TRANSPORTISTA:									

TESIS COM
FALLA DE ORIGEN

(ANEXO 5)

TESIS CON
FALLA DE ORIGEN

TRATADO DE LIBRE COMERCIO DE AMERICA DEL NORTE
CERTIFICADO DE ORIGEN

1, Nombre y Domicilio del Exportador ARTESANÍAS DE VIDRIO PANY, SA de CV KM. 253 Carretera Tlaxcala San Tomas, Tlaxcala RFC ART701207KU9		2, Período que cubre: DDMMAA DEL 010100 DDMMAA AL 311200			
3, Nombre y Domicilio del Productor ARTESANÍAS DE VIDRIO PANY, SA de CV KM. 253 Carretera Tlaxcala San Tomas, Tlaxcala RFC ART701207KU9		4, Nombre y Domicilio del Importador ARTESANIAS MEXICANAS, CO. 4589 Valfand, Av. 80589 Toronto Canadá. Tel. (00705) 859 5298 Fax: 708 859 5291			
5, Descripción de (los) bien (s)	6, Clasificación Arancelaria	7, Criterio para trato preferencial	8, Producto	9, Costo Neto	10, País de Origen
Cajas con Figuras de Artesanías	70 20 00	TLCAN	Figuras Artesanías en Vidrio Soplado	64,609.09 USD	México
Declaro bajo protesta de decir verdad que: La información contenida en este documento es verdadera y exacta, y me hago responsable de comprar lo aquí declarado Estoy consciente que será responsable por cualquier declaración falsa u omisión hecha o relacionada con el presente documento, Me comprometo a conservar y presentar, en caso de ser requerido, los documentos necesarios que respalden el contenido del presente certificado, así como a notificar por escrito a todas las personas a quienes haya entregado el presente certificado, de cualquier cambio que pudiera afectar la exactitud o validez del mismo. Los bienes son originarios y cumplen con los requisitos que le son aplicables conforme al Tratado de Libre Comercio de América del Norte, y no han sido objeto de procesamiento ulterior o de cualquier otra operación fuera de los territorios de las partes, salvo en los casos permitidos en el artículo 411 o en el Anexo 401. Este certificado se compone de1..... Hojas, incluyendo todos sus anexos.					
11, Firma Autorizada:		Empresa: ARTESANÍAS DE VIDRIO PANY, S.A. DE C.V.			
Nombre: Karine Arreguín Ramírez		Cargo: Gerente General			