



Licenciatura en Contaduría



UNIVERSIDAD MICHUACANA DE SAN NICOLÁS DE HIDALGO



FACULTAD DE CONTADURÍA Y CIENCIAS ADMINISTRATIVAS

*“Ventaja competitiva financiera de las empresas
exportadoras michoacanas de fresa, hacia los
Estados Unidos de América, a través de
instrumentos de deuda internacionales”*

TESIS

Que para obtener el título de:
Licenciado en Contaduría

Presenta:

Dinorah Joyce Chávez Nieto

Director de tesis:

M.A. José Rafael Aguilera Aguilera

Morelia, Michoacán, Noviembre de 2010



ÍNDICE

RELACIÓN DE FIGURAS, TABLAS, GRÁFICAS E IMÁGENES	9
FIGURAS	9
TABLAS	10
GRÁFICAS.....	12
IMÁGENES	15
SIGLAS Y ABREVIATURAS	16
 RESUMEN.....	 19
ABSTRACT	19
 INTRODUCCIÓN.....	 20
 1º PARTE: ANTECEDENTES.....	 23
CAPÍTULO 1. ANTECEDENTES.....	24
1.1. DESCRIPCIÓN DEL PROBLEMA	24
1.2. PREGUNTAS DE INVESTIGACIÓN	27
1.2.1. PREGUNTA GENERAL DE INVESTIGACIÓN.....	27
1.2.2. PREGUNTAS ESPECÍFICAS DE INVESTIGACIÓN.....	27
1.3. OBJETIVOS DE INVESTIGACIÓN.....	28
1.3.1. OBJETIVO GENERAL DE INVESTIGACIÓN.....	28
1.3.2. OBJETIVOS ESPECÍFICOS DE INVESTIGACIÓN	28
1.4. JUSTIFICACIÓN	28
1.5. TIPO DE INVESTIGACIÓN	29
1.6. HIPÓTESIS DE INVESTIGACIÓN.....	29
1.6.1. HIPÓTESIS GENERAL DE INVESTIGACIÓN	29
1.6.2. HIPÓTESIS ESPECÍFICAS DE INVESTIGACIÓN	29
1.7. IDENTIFICACIÓN DE VARIABLES	30
1.7.1. VARIABLE DEPENDIENTE	30
1.7.2. VARIABLE INDEPENDIENTE.....	30
1.7.3. DIMENSIONES, INDICADORES E ÍNDICES.....	30
1.8. INSTRUMENTOS.....	30



1.8.1. INSTRUMENTOS CUANTITATIVOS	30
1.8.2. INSTRUMENTOS CUALITATIVOS.....	31
1.9. OBJETO DE ESTUDIO	31
1.9.1. UNIVERSO DE ESTUDIO	31
1.9.2. MUESTRA DE ESTUDIO.....	31
1.10. ALCANCES Y LIMITACIONES DE INVESTIGACIÓN	31
CAPÍTULO 2. OBJETO DE ESTUDIO: FRESA MICHOACANA.....	32
2.1. DESCRIPCIÓN DEL OBJETO DE ESTUDIO	32
2.1.1. CLASIFICACIÓN CIENTÍFICA.....	32
2.1.2. ORIGEN Y DISTRIBUCIÓN GEOGRÁFICA	33
2.1.3. CARACTERÍSTICAS Y DESCRIPCIÓN BOTÁNICA.....	33
2.1.4. COMPOSICIÓN QUÍMICA.....	36
2.1.5. TIPOS DE FRESAS.....	37
2.1.6. AGROECOLOGÍA.....	38
2.1.6.1. CLIMA.....	38
2.1.6.2. SUELO.....	39
2.1.7. PRÁCTICAS CULTURALES	39
2.1.7.1. PROPAGACIÓN.....	39
2.1.7.2. PREPARACIÓN DEL SUELO.....	39
2.1.7.3. COBERTURAS.....	40
2.1.7.4. RIEGO.....	40
2.1.7.5. RENOVACIÓN.....	40
2.1.7.6. FERTILIZACIÓN.....	41
2.1.7.7. PODA.....	41
2.1.7.8. RECOLECCIÓN.....	41
2.1.7.9. RENDIMIENTO.....	42
2.1.7.10. PLAGAS.....	43
2.1.7.11. ENFERMEDADES.....	45
2.2. PROCESO DE CULTIVO DE LA FRESA	47
2.2.1. MES 1 (ENERO). FIN DE PREPARACIÓN DEL TERRENO PARA LA PROPAGACIÓN DE PLANTA EN VIVERO	47
2.2.2. MES 2 (FEBRERO). TRATAMIENTO FITOSANITARIO DE LA PLANTA	49
2.2.3. MES 3 (MARZO). INICIO DE LA PROPAGACIÓN VEGETATIVA.....	50



2.2.4. MES 4 (ABRIL). MANTENIMIENTO DEL VIVERO Y ESTIMULAR EL DESARROLLO RADICULAR DE PLANTAS HIJAS; CUIDAR UNA BUENA NUTRICIÓN.....	51
2.2.5. MES 5 (MAYO). MANTENIMIENTO DEL VIVERO E INICIO DE PREPARACIÓN DEL SUELO PARA CULTIVO DE PRODUCCIÓN DE FRESA	52
2.2.6. MES 6 (JUNIO). ALTA PROPAGACIÓN VEGETATIVA Y FIN A LA PREPARACIÓN DE SUELOS PARA CULTIVO DE FRESA EN FASE DE PRODUCCIÓN	53
2.2.7. MES 7 (JULIO). INDUCIENDO LA MADUREZ DE LA PLANTA.....	55
2.2.8. MES 8 (AGOSTO). COSECHA DEL VIVERO E INICIO DE PLANTACIÓN	55
2.2.9. MES 9 (SEPTIEMBRE). ESTABLECIMIENTO DE CULTIVOS PARA PRODUCCIÓN DE FRESA.....	58
2.2.10 MES 10 (OCTUBRE). PRIMERA FLORACIÓN DE PLANTAS E INICIO DEL PROGRAMA DE CONTROL INTEGRADO DE PLAGAS.....	59
2.2.11. MES 11 (NOVIEMBRE). DESARROLLO DE PLANTAS Y MONITOREO DE NUTRICIÓN.....	61
2.2.12. MES 12 (DICIEMBRE). LA PRIMERA FLORACIÓN ESTARÁ YA EN PLENO DESARROLLO DE FRUTO	61
2.2.13. MESES 13-15 (ENERO-MARZO). LA PRIMERA FLORACIÓN LLEGARÁ A SU TÉRMINO Y LAS NUEVAS CORONAS SE DESARROLLAN Y MADURAN.....	62
2.2.14. MES 16-19 (ABRIL-JULIO). OCURRE LA SEGUNDA FLORACIÓN Y LA MÁXIMA POBLACIÓN DE PLAGAS.....	63
2.3. PRODUCCIÓN DE FRESA MICHOACANA	63
2.3.1. PRODUCCIÓN NACIONAL	63
2.3.2. PRODUCCIÓN ESTATAL.....	66
2.4. COMERCIALIZACIÓN DE LA FRESA MICHOACANA.....	72
2.4.1. TIPOS DE COMERCIALIZACIÓN.....	72
2.4.2. COMERCIALIZACIÓN NACIONAL	75
2.4.3. COMERCIALIZACIÓN ESTATAL	79
2.5. EXPORTACIÓN DE LA FRESA MICHOACANA	79
2.5.1. EXPORTACIÓN DE FRESA DE MÉXICO AL MUNDO.....	79
2.5.2. EXPORTACIÓN DE FRESA MICHOACANA AL MUNDO.....	80



2.6. EXPORTACIÓN DE FRESA MICHOACANA HACIA LOS ESTADOS UNIDOS DE AMÉRICA.....	84
2.6.1. REQUISITOS DE EXPORTACIÓN PARA LA FRESA MICHOACANA HACIA LOS ESTADOS UNIDOS DE AMÉRICA.....	84
2.6.1.1. CLASIFICACIÓN ARANCELARIA DE LA FRESA.....	84
2.6.1.2. ENVASES.....	86
2.6.1.3. REGULACIONES SANITARIAS DE ESTADOS UNIDOS DE AMÉRICA...	87
2.6.1.4. REGULACIONES DE RESIDUOS QUÍMICOS.....	87
2.6.1.5. NORMAS DE CALIDAD.....	87
2.6.1.6. EMBALAJE.....	88
2.6.2. EXPORTADORES DE FRESA MICHOACANA HACIA LOS ESTADOS UNIDOS DE AMÉRICA.....	89
2.6.3. PRECIO DE LA FRESA MICHOACANA EN LOS MERCADOS DE LOS ESTADOS UNIDOS DE AMÉRICA.....	90
 2º PARTE: MARCO TEÓRICO.....	93
CAPÍTULO 3. EL PROCESO DE EXPORTACIÓN.....	94
3.1. ANTECEDENTES HISTÓRICOS DE LA EXPORTACIÓN EN MÉXICO	94
3.2. LA EXPORTACIÓN	103
3.2.1. DEFINICIÓN DE EXPORTACIÓN.....	103
3.2.2. TIPOS DE EXPORTACIÓN	103
3.2.2.1. EXPORTACIÓN DEFINITIVA.....	105
3.2.2.2. EXPORTACIÓN TEMPORAL.....	105
3.3. ELEMENTOS GENERALES DE LA EXPORTACIÓN.....	105
3.3.1. SELECCIÓN DEL PRODUCTO A OFRECER Y DEL MERCADO PARA INCURSIONAR.....	105
3.3.2. ESTUDIO DE MERCADO	108
3.3.3. OTRAS FORMAS DE EXPORTAR	111
3.4. DOCUMENTOS Y TRÁMITES DE EXPORTACIÓN.....	112
3.4.1. REGISTRO FEDERAL DE CONTRIBUYENTES (R.F.C.).....	112
3.4.2. REGISTRO ANTE LA CÁMARA CORRESPONDIENTE.....	116
3.4.3. MARCADO DE PAÍS DE ORIGEN.....	117
3.4.4. DESPACHO ADUANERO.....	118



3.4.5. DOCUMENTOS ADUANEROS.....	120
3.4.6. LISTA DE EMPAQUE	126
3.4.7. CERTIFICACIÓN DE CALIDAD Y CUANTIFICACIÓN DE MERCANCÍAS ...	128
3.4.8. TRANSPORTE Y DOCUMENTO DE TRANSPORTE.....	129
3.4.9. SEGUROS.....	131
3.4.9.1. SEGURO DE TRANSPORTE DE CARGA.....	131
3.4.9.2. SEGURO SOBRE RIESGOS COMERCIALES.....	132
3.4.9.3. SEGURO DE RESPONSABILIDAD CIVIL.....	133
3.4.10. REGULACIONES ARANCELARIAS	133
3.4.10.1. MEDIDAS CONTRA PRÁCTICAS DESLEALES DE COMERCIO INTERNACIONAL.....	135
3.4.10.2. CLASIFICACIÓN ARANCELARIA.....	136
3.4.10.3. TRATAMIENTO ARANCELARIO.....	138
3.4.10.4. ACCESO AL ARANCEL PREFERENCIAL EN MERCADOS ESPECÍFICOS.....	138
3.4.10.5. REGLAS DE ORIGEN.....	139
3.4.10.6. CERTIFICADO DE ORIGEN.....	142
3.4.10.7. TRATADO DE LIBRE COMERCIO DE AMÉRICA DEL NORTE (TLCAN).....	143
3.4.11. REGULACIONES NO ARANCELARIAS	145
3.4.11.1. REGULACIONES NO ARANCELARIAS CUANTITATIVAS.....	148
3.4.11.1.1. PERMISOS DE EXPORTACIÓN E IMPORTACIÓN.....	148
3.4.11.1.2. CUPOS.....	149
3.4.11.1.3. MEDIDAS CONTRA PRÁCTICAS DESLEALES DE COMERCIO INTERNACIONAL: DISCRIMINACIÓN DE PRECIOS Y SUBVENCIONES.....	149
3.4.11.2. REGULACIONES NO ARANCELARIAS CUALITATIVAS.....	149
3.4.11.2.1. REGULACIONES DE ETIQUETADO.....	149
3.4.11.2.2. REGULACIONES DE ENVASE Y EMBALAJE.....	151
3.4.11.2.3. MARCADO DE PAÍS DE ORIGEN.....	152
3.4.11.2.4. REGULACIONES SANITARIAS.....	152
3.4.11.2.5. NORMAS TÉCNICAS.....	153
3.4.11.2.6. REGULACIONES DE TOXICIDAD.....	155



3.4.11.2.7. NORMAS DE CALIDAD.....	156
3.4.11.2.8. REGULACIONES ECOLÓGICAS.....	157
3.4.12. LOS INCOTERMS	157
3.4.13. PRECIO DEL PRODUCTO	161
3.4.14. FORMAS DE PAGO	164
3.4.14.1. CHEQUES.....	165
3.4.14.2. GIRO BANCARIO.....	166
3.4.14.3. ORDEN DE PAGO.....	167
3.4.14.4. COBRANZA BANCARIA INTERNACIONAL.....	168
3.4.14.5. CARTA DE CRÉDITO.....	170
3.5. EL PROCESO DE EXPORTACIÓN	171
3.6. FUENTES DE FINANCIAMIENTO INTERNACIONAL INHERENTES AL COMERCIO INTERNACIONAL.....	172
3.6.1. CARTA DE CRÉDITO (L/C)	172
3.6.2. DESCUENTO DE PAGARÉS A MEDIANO PLAZO (FORFAITING)	173
3.6.3. EXPORT-IMPORT BANK (EX-IM BANK).....	174
3.6.4. CONTRACOMERCIO INTERNACIONAL (COUNTERTRADE).....	180
3.6.5. GIROS	182
3.6.6. FACTORAJE (FACTORING)	183
CAPÍTULO 4. COMPETITIVIDAD	185
4.1. GENERALIDADES DE COMPETITIVIDAD	185
4.2. ESTRATEGIA COMPETITIVA.....	188
4.2.1. LIDERAZGO EN COSTOS	191
4.2.2. DIFERENCIACIÓN	191
4.2.3. CONCENTRACIÓN	192
4.2.4. OTROS REQUISITOS DE LAS ESTRATEGIAS GENÉRICAS	193
4.2.5. RIESGOS DE LAS ESTRATEGIAS GENÉRICAS	194
4.2.6. DISEÑO DE UNA ESTRATEGIA COMPETITIVA	195
4.3. VENTAJA COMPETITIVA.....	197
CAPÍTULO 5. CREACIÓN Y DESARROLLO DE UNA ESTRAGIA Y VENTAJA COMPETITIVA FINANCIERA	199
5.1. INSTRUMENTOS DE DEUDA INTERNACIONALES COMO ESTRATEGIA COMPETITIVA FINANCIERA	199



5.1.1. ACEPTACIONES BANCARIAS	200
5.1.2. CETIFICADOS DE DEPÓSITO NEGOCIABLES (CDN)	203
5.1.3. EUROCRÉDITOS	206
5.1.4. EUROPAPEL COMERCIAL	209
5.1.5. EUROPAGARÉS	211
5.2. COSTO PROMEDIO PONDERADO DE CAPITAL COMO VENTAJA COMPETITIVA FINANCIERA.....	212
5.2.1. COSTO DE LA DEUDA: D_c	213
5.2.2. COSTO DE LAS ACCIONES PREFERENTES: A_{p_c}	214
5.2.3. COSTO DE LAS ACCIONES COMUNES: A_{c_c}	216
5.2.3.1. MODELO DE VALORACIÓN DE CRECIMIENTO CONSTANTE (GORDON).....	217
5.2.3.2. CAPITAL ASSET PRICING MODEL (CAPM).....	218
5.2.4. COSTO DE LAS UTILIDADES RETENIDAS: U_{r_c}	219
5.2.5. WEIGHTED AVERAGE COST OF CAPITAL (WACC)	220
3º PARTE: RESULTADOS.....	223
CAPÍTULO 6. RECOLECCIÓN Y PROCESAMIENTO DE DATOS.....	224
6.1. DATOS SOBRE LA ESTRUCTURA DE CAPITAL DE LAS EMPRESAS EXPORTADORAS MICHOACANAS DE FRESA HACIA LOS ESTADOS UNIDOS DE AMÉRICA.....	225
6.2. CÁLCULO DEL COSTO PROMEDIO PONDERADO DE CAPITAL (CPPC) DE LAS EMPRESAS EXPORTADORAS MICHOACANAS DE FRESA HACIA LOS ESTADOS UNIDOS DE AMÉRICA	226
6.3. GRÁFICAS SOBRE LA ESTRUCTURA DE CAPITAL DE LAS EMPRESAS EXPORTADORAS MICHOACANAS DE FRESA HACIA LOS ESTADOS UNIDOS DE AMÉRICA.....	229
CAPÍTULO 7. ANÁLISIS DE DATOS.....	235
7.1. DATOS SOBRE LA ESTRUCTURA DE CAPITAL SI UTILIZARAN INSTRUMENTOS DE DEUDA INTERNACIONALES LAS EMPRESAS EXPORTADORAS MICHOACANAS DE FRESA HACIA LOS ESTADOS UNIDOS DE AMÉRICA.....	235



7.2. CÁLCULO DEL COSTO PROMEDIO PONDERADO DE CAPITAL (CPPC) SI UTILIZARAN INSTRUMENTOS DE DEUDA INTERNACIONALES LAS EMPRESAS EXPORTADORAS MICHOACANAS DE FRESA HACIA LOS ESTADOS UNIDOS DE AMÉRICA.....	236
7.3. GRÁFICAS SOBRE LA ESTRUCTURA DE CAPITAL SI UTILIZARAN INSTRUMENTOS DE DEUDA INTERNACIONALES LAS EMPRESAS EXPORTADORAS MICHOACANAS DE FRESA HACIA LOS ESTADOS UNIDOS DE AMÉRICA.....	239
7.4. GRÁFICAS COMPARATIVAS DEL COSTO PROMEDIO PONDERADO DE CAPITAL (CPPC) ACTUAL Y PROPUESTO DE LAS EMPRESAS MUESTRA DE ESTUDIO	244
CONCLUSIONES.....	246
BIBLIOGRAFÍA.....	248
GLOSARIO	253
ANEXOS.....	263
ANEXO I. COMPORTAMIENTO DE LA FRESA DE PRIMERA CALIDAD EN MICHOACÁN (VARIABLES ESTADÍSTICAS).....	264
ANEXO II. PEDIMENTO.....	265
ANEXO III. CERTIFICADO DE ORIGEN DE ARTÍCULOS MEXICANOS.....	269
ANEXO IV. CERTIFICADO DE ORIGEN	273
ANEXO V. DESCRIPCIÓN DE LOS INCOTERMS.....	279
ANEXO VI. TRANSPORTE E INCOTERMS.....	288
ANEXO VII. COMPARATIVO DE RIESGO EXPORTADOR-IMPORTADOR POR FORMAS Y MOMENTO DE PAGO UTILIZADOS EN EL COMERCIO INTERNACIONAL.....	290
ANEXO VIII. SIMBOLOGÍA UTILIZADA PARA REPRESENTAR LOS DIVERSOS COSTOS DE LOS COMPONENTES DE LA ESTRUCTURA DE CAPITAL.....	291



RELACIÓN DE FIGURAS, TABLAS, GRÁFICAS E IMÁGENES

FIGURAS

1.1. Variables, dimensiones, indicadores e índices de la investigación.....	30
2.1. Intermediarios en la comercialización de la fresa a nivel nacional.....	73
2.2. Intermediarios en la comercialización de la fresa para exportación.....	74
2.3. Intermediarios en la transformación industrial y comercialización de la fresa.....	74
3.1. Denominaciones con las que pueden ser identificadas las entidades para efectos de su inscripción en el Registro Federal de Contribuyentes (RFC)	114
3.2. Principales formas de pago utilizadas en el comercio internacional atendiendo a su nivel de seguridad.....	165
3.3. Descripción del proceso de exportación.....	171
3.4. Programas de apoyo a las exportaciones ofrecidos por el Export-Import Bank.....	175
4.1. Las cinco fuerzas de Porter.....	189
4.2. Estrategias genéricas de Michael E. Porter.....	190
4.3. Factores que determinan los límites de una compañía para formular una estrategia competitiva.....	195
4.4. Rueda de la estrategia competitiva.....	196
5.1. Secuencia de los pasos en la creación de una aceptación bancaria.....	202



TABLAS

2.1. Composición química de la parte comestible del fruto de la planta de la fresa.....	36
2.2. Pesos establecidos para determinar la madurez de la planta de fresa.....	55
2.3. Cierre de la producción agrícola de fresa a nivel nacional 2009. Ciclo: Cíclicos y perennes. Modalidad: Riego-Temporal.....	64
2.4. Cierre de la producción agrícola de fresa a nivel estatal 2009. Ciclo: Cíclicos y perennes. Modalidad: Riego-Temporal.....	68
2.5. Comportamiento del precio de la fresa michoacana de primera calidad (promedios mensuales).....	76
2.6. Exportación mensual de la fresa michoacana (datos 2010).....	80
2.7. Comparativo mensual de la exportación de fresa de 1999 al 2010.....	83
2.8. Clasificación arancelaria de la fresa.....	84
2.9. Clasificación arancelaria de la fresa detallada de los Estados Unidos de América (Harmonized Tariff Schedule of The United States of America)...	85
2.10. Clasificación arancelaria de la fresa conforme al Sistema de Clasificación Industrial de América del Norte.....	85
2.11. Clasificación arancelaria de la fresa uniforme para el Comercio Internacional.....	86
2.12. Clasificación arancelaria de la fresa conforme al Tratado de Libre Comercio de América del Norte.....	86
2.13. Precio de la fresa michoacana en los mercados de los Estados Unidos de América del año 2010 (expresados en dólares).....	90
3.1. Calendario de desgravación arancelaria según el Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN).....	145
3.2. Descripción del grupo al que pertenecen los Incoterms clasificados por la primera letra de sus siglas.....	159
3.3. Descripción de los Incoterms atendiendo al tipo de transporte.....	160
4.1. Otros requisitos de las estrategias genéricas.....	193
4.2. Riesgos de las estrategias genéricas.....	194



6.1. Cálculo del Costo Promedio Ponderado de Capital (CPPC) actual utilizando el costo financiero de las fuentes de financiamiento actuales de la empresa “A”	226
6.2. Cálculo del Costo Promedio Ponderado de Capital (CPPC) actual utilizando el costo financiero de las fuentes de financiamiento actuales de la empresa “B”	226
6.3. Cálculo del Costo Promedio Ponderado de Capital (CPPC) actual utilizando el costo financiero de las fuentes de financiamiento actuales de la empresa “C”	227
6.4. Cálculo del Costo Promedio Ponderado de Capital (CPPC) actual utilizando el costo financiero de las fuentes de financiamiento actuales de la empresa “D”	227
6.5. Cálculo del Costo Promedio Ponderado de Capital (CPPC) actual utilizando el costo financiero de las fuentes de financiamiento actuales de la empresa “E”	227
6.6. Resumen del Costo Promedio Ponderado de Capital (CPPC) actual utilizando el costo financiero de las fuentes de financiamiento actuales de las empresas muestra de estudio.....	228
7.1. Cálculo del Costo Promedio Ponderado de Capital utilizando el costo financiero de instrumentos de deuda internacionales para la empresa “A”.....	236
7.2. Cálculo del Costo Promedio Ponderado de Capital utilizando el costo financiero de instrumentos de deuda internacionales para la empresa “B”	236
7.3. Cálculo del Costo Promedio Ponderado de Capital utilizando el costo financiero de instrumentos de deuda internacionales para la empresa “C”	237
7.4. Cálculo del Costo Promedio Ponderado de Capital utilizando el costo financiero de instrumentos de deuda internacionales para la empresa “D”	237



7.5. Cálculo del Costo Promedio Ponderado de Capital utilizando el costo financiero de instrumentos de deuda internacionales para la empresa “E”	237
7.6. Resumen del Costo Promedio Ponderado de Capital si utilizaran instrumentos de deuda internacionales las empresas muestra de estudio	238

GRÁFICAS

2.1. Participación de los estados productores de fresa a nivel nacional expresada en porcentajes.....	65
2.2. Superficie cosechada por estados a nivel nacional de fresa expresada en hectáreas.....	65
2.3. Producción de fresa por estado a nivel nacional expresada en toneladas.....	66
2.4. Superficie cosechada por municipio dentro del estado de Michoacán de fresa.....	70
2.5. Participación de los municipios productores de fresa del estado de Michoacán expresada en porcentajes.....	71
2.6. Precios promedio semanales de la fresa michoacana.....	78
6.1. Representación gráfica del costo de cada uno de los componentes del Costo Promedio Ponderado de Capital (CPPC) actual utilizando el costo financiero de las fuentes de financiamiento actuales de la empresa “A”	229
6.2. Representación gráfica del costo de cada uno de los componentes del Costo Promedio Ponderado de Capital (CPPC) actual utilizando el costo financiero de las fuentes de financiamiento actuales de la empresa “B”	230
6.3. Representación gráfica del costo de cada uno de los componentes del Costo Promedio Ponderado de Capital (CPPC) actual utilizando el costo	



financiero de las fuentes de financiamiento actuales de la empresa	
“C”	230
6.4. Representación gráfica del costo de cada uno de los componentes del Costo Promedio Ponderado de Capital (CPPC) actual utilizando el costo financiero de las fuentes de financiamiento actuales de la empresa	
“D”	231
6.5. Representación gráfica del costo de cada uno de los componentes del Costo Promedio Ponderado de Capital (CPPC) actual utilizando el costo financiero de las fuentes de financiamiento actuales de la empresa	
“E”	231
6.6. Representación gráfica del costo ponderado de la deuda a corto plazo de las empresas muestra de estudio.....	232
6.7. Representación gráfica del costo ponderado de la deuda a largo plazo de las empresas muestra de estudio.....	232
6.8. Representación gráfica del costo ponderado de las acciones preferentes de las empresas muestra de estudio.....	233
6.9. Representación gráfica del costo ponderado de las acciones comunes de las empresas muestra de estudio.....	233
6.10. Representación gráfica del Costo Promedio Ponderado de Capital (CPPC) de las empresas muestra de estudio.....	234
7.1. Representación del Costo Promedio Ponderado de Capital utilizando el costo financiero de instrumentos de deuda internacionales para la empresa “A”	239
7.2. Representación del Costo Promedio Ponderado de Capital utilizando el costo financiero de instrumentos de deuda internacionales para la empresa “B”	239
7.3. Representación del Costo Promedio Ponderado de Capital utilizando el costo financiero de instrumentos de deuda internacionales para la empresa “C”	240



7.4. Representación del Costo Promedio Ponderado de Capital utilizando el costo financiero de instrumentos de deuda internacionales para la empresa “D”	240
7.5. Representación del Costo Promedio Ponderado de Capital utilizando el costo financiero de instrumentos de deuda internacionales para la empresa “E”	241
7.6. Representación gráfica del costo ponderado de la deuda a corto plazo si utilizaran instrumentos de deuda internacionales las empresas muestra de estudio.....	241
7.7. Representación gráfica del costo ponderado de la deuda a largo plazo si utilizaran instrumentos de deuda internacionales las empresas muestra de estudio.....	242
7.8. Representación gráfica del costo ponderado de las acciones preferentes si utilizaran instrumentos de deuda internacionales las empresas muestra de estudio.....	242
7.9. Representación gráfica del costo ponderado de las acciones comunes si utilizaran instrumentos de deuda internacionales las empresas muestra de estudio.....	243
7.10. Representación gráfica del Costo Promedio Ponderado de Capital si utilizaran instrumentos de deuda internacionales las empresas muestra de estudio.....	243
7.11. Comparativo del Costo Promedio Ponderado de Capital utilizando las fuentes de financiamiento actuales y utilizando instrumentos de deuda internacionales.....	244
7.12. Comparativo de la disminución del Costo Promedio Ponderado de Capital utilizando las fuentes de financiamiento actuales y utilizando instrumentos de deuda internacionales.....	245
7.13. Comparativo de la disminución del Costo Promedio Ponderado de Capital utilizando las fuentes de financiamiento actuales y utilizando instrumentos de deuda internacionales.....	245



IMÁGENES

2.1. Fresa.....	32
2.2. Planta de la fresa.....	35
2.3. Fumigación del suelo.....	48
2.4. Nivelación del suelo para riego y siembra de plantas.....	49
2.5. Siembra de plantas en suelo.....	50
2.6. Vivero para la propagación de la planta de fresa.....	51
2.7. Instrumentos empleados para cuantificar nitratos, potasio, sodio, sólidos solubles, sales totales, pH y potencial de óxido-reducción.....	52
2.8. Vivero para la propagación de planta de fresa en desarrollo.....	53
2.9. Tractor realizando el acolchado del suelo y fumigación del mismo.....	54
2.10. Plantas de fresa cosechadas en el vivero.....	55
2.11. Cosecha, empaque y transporte de la planta de fresa para evitar la propagación de las enfermedades.....	57
2.12. Cultivo de fresa en el campo de producción.....	58
2.13. Planta de fresa durante la primera floración.....	59
2.14. Gusano soldado.....	59
2.15. Caja “burro” utilizada en la cosecha de la fresa.....	60
2.16. Niño transportando fresa para su empaque.....	60
2.17. Empaquetado de fresa preseleccionada en el “burro” en recipientes de plástico.....	61
2.18. Preenfriado de la fruta y transportación en camiones con sistema de refrigeración.....	62
2.19. Municipios del estado de Michoacán productores de fresa.....	67
2.20. Marcado del embalaje.....	88
2.21. Simbología para el marcado del embalaje.....	89
3.1. Logo de marcado de país de origen.....	117



SIGLAS Y ABREVIATURAS

a. C.	Antes de Cristo
AELC	Asociación Europea de Libre Comercio
AMS	Agriculture Marketing Service
APHIS	Animal and Plant Health Inspection Service
ASIGNA	Cámara de Compensación de Derivados de los Estados Unidos Mexicanos
BANCOMEXT	Banco Nacional de Comercio Exterior, S.N.C.
BMV	Bolsa Mexicana de Valores, S.A.B. de C.
CA	Calcio
CAPM	Capital Asset Pricing Model
CDN	Certificado de Depósito Negociable
CFF	Código Fiscal de la Federación de los Estados Unidos Mexicanos
cm	Centímetro
CODEX	Código de Prácticas y Principios Generales de Higiene de los Alimentos
COFEMER	Comisión Federal de Mejora Regulatoria
CPPC	Costo Promedio Ponderado de Capital
CURP	Clave Única de Registro de Población
DOF	Diario Oficial de la Federación
DTA	Derecho de Trámite Aduanero
EPA	Environmental Protection Agency
EX-IM BANK	Export-Import Bank
EZLN	Ejército Zapatista de Liberación Nacional
FDA	Food and Drug Administration
FSIS	Food and Safety Service
g	Gramo



GATT	Acuerdo General sobre Aranceles y Comercio
ha	Hectárea
HTTP	Hyper Text Transfer Protocol (Protocolo de Acceso a Internet)
INCOTERMS	Internacional Commercial Terms
INEGI	Instituto Nacional de Estadística, Geografía e Informática
ISO	International Organization for Standartization
IVA	Impuesto al Valor Agregado
K	Potasio
KG	Kilogramo
L/C	Carta de crédito
NA	Sodio
NAFÍN	Nacional Financiera
NMF	Nación Más Favorecida
NMX	Normas Mexicanas
NOM	Normas Oficiales Mexicanas
m	Metro
MEXDER	Mercado Mexicano de Derivados
Mg	Magnesio
mg	Miligramo
mm	Milímetro
OEIDRUS	Sistema de Información Geográfica
OMC	Organización Mundial del Comercio
PPCC	Promedio Ponderado del Costo de Capital
PRI	Partido Revolucionario Institucional
RFC	Registro Federal de Contribuyentes
S	Azufre
SA	Sistema Armonizado de Designación y Codificación de Mercancías
SAGARPA	Secretaría de Agricultura, Ganadería, Desarrollo Rural, Pesca y Alimentación



SAT	Servicio de Administración Tributaria
SE	Secretaría de Economía
SECOFI	Secretaría de Comercio y Fomento Industrial
SEMARNAT	Secretaría de Medio Ambiente y Recursos Naturales
SENTRA	Sistema Electrónico de Negociación, Transacción, Registro y Asignación
SHCP	Secretaría de Hacienda y Crédito Público
SIAP	Servicio de Información Alimentaria y Pesquera
SRE	Secretaría de Relaciones Exteriores
SS	Secretaría de Salud
TLC	Tratado de Libre Comercio
TLCAN	Tratado de Libre Comercio de América del Norte
ton	Tonelada
UI	Unidad Internacional
USDA	Department of Agriculture of the United States of America
WACC	Weighted Average Cost of Capital
www	World Wide Web (Red de Comunicación Mundial)
°C	Grados centígrados
%	Porcentaje



RESUMEN

El presente trabajo es el resultado de una investigación cuantitativa con alcance descriptivo-correlacional, efectuada con el fin de crear una ventaja competitiva financiera para las empresas exportadoras michoacanas de fresa, hacia los Estados Unidos de América, a través de instrumentos de deuda internacionales. El objetivo principal es conocer la estrategia financiera que deben seguir estas empresas para la creación de la ventaja señalada.

Por lo anterior, la investigación se enfoca en el análisis de los instrumentos de deuda internacionales que permitan a estas empresas disminuir su Costo Promedio Ponderado de Capital; concluyendo que si se logra lo anterior, se crea una estrategia financiera que da origen a una ventaja competitiva financiera.

ABSTRACT

The present work is the result of quantitative research and correlational descriptive scope, carried out in order to create a financial competitive advantage for exporting companies' strawberry of Michoacán, to the United States, through international debt instruments. The main objective is to determine the financial strategy to be followed by these companies to create the advantage pointed.

Therefore, the study focuses on the analysis of international debt instruments that enable these companies to decrease their Weighted Average Cost of Capital, concluding that if it accomplishes this, you create a financial strategy gives rise to a financial advantage.



INTRODUCCIÓN

Actualmente, la globalización se ha venido presentando como un proceso económico, tecnológico, social y cultural a gran escala, que consiste en la creciente comunicación e interdependencia entre los distintos países del mundo unificando sus mercados, sociedades y culturas, a través de una serie de transformaciones sociales, económicas y políticas que les dan un carácter global.

La globalización en sí misma es un proceso continuo y dinámico, que desafía las leyes de los países en su forma de regular el funcionamiento de empresas y el comportamiento económico de los individuos a nivel internacional que, si bien pueden dar trabajo a la mano de obra desocupada o ser los contratados, también pueden beneficiarse de irregularidades y debilidades subsistentes en un determinado país.

Ante todos los cambios generados por la globalización, podemos decir que ésta ha generado que las empresas de los distintos países se encuentren en una constante búsqueda de aquellas estrategias que les generen una ventaja ante sus competidores y les permitan ser competitivos.

La situación antes descrita, también es inherente a nuestro país y a nuestro estado, y ha afectado a todas las empresas, ya sea que se dediquen a actividades primarias, secundarias y/o terciarias.

Un caso peculiar que encontramos en Michoacán son las empresas exportadoras michoacanas de fresa, a las cuales debido a la apertura comercial que se ha ido dando gradualmente con un gran número de países, les es más difícil ser competitivas ante los productos de países desarrollados, por lo que ha surgido la necesidad de buscar “ese algo” que las distinga de las demás y les permita



mantener e incrementar su competitividad tanto a nivel nacional como internacional.

Por esta razón, este trabajo, pretende ayudar, a las empresas exportadoras michoacanas de fresa hacia los Estados Unidos de América, primeramente en la selección de una adecuada estrategia competitiva enfocada al aspecto financiero, para posteriormente de ésta se cree una ventaja competitiva, la cual les permita posicionarse en los mercados internacionales y como consecuencia de ello, se generen beneficios tanto para los accionistas, los trabajadores, el estado y todo aquel que de una u otra forma tenga algún nexo con estas empresas.

Ahora bien, la presente investigación consta de tres partes. La primera se denomina Antecedentes y se divide en dos capítulos.

El capítulo 1. Antecedentes: se refiere al planteamiento del problema, describiendo la situación problemática identificada, el tipo de investigación, además se plasman las preguntas y objetivos de la investigación, se justifica el desarrollo, alcances y limitaciones de la misma, así como la identificación de las variables y sus dimensiones.

El capítulo 2. Objeto de estudio: fresa michoacana: presenta una descripción de la fresa, su proceso de cultivo, su producción, así como las formas de comercialización y requerimientos de exportación hacia los Estados Unidos de América.

La segunda parte se titulada, Marco teórico, se divide en tres capítulos.

El capítulo 3. El proceso de exportación: detalla los tipos de exportación existentes, así como los elementos generales, documentos, trámites, regulaciones y una serie de aspectos que enmarcan todo el desarrollo del proceso de



exportación y los cuales son necesarios para poder llevarlo a cabo, finalizando con la descripción de las fuentes de financiamiento inherentes al comercio internacional.

El capítulo 4. Competitividad: señala los conceptos relativos a la competitividad, estrategias y ventajas competitivas, enfocándolos al aspecto financiero.

El capítulo 5. Creación y desarrollo de una estrategia y ventaja competitiva financiera: Desarrolla los conceptos descritos en el capítulo anterior, a través de la utilización de instrumentos de deuda internacionales y el Costo Promedio ponderado de Capital (CPPC).

La tercera y última parte identificada como Resultados, consta de dos capítulos.

El capítulo 6. Recolección y procesamiento de datos: muestra la información recabada durante el desarrollo del trabajo de campo, utilizando tablas y gráficas.

El capítulo 7. Análisis de datos: presenta el análisis de los datos recolectados en el capítulo anterior, con el fin de conocer el impacto que tendrá la utilización de instrumentos de deuda internacionales, en el Costo Promedio Ponderado de Capital de las empresas exportadoras michoacanas de fresa hacia los Estados Unidos de América.

Por último, se mencionan las conclusiones de la investigación, y en la parte final del trabajo, se presentan tanto la bibliografía, un glosario y los anexos relativos a la presente investigación.



1º PARTE:

ANTECEDENTES



CAPÍTULO 1. ANTECEDENTES

1.1. DESCRIPCIÓN DEL PROBLEMA

Nuestro país cuenta con un territorio con una excelente ubicación geográfica, desde el punto de vista, de fronteras, distribución de tierras y aguas, relieves, biodiversidad de flora y fauna, clima, etcétera, siendo este último un factor determinante en el desarrollo de las actividades económicas primarias en México, siendo una de ellas la agricultura.

A lo largo y ancho de la República Mexicana se cuenta con una gran variedad de tipos de cultivos, los cuales dependen en gran parte de las condiciones climáticas para poder llevarse a cabo. Un ejemplo claro lo constituye la fresa, la cual es nativa de las regiones templadas y se cultiva en grandes cantidades, tanto para fines comerciales como por parte de horticultores aficionados. La zona apta para la producción de esta fruta se ubica entre los 1,300 y 2,000 metros sobre el nivel del mar con una temperatura óptima promedio de 14 °C, por lo que no se puede sembrar en cualquier lugar. Debido a ello, son pocos los estados donde se cosecha dicha frutilla: Baja California Norte, Baja California Sur, Guanajuato, el Estado de México, Durango, Zacatecas, Chihuahua, Jalisco, Morelos, Sinaloa, Veracruz, Coahuila y Michoacán, siendo este último el productor del 53% de fresa a nivel nacional de acuerdo con la Secretaría de Agricultura, Ganadería, Desarrollo Rural, Pesca y Alimentación (SAGARPA)¹.

Es precisamente aquí en Michoacán donde se cultivan diversas variedades de fresa, las cuales se caracterizan por tener el mejor sabor, color, textura, tamaño y otras propiedades que hacen a la frutilla más atractiva en todos los sentidos; todo lo anterior ha sido posible gracias a la utilización de los más avanzados sistemas

¹ Porcentaje calculado en base a la información obtenida del Servicio de Información Alimentaria y Pesquera (SIAP) de la Secretaría de Agricultura, Ganadería, Desarrollo Rural, Pesca y Alimentación (SAGARPA).



en tecnología de producción tales como acolchados plásticos, riego tecnificado y macro túneles, con lo que se obtiene fresa de calidad, sanidad e inocuidad inigualable que el mercado demanda.

Así pues, al ofrecer los productores michoacanos fresas de calidad, han encontrado la posibilidad de llevar sus productos más allá de nuestras fronteras y entrar en la dinámica del comercio internacional, es decir, intercambiar productos con otro país o bien, un bloque económico bien definido, siendo uno el importador y otro el exportador.

El principal destino de las exportaciones de la fresa michoacana es el mercado de los Estados Unidos, quien recibe el 99.5%² del volumen anual de fresa exportada.

Pero aún y con un panorama “favorable” para esta frutilla, se tienen algunos problemas que no permiten potenciar aún más esta zona y a la entidad.

Inexplicablemente, Michoacán es el productor número uno de fresa con un total de 114,784.00 toneladas, pero sin embargo, ocupa el octavo lugar en cuanto al valor de la producción con tan solo \$668,032.48 (cifra expresada en miles de pesos), lo cual refleja claramente que el precio de la fresa michoacana no es competitivo frente al de los demás productores nacionales, que con una producción menor recaudan más recursos, por ejemplo, Baja California Norte únicamente produce 82,087.60 toneladas de fresa y recibe a cambio \$1'013,781.86 (cifra expresada en miles de pesos)³.

Aunado a lo anterior, los productores michoacanos enfrentan dificultades de comercialización, ya que primeramente es un producto perecedero,

² Perales José, “Se mantiene Michoacán como el principal productor de fresa a nivel nacional”. Consultado el 12 de septiembre de 2010. Disponible en <http://www.cambiodemichoacan.com.mx/vernota.php?id=116835>

³ Servicio de Información Alimentaria y Pesquera (SIAP) de la Secretaría de Agricultura, Ganadería, Desarrollo Rural, Pesca y Alimentación (SAGARPA). Consultado el 17 de septiembre de 2010. Disponible en: http://www.siap.gob.mx/index.php?option=com_wrapper&view=wrapper&Itemid=351



extremadamente frágil, la calidad no es controlable fácilmente y puede no llegar a cumplir con las normas de sanidad demandadas, lo que origina que no se pueden dar el lujo de exigir demasiado a los compradores, ya que de lo contrario corren el riesgo de no vender la frutilla y que ésta se eche a perder, por lo que lamentablemente terminan aceptando un precio menor al de mercado. Y si a esto le sumamos la alta dependencia de intermediarios en la comercialización, se vuelve un grave problema por resolver.

Y por si fuera poco, actualmente los mercados están exigiendo un manejo inocuo del producto, que de no ser cumplido se refleja en el cierre de los mercados tanto nacionales como extranjeros, por lo que el daño causado por plagas y enfermedades inherentes a este tipo de cultivo causa un bajo rendimiento de las superficies cosechadas.

Por otro lado, las técnicas utilizadas para el cultivo de la fresa, representan ya sea un obstáculo o un beneficio para los productores, ya que dependiendo del grado de avance tecnológico que poseen, pueden aumentar su producción o bien reducir costos de la misma.

La falta de todo un sistema previamente diseñado para la transportación de la fresa para su comercialización es otro factor que afecta a los productores, ya que al no contar con los medios necesarios para hacerlo de manera directa, tienen que recurrir a terceros, lo cual incrementa tanto su costo de producción como sus gastos generales.

Así mismo, es recurrente apreciar una reducida visión empresarial por parte de los productores, ya que la mayoría de estas empresas, que por lo general son de orden familiar o constituidas por una serie de productores que se agrupan, en ocasiones no cuentan con el capital necesario para ampliar sus operaciones, renovar sus activos, abrirse camino a nuevos mercados, establecer nuevas



técnicas de cultivo, etc., por lo que se ven obligados a buscar financiamiento en instituciones de crédito, las cuales les niegan el financiamiento o bien se los otorgan pero a cambio de cubrir elevadas tasas de interés, comisiones y solicitarles muchas garantías.

De los factores antes descritos, la mayor parte es inherente al aspecto financiero de las organizaciones. Lamentablemente por desconocimiento o falta de información, las empresas exportadoras, y en este caso las michoacanas que se dedican a la exportación de fresa, dejan pasar la oportunidad de desarrollar estrategias competitivas financieras y con ello ser poseedoras de una ventaja competitividad en cuanto al costo financiero se refiere.

1.2. PREGUNTAS DE INVESTIGACIÓN

1.2.1. PREGUNTA GENERAL DE INVESTIGACIÓN

¿Qué estrategia financiera deben seguir las empresas exportadoras michoacanas de fresa hacia los Estados Unidos de América, para crear una ventaja competitiva financiera?

1.2.2. PREGUNTAS ESPECÍFICAS DE INVESTIGACIÓN

¿Qué sucede con la competitividad de las empresas exportadoras si disminuyen su Costo Promedio Ponderado de Capital?

¿Cómo repercute el uso de instrumentos de deuda internacionales en el Costo Promedio Ponderado de Capital de las empresas exportadoras?



1.3. OBJETIVOS DE INVESTIGACIÓN

1.3.1. OBJETIVO GENERAL DE INVESTIGACIÓN

- Conocer la estrategia financiera que deben seguir las empresas exportadoras michoacanas de fresa hacia los Estados Unidos de América, para crear una ventaja competitiva financiera.

1.3.2. OBJETIVOS ESPECÍFICOS DE INVESTIGACIÓN

- Precisar el comportamiento de la competitividad de las empresas exportadoras ante una disminución de su Costo Promedio Ponderado de Capital.
- Identificar la repercusión de utilizar instrumentos de deuda internacionales en el Costo Promedio Ponderado de Capital de las empresas exportadoras.

1.4. JUSTIFICACIÓN

La presente investigación pretende que las empresas conozcan y aprecien el impacto que tiene en su Costo Promedio Ponderado de Capital la utilización de instrumentos de deuda internacionales como estrategia financiera a fin de crear una ventaja competitiva financiera.

El estudio es viable, ya que se dispone de los recursos necesarios (libros, artículos de revistas económicas y financieras, medios electrónicos, acceso a información de instituciones gubernamentales y del sector privado, entre otros) para obtener la información pertinente para el desarrollo del mismo.

Así mismo, resulta factible contar con la participación de las empresas exportadoras michoacanas de fresa debido a que los resultados obtenidos, son de gran importancia e interés para las mismas, al contribuir en la toma de decisiones financieras, las cuales repercuten en su estructura financiera, sus costos



financieros, sus actividades de operación, así como la oportunidad de renovar o reemplazar sus activos, expandirse a nuevos mercados, diversificar su producción y sobre todo mantener y elevar su competitividad.

1.5. TIPO DE INVESTIGACIÓN

Se desarrollará una investigación de enfoque cuantitativo⁴ con alcance descriptivo⁵ y culminará con un alcance correlacional⁶.

Se utilizarán fuentes documentales para el desarrollo del marco teórico y la metodología de investigación; así como la recolección, el procesamiento y el análisis de datos para la comprobación de las hipótesis.

1.6. HIPÓTESIS DE INVESTIGACIÓN

1.6.1. HIPÓTESIS GENERAL DE INVESTIGACIÓN

↻ La utilización de instrumentos de deuda internacional como estrategia financiera crea una ventaja competitiva financiera en las empresas exportadoras michoacanas de fresa hacia los Estados Unidos de América.

1.6.2. HIPÓTESIS ESPECÍFICAS DE INVESTIGACIÓN

↻ La competitividad de las empresas exportadoras aumenta al disminuir su Costo Promedio Ponderado de Capital.

↻ El uso de instrumentos de deuda internacionales disminuye el Costo Promedio Ponderado de Capital de las empresas exportadoras.

⁴ Ver glosario, pág. 255.

⁵ Ver glosario, pág. 253.

⁶ Ver glosario, pág. 253.

1.7. IDENTIFICACIÓN DE VARIABLES

1.7.1. VARIABLE DEPENDIENTE

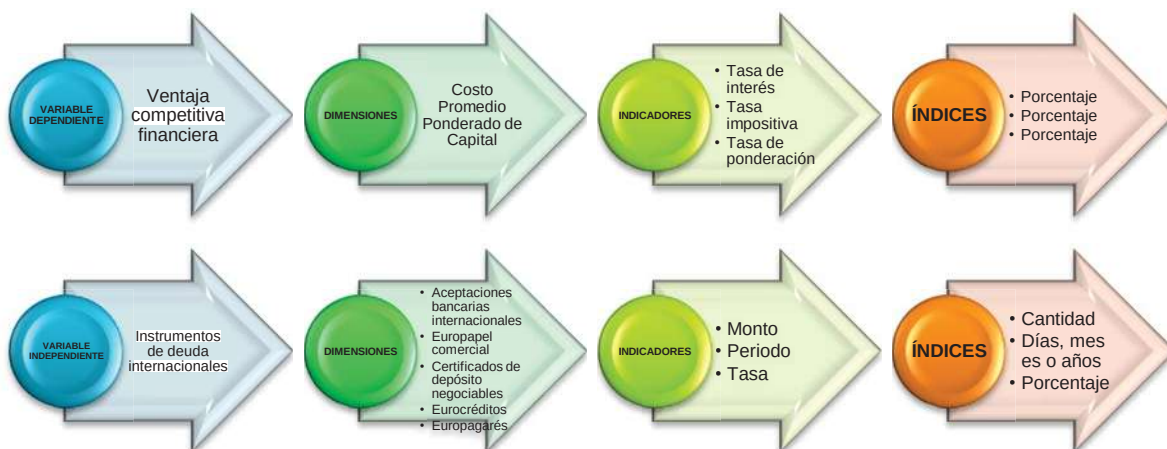
↗ Ventaja competitiva financiera.

1.7.2. VARIABLE INDEPENDIENTE

↗ Instrumentos de deuda internacionales.

1.7.3. DIMENSIONES, INDICADORES E ÍNDICES

FIGURA 1.1. VARIABLES, DIMENSIONES, INDICADORES E ÍNDICES DE LA INVESTIGACIÓN



FUENTE: Elaboración propia.

1.8. INSTRUMENTOS

1.8.1. INSTRUMENTOS CUANTITATIVOS

Consulta de libros, artículos de revistas, tesis y páginas web, anuarios, estadísticas, gráficas, etcétera, referentes al objeto de estudio, el proceso de producción de la fresa, el comercio internacional, la exportación, los instrumentos de deuda internacionales, las estrategias y las ventajas competitivas financieras.



1.8.2. INSTRUMENTOS CUALITATIVOS

Opiniones y entrevistas con dueños, directivos y gerentes de las empresas exportadoras michoacanas de fresa, así como con funcionarios del gobierno e investigadores cuyo trabajo se relacione con el objeto de estudio, el proceso de producción de la fresa, el comercio internacional, la exportación, los instrumentos de deuda internacionales, las estrategias y las ventajas competitivas financieras.

1.9. OBJETO DE ESTUDIO

1.9.1. UNIVERSO DE ESTUDIO

Empresas exportadoras michoacanas de fresa.

1.9.2. MUESTRA DE ESTUDIO

Empresas exportadoras michoacanas de fresa hacia Estados Unidos de América.

1.10. ALCANCES Y LIMITACIONES DE INVESTIGACIÓN

El alcance de mi trabajo de investigación comprenderá a todos aquellos productores michoacanos de fresa que actualmente están exportando.

Las limitaciones a mi trabajo serían no contar con la información necesaria para el desarrollo del marco teórico y posteriormente para la comprobación de mis hipótesis, las cuales, principalmente se pueden deber a:

-  Que no exista la información requerida para la investigación.
-  Que existiendo la información, ésta no sea proporcionada por los productores o bien por las autoridades gubernamentales competentes.
-  Que la información proporcionada no sea confiable debido a su procedencia y manejo.

CAPÍTULO 2. OBJETO DE ESTUDIO: FRESA MICHOACANA

2.1. DESCRIPCIÓN DEL OBJETO DE ESTUDIO

2.1.1. CLASIFICACIÓN CIENTÍFICA

Reino: Plantae (vegetal).

División: Magnoliophyta.

Clase: Magnoliopsida (angiospermae).

Subclase: Dicotyledoneae.

Orden: Rosae (rosales).

Familia: Rosaceae.

Género: Fragaria.

Nombre científico: Fragaria spp.

Nombres comunes: Frutilla, fresón.

IMAGEN 2.1. FRESA



FUENTE: Wikipedia.

Fragaria, las freseras, es un género con varias especies de plantas rastreras. Su nombre deriva de la fragancia que posee (fraga, en latín). Son cultivadas por su fruto comestible llamado fresa o frutilla. Las variedades cultivadas comercialmente



son por lo general híbridos⁷, en especial fragaria x ananassa, que ha reemplazado casi universalmente a la especie silvestre, fragaria vesca, por el superior tamaño de sus frutos.

2.1.2. ORIGEN Y DISTRIBUCIÓN GEOGRÁFICA

Las fresas fueron conocidas por los romanos, aunque son poco mencionadas en referencias porque aún no existían como cultivo. Ovidio y Virgilio las nombran en sus versos. Plinio (79-34 a.C.) menciona a la fresa como uno de los productos naturales de Italia. En el siglo XIV los franceses cultivaban la especie silvestre *fragaria vesca*, sacada de los bosques para usarla en jardines y a veces para consumir sus frutos. En el siglo XVI se conocían en los jardines las especies europeas *fragaria vesca*, *fragaria moschata*, *fragaria viridis* y *fragaria semperflorens*.

En el siglo XVII fue introducida a Europa la especie norteamericana *fragaria virginiana*, base de las variedades modernas de fresa de fruto grande. En 1714 Frézier llevó de Chile a Francia la *fragaria chiloensis*. Duchesne hizo especies de fresa y se inició la producción de variedades mejoradas. Actualmente su cultivo se extiende a muchas regiones del mundo.

2.1.3. CARACTERÍSTICAS Y DESCRIPCIÓN BOTÁNICA

Planta perenne⁸ que produce brotes nuevos cada año. Presenta una roseta⁹ basal de donde surgen las hojas y los tallos florales, ambos de la misma longitud. Los tallos florales no presentan hojas. En su ápice¹⁰ aparecen las flores, de cinco

⁷ Ver glosario, pág. 256.

⁸ Ver glosario, pág. 259.

⁹ Ver glosario, pág. 261.

¹⁰ Ver glosario, pág. 253.



pétalos blancos, cinco sépalos¹¹ y numerosos estambres. Los peciolos¹² de las hojas son filosos. Cada uno soporta una hoja compuesta con tres foliolos¹³ ovales dentados. Estos son de color verde brillante por el haz¹⁴ y más pálidos por el envés¹⁵, con una nervadura¹⁶ muy destacada y abundante pilosidad¹⁷. De la roseta basal surgen también otro tipo de tallos rastreros que producen raíces adventicias¹⁸ de donde nacen otras plantas. No es un cítrico.

➤ Raíces. La planta tiene dos tipos de raíces, las primarias que son largas, y las secundarias, cortas y abundantemente derivadas de las primarias. En una planta bien desarrollada puede haber de 20 a 40 raíces primarias o más y centenares de raicillas o raíces secundarias.

➤ Tallo. Está compuesto por fragmentos muy cortos; tiende a lignificarse¹⁹ e introducirse verticalmente en el suelo.

➤ Estolones. Son ramas verdes o rosadas, cilíndricas, algo vellosas, que nacen en las axilas de las hojas y se alargan horizontalmente. Tienen nudos de trecho en trecho, a partir de los cuales se forman nuevas plantas; un estolón puede dar origen a cuatro o más plantas.

¹¹ Ver glosario, pág. 261.

¹² Ver glosario, pág. 258.

¹³ Ver glosario, pág. 256.

¹⁴ Ver glosario, pág. 256.

¹⁵ Ver glosario, pág. 255.

¹⁶ Ver glosario, pág. 257.

¹⁷ Ver glosario, pág. 258.

¹⁸ Ver glosario, pág. 260.

¹⁹ Ver glosario, pág. 257.

➤ **Hojas.** Son trifoliadas, lisas o pubescentes²⁰, de diferentes tonalidades de verde según la variedad. Los pecíolos son largos y delgados, con dos estípulas²¹ en la base que los recubren, y un brote para producir un conjunto de hojas, un renuevo o una inflorescencia²².

➤ **Flores.** Las inflorescencias primarias salen del tallo terminal, mientras las secundarias proceden de yemas laterales. El pedicelo²³ de la flor primaria es corto y generalmente no ramificado como los de las secundarias. Las flores que aparecen primero usualmente dan frutos de mayor tamaño.

IMAGEN 2.2. PLANTA DE LA FRESA



Se distinguen tres tipos de flores: macho o estaminada, hembra o pistilada y perfecta o hermafrodita; las variedades hexaploides y octoploides tienden a tener estos tipos de flores en estado silvestre.

La flor perfecta tiene cinco sépalos, cinco pétalos blancos o amarillos y numerosos estambres (alrededor de 20 en las especies silvestres y más en las variedades cultivadas). Los pistilos también son numerosos, dispuestos en espiral sobre el receptáculo.

FUENTE: Artículo *Fragaria Vesca*²⁴.

²⁰ Ver glosario, pág. 259.

²¹ Ver glosario, pág. 255.

²² Ver glosario, pág. 256.

²³ Ver glosario, pág. 258.

²⁴ Wikipedia, artículo "Fragaria Vesca", 15 de mayo de 2010. Consultado el 30 de septiembre de 2010. Disponible en: http://es.wikipedia.org/wiki/Fragaria_nipponica



➤ **Fruto.** Una vez efectuada la fecundación, los pétalos y los estambres caen; el receptáculo crece, se vuelve carnoso y se llena de agua azucarada y acidulada. Luego el receptáculo toma un color rosado o rojo vivo, en tanto que los ovarios diseminados en su superficie crecen y forman los frutos verdaderos, que se denominan *aquenos*²⁵, y se localizan en alvéolos abiertos en la superficie del receptáculo.

2.1.4. COMPOSICIÓN QUÍMICA

TABLA 2.1. COMPOSICIÓN QUÍMICA DE LA PARTE COMESTIBLE DEL FRUTO DE LA PLANTA DE LA FRESA

COMPOSICIÓN QUÍMICA DE LA PARTE COMESTIBLE DEL FRUTO (100g)	
Agua	89,9 %
Proteínas	0,8 g
Grasas	0,5 g
Carbohidratos	6,9 g
Fibra	1,4 g
Cenizas	0,5 g
OTROS COMPONENTES (mg)	
Calcio	28,00 mg
Fósforo	27,00 mg
Hierro	0,80 mg
Vitamina	30 UI ²⁶
Tiamina	0,03 mg
Riboflavina	0,07 mg
Niacina	0,30 mg
Ácido ascórbico	60,00 mg
Calorías	32

FUENTE: Enciclopedia Agropecuaria.

²⁵ Ver glosario, pág. 254.

²⁶ Ver glosario, pág. 262.



2.1.5. TIPOS DE FRESAS

Se conocen más de 20 especies de *Fragaria*, que varían en cuanto al número de cromosomas, mostrando una importante poliploidía²⁷. Las especies silvestres más comunes son diploides, exhibiendo dos juegos de siete cromosomas; otras son tetraploides o hexaploides, y los híbridos más resistentes son octoploides y aún decaploides. Las especies con más cromosomas tienden a ser más robustas y producir frutos de mayor tamaño. De entre las fresas y los fresones más comercializados, encontramos tres tipos:

- **La fresa**, caracterizada por su pequeño tamaño, con un diámetro de sección ecuatorial alrededor de 20 mm.
- **El fresón camarosa**, caracterizado por su gran tamaño, firme y rojo. Destaca por su buena calidad y su resistencia.
- **El fresón douglas**, caracterizado por su tamaño más grande y en forma de globo, deformado en su cresta. Tiene un color rojo intenso y brillante, a menudo con la punta rosada.

Por otro lado, las especies de fresa que se tienen registradas en la actualidad son:

✓ Especies diploides

- *Fragaria daltoniana*²⁸.
- *Fragaria iinumae*²⁹.
- *Fragaria nilgerrensis*.
- *Fragaria nipponica*³⁰.
- *Fragaria nubicola*.

²⁷ Ver glosario, pág. 259.

²⁸ Es una especie fanerógama de frutilla nativa de los Himalayas. Su fruto tiene pobre sabor y no posee valor comercial.

²⁹ Es una especie botánica de frutilla nativa de Japón y este de Rusia. Su fruto tiene débil sabor y no es comercial.

³⁰ Es una planta herbácea perenne, de la familia de las rosáceas, que crece comúnmente en bosques ralos y en los claros.



- *Fragaria vesca* (fresa salvaje, frutilla de los bosques).
- *Fragaria viridis*.
- *Fragaria yezoensis*.

✓ **Especies tetraploides**

- *Fragaria moupinensis*.
- *Fragaria orientalis*.
- Especies hexaploides.
- *Fragaria moschata* (fresa de Alemania).

✓ **Especies e híbridos octoploides**

- *Fragaria x ananassa* (fresón, frutilla ananá)³¹.
- *Fragaria chiloensis* (fresa o frutilla chilena)³².
- *Fragaria iturupensis*.
- *Fragaria virginiana* (fresa escarlata).

✓ **Especies e híbridos decaploides**

- *Fragaria* × *potentilla*.
- *Fragaria* × *vescana*.

2.1.6. AGROECOLOGÍA

2.1.6.1. CLIMA

En las regiones donde hay estaciones, la fresa se desarrolla bien a temperaturas medias anuales entre 12 y 20 °C. Las variedades de *fragaria vesca* se adaptan mejor a las cuatro estaciones. En el trópico, la fresa se cultiva a altitudes entre

³¹ Es la variedad más común y es cultivada a nivel mundial.

³² Es una planta herbácea perenne, de la familia de las rosáceas, que crece en América del Norte y América del Sur en una gran variedad de climas y suelos.



2,000 y 2,800 metros sobre el nivel del mar, con temperaturas medias entre 14 y 16 °C. A temperaturas mayores de 18 °C se afectan la floración y la fructificación.

2.1.6.2. SUELO

La fresa requiere suelos fértiles bien drenados, arenoarcillosos, ricos en materia orgánica. En suelos arenosos se obtienen buenas producciones, pero se agotan rápidamente; por esto se necesita aplicar al cultivo mayor cantidad de fertilizantes. El pH debe estar entre 5.5 a 6.5.

2.1.7. PRÁCTICAS CULTURALES

2.1.7.1. PROPAGACIÓN

El frenal se puede multiplicar por semilla, macolla y por estolones. Las variedades de especies nativas de Europa se reproducen sin dificultad por semilla, pero lo más frecuente es enraizar los estolones. Las variedades poco estoloníferas necesitan propagarse por macolla, o sea plantas formadas al pie de la principal, que deben estar suficientemente enraizadas.

Los estolones, una vez separados de la planta madre, se pueden sembrar directamente en el campo si hay buenas lluvias o se dispone de riego. No obstante, lo mejor es poner a enraizar los estolones durante unas cinco o siete semanas. El almácigo de estolones se hace en eras³³ de 1.2 m de ancho por el largo necesario, sembrando el material a 10 cm en cuadro.

2.1.7.2. PREPARACIÓN DEL SUELO

Se debe hacer una arada profunda a 25 o 30 cm y nivelar el terreno para evitar encharcamientos.

³³ Ver glosario, pág. 255.



Si se va a sembrar en hileras se hacen surcos a 60 cm de distancia. Se acostumbra utilizar eras, que van separadas 40 cm y son de 1.20 cm de ancho por 10 a 20 m de largo. En cada era se colocan tres hileras de plantas separadas 40 cm; las plantas sobre la línea van a igual distancia.

2.1.7.3. COBERTURAS

Las fresas en contacto con el suelo se dañan; por esto se debe colocar sobre el piso una capa protectora de polietileno, tamo³⁴ o viruta de madera. En este último caso se debe aplicar nitrógeno para evitar el amarillamiento de las plantas. El polietileno puede ser transparente o negro, pero es mejor el último, pues evita el desarrollo de malezas y aumenta la temperatura del suelo.

2.1.7.4. RIEGO

El riego es un actor fundamental en la producción de fresas. En las principales zonas de producción, se dan dos épocas muy bien marcadas: la seca, de diciembre a abril, y la lluviosa de mayo a noviembre. La principal cosecha se inicia en noviembre o diciembre y la planta se mantiene en producción durante toda la época seca; por eso para aprovecharla es determinante contar con un adecuado sistema de riego. Debido al uso de coberturas de suelo, sólo se utilizan los sistemas de riego por aspersión o por goteo. Cuando es por aspersión, se prefieren aspersores pequeños y de gota fina para no afectar la floración. El sistema de riego por goteo que ha dado mejores resultados es el de manguera tipo "by wall" con doble pared y con salidas de agua cada 25 cm. Con este sistema basta una sola manguera por cada era de 70 cm de ancho.

2.1.7.5. RENOVACIÓN

Esta labor se realiza al cabo de dos años aproximadamente, usando los estolones primarios para propagar de nuevo la plantación.

³⁴ Ver glosario, pág. 261.



2.1.7.6. FERTILIZACIÓN

El frenal no es muy exigente en fertilizantes, pero éstos, aplicados oportunamente y en cantidades requeridas, aumentan la producción y la calidad de las fresas. El cultivo responde bien a la materia orgánica, que se puede aplicar en una cantidad de 10,000 a 15,000 kg/ha colocada entre las hileras cuando se considere necesaria. Las recomendaciones de fertilizantes dependen del análisis del suelo.

La planta necesita potasio para su desarrollo. La deficiencia de fósforo se manifiesta en el envejecimiento de las hojas y la acidez de los frutos. El nitrógeno interviene en el desarrollo de las partes vegetativas y en el crecimiento de las fresas; un exceso retarda la maduración y afecta el sabor de los frutos.

2.1.7.7. PODA

Por el tipo de crecimiento de la planta de fresa, la producción constante de tallos hace que la planta tome una forma de macolla en donde se acumula gran cantidad de hojas y ramas muertas, consecuencia también del calor producido por la cobertura de polietileno negro. Esta hojarasca retiene humedad que facilita el ataque de hongos a la fruta y además dificulta la aplicación de plaguicidas, por lo que es necesario eliminarla mediante un apoda de limpieza.

La poda debe realizarse después de los ciclos fuertes de producción; se quitan los racimos viejos, hojas secas y dañadas y restos de frutos que quedan en la base de la macolla. Se debe tener cuidado de no maltratar la planta y no se debe podar antes de la primera producción. Al aumentar la penetración de luz a las hojas, así como la ventilación, se acelera la renovación de la planta, facilita la aplicación de plaguicidas y previene el ataque de hongos en la fruta.

2.1.7.8. RECOLECCIÓN

Debido a que la fruta es altamente perecedera, debe cosecharse cada tres días y manejarse con mucho cuidado. Una cosa es lo que la planta de fresa está en



capacidad de producir y otra lo que el productor están en capacidad de cosechar y comercializar. En un manejo adecuado de la plantación y sobre todo de la fruta, puede estar la diferencia entre cosechar el 90% o el 30% de la fruta que la planta produce. Debe empezarse a manejar la fruta desde antes de su formación y su desarrollo, para que llegue en buenas condiciones a la cosecha. A partir del momento de la cosecha, se inicia otro proceso de gran importancia, como es el de seleccionar la fruta, empacarla, transportarla y almacenarla adecuadamente, para presentar un buen producto en el mercado. Una fresa cosechada en plena maduración y mantenida a temperatura ambiente, se deteriora en un 80% en sólo 8 horas. Por esto debe cosecharse, entre 1/2 y 3/4 partes de maduración y ponerse lo más rápidamente posible en cámaras frías (0 a 20 °C). La selección de la fruta se hace de acuerdo con el mercado al que se dirige, lo mismo que el empaque. Estas labores se inician en el momento de la cosecha, cuando se separan las frutas de acuerdo con la calidad y se empacan ahí mismo.

2.1.7.9. RENDIMIENTO

Aunque la planta es perenne, como cultivo rentable debe manejarse en forma anual. El ciclo de cultivo y la producción pueden variar mucho dependiendo de la época de siembra y el tipo de material que se utilice. En condiciones normales, se siembran plantas en el mes de mayo, para que después de seis meses de crecimiento, empiecen a producir frutos en diciembre. Con buen manejo, la planta se mantiene en producción por un año aunque siempre debe cambiarse a los dos años de edad. Las variedades que se cultivan, tienen una capacidad de producción entre 50 y 100 ton/ha/año. Trabajos a nivel experimental han dado hasta 85 ton/ha/año. Los agricultores nacionales obtiene producciones entre 30 y 50 ton/ha con algunas excepciones que superan estas cifras. Si se considera una producción de 50 toneladas, con el sistema de siembra de mayo a junio, es de esperar que esas producciones se distribuyan de la siguiente manera: un 60% entre diciembre, enero y febrero, un 25% de la producción entre marzo, abril y mayo y el 15% restante en los meses siguientes hasta octubre. Los primeros



meses son más productivos y la fruta es de mejor calidad por su tamaño y uniformidad.

2.1.7.10. PLAGAS

🐛 **Jobotos *Phyllophaga* spp. (Coleoptera: Scarabeidae).** Los jobotos son posiblemente la principal plaga del cultivo, ya que ataca plantas de cualquier edad y causan daños muy severos. Dañan las raíces y la parte subterránea del tallo, de donde se alimentan. Dependiendo el tamaño de la planta y de la población de jobotos, pueden destruir la plantación. El daño se manifiesta primeramente por un marchitamiento de las plantas, sobre todo cuando hace sol; posteriormente las hojas se tornan rojizas y si se trata de arrancarlas se observa que están flojas o sueltas de sus raíces, las cuales presentan muestras de haber sido comidas; si se escarba el suelo, se encontrarán los gusanos. El combate se puede realizar mediante la preparación anticipada del suelo para exponer las larvas y huevos al sol y mediante el tratamiento con insecticidas granulados antes de la siembra. El producto que mejor resultado ha dado es el Forato (Thimet, a razón de unos 30 kg/ha, si se aplica antes de la siembra. Uno de los problemas más serios es cuando el daño se presenta mientras la planta está en producción, ya que no se pueden usar productos con efecto sistémico. En estos casos hay que aplicar productos de contacto y procurar que no se contaminen las frutas.

🐛 **Cortadores *Prodenia* sp., *Spodoptera* sp. (Lepidoptera: Noctuidae).** Es una plaga que casi siempre aparece en la primera etapa de crecimiento, cuando las plantas están formando las primeras hojas. No se puede prevenir, pero se debe revisar constantemente el cultivo para detectar si hay hojas cortadas e inmediatamente, hacer aplicaciones de insecticidas. A veces aparecen en el momento de la cosecha, cortan racimos y muerden las frutas, que están en contacto con el suelo. Para el combate de la plaga,



si no hay cosecha, pueden usarse productos como Carbaril. Si el ataque ocurre en cosecha, hay que guardar las restricciones en el tiempo de espera y usar productos como Carbaril o *Bacillus Thuringiensis* o bien cebos con algún insecticida.

➤ **Vaquitas *Diabrotica* spp. (Coleoptera: Chrysomelidae).** Atacan las hojas de plantas de cualquier edad. Sólo se recomienda la aplicación de insecticidas si el daño es severo. Se pueden combatir con Carbaril, guardando las restricciones del tiempo de espera si se aplica en cosecha.

➤ **Arañita roja *Tetranychus urticae* (Acarina: Tetranychidae).** La araña roja se presenta en cualquier momento, aunque su daño es más severo durante la época seca. Las hojas toman un color bronceado y la planta no crece. En el envés de las hojas afectadas se pueden encontrar arañitas muy pequeñas que se mueven. El daño aparece primero en las hojas viejas. El combate se debe hacer con los productos acaricidas adecuados y sobre todo bien aplicados, ya que frecuentemente, se convierte en un problema muy serio porque no se hacen las aplicaciones en forma correcta. Debe mojarse muy bien la planta afectada, sobre todo por el envés de las hojas. Cuando las plantas están en cosecha, los productos recomendados son: el Dicofol (Kelthane) y el Propargite (Omite). Si no hay fruta pueden usarse otros como el Oxitioquinox (Morestan) en la dosis indicada en la etiqueta.

➤ **Acaro de la fresa *Steneotarsonemus pallidus* (Banks) (Acarina: Tarsonemidae).** Aparece más frecuentemente en plantas viejas (1 año o más) o en plantas nuevas que se han obtenido de plantaciones afectadas. El síntoma característico es un encrespado de las hojas jóvenes, en los brotes de la planta. Este caso no se puede ver a simple vista, por lo que debe diagnosticarse en un laboratorio. Puede destruir una plantación o atacar los frutos, lo que afecta su calidad. El combate se debe hacer muy



cuidadosamente, ya que por la posición en que se encuentra en la planta es difícil que los productos penetren. Además, los acaricidas corrientes no tiene buena acción contra esta plaga. Los mejores resultados en su combate se obtienen con el insecticida Endosulfan (Thiodán). Este producto es altamente tóxico para humanos, por lo que se debe aplicar por lo menos ocho o diez días antes de la cosecha y no repetir aplicaciones en lapsos menores de 35 días. El Dicofol o el Propargite, bien aplicados, pueden dar buen combate y podrían alternarse con el Thiodán en las dosis recomendadas en la etiqueta. Otros ácaros como *Brevipalpus phoenicis*, *B. obovatus* (ácaros planos) y *Tetranychus ludeni* también atacan el cultivo. Pueden combatirse con alguno de los siguientes acaricidas: Difocol, Endosulfan o Propargite.

2.1.7.11. ENFERMEDADES

Enfermedades de la raíz y del cuello

Las principales enfermedades de la raíz y el cuello de la planta son producidas por *Rhizoctonia solani*, *Phytophthora fragariae* y *Verticillium albo-atrum*. Su ataque, a veces puede confundirse con el de jobotos ya que el síntoma inicial es una marchitez en horas de mucho sol.

- ✓ **Rhizoctonia solani** provoca un colapso total de la planta durante la época de cosecha. Las hojas bajas toman un color púrpura y los peciolo se tornan color café, el cuello de la planta muere y se producen brotes laterales, las raíces se pudren y toman un color café.
- ✓ La pudrición causada por **Phytophthora fragariae** conocida como estela roja, produce enanismo de la planta en los casos severos. En las hojas jóvenes aparece una coloración verde azulada y en las hojas viejas roja, naranja o amarilla. En el ápice de las raíces



jóvenes aparece una pudrición que avanza hasta alcanzar las raíces laterales y al cortar la raíz se observa la estela de color rojo.

- ✓ En el caso de la pudrición por **Berticillium alboatrum** las hojas externas de la planta muestran una coloración café oscuro en los márgenes y en el área intervenal. Las hojas internas conservan su turgencia y color verde, aunque la planta esté muerta, lo cual la diferencia del ataque de *Phytophthora* sp, en que mueren tanto las hojas jóvenes como las viejas.

Enfermedades del follaje

- ✓ **Viruela *Mycosphaerella fragarie*.** Ataca a las plantas de cualquier edad, aunque son más susceptibles las plantas nuevas con follaje succulento. Puede ser muy severa en época lluviosa y días nublados, cuando el follaje permanece húmedo. El síntoma inicial es una mancha circular pequeña, hundida, color púrpura en el haz de la hoja con el centro color café al inicio y posteriormente gris, rodeado por un halo color púrpura; estas lesiones aumentan de tamaño hasta alcanzar de 3 a 6 mm de diámetro. Las plantaciones en áreas despejadas, con buena ventilación y sin altas densidades de siembra (dos hileras) son más fáciles de mantenerlas sanas. La enfermedad se puede prevenir con aplicaciones al follaje de productos protectores como Captan o Zineb. Cuando el problema se hace severo hay que recurrir a otros productos como Benomil. En cosecha, sólo puede aplicarse Benomil y captan.
- ✓ **Manchas de las hojas *Denrophoma* sp. y *Diplocarpon* sp.** Son dos tipos de manchas de las hojas que aparecen esporádicamente, sobre todo en condiciones de alta humedad. *Dendrophoma* sp., produce grupos de cinco a seis lesiones circulares de color rojo



púrpura en las hojas en desarrollo, cuyo centro, posteriormente, toma un color grisáceo. Cuando la enfermedad avanza, las lesiones coalescen y toman un color café con forma de letra V y en su centro se pueden observar los picnidios. *Diplocarpon* sp., causa numerosas manchas en forma irregular y color púrpura que pueden alcanzar un diámetro entre 1 y 5 mm. Las lesiones coalescen con el avance de la enfermedad por lo que la lámina de la hoja toma una coloración rojiza ó púrpura. Cuando las lesiones envejecen aparecen los acérvulos y la planta toma una apariencia quemada.

- ✓ **Mancha angular *Xanthomonas* sp.** Causa una mancha muy característica, en forma de ángulos delimitados por las nervaduras de las hojas; al verla contra la luz se ve translúcida y aceitosa, sobre todo por el envés de la hoja. Esta enfermedad aparece en época de mucha lluvia o en época seca, cuando se riega por aspersión.

🔗 Enfermedades de la flor y el fruto

- ✓ **Moho gris *Botrytis cinérea*.** Esta enfermedad ataca las flores sobre todo, cuando se presentan periodos prolongados con alta humedad relativa y al fruto durante su desarrollo, maduración y transporte. En el fruto aparece como una mancha amarillenta de consistencia acuosa, que posteriormente se extiende a toda la fruta y se cubre de un polvo gris, que corresponde a las esporas del hongo.

2.2. PROCESO DE CULTIVO DE LA FRESA

2.2.1. MES 1 (ENERO). FIN DE PREPARACIÓN DEL TERRENO PARA LA PROPAGACIÓN DE PLANTA EN VIVERO

- ✓ Fertilización del suelo: Calcio (Ca), Azufre (S), Magnesio (Mg), Potasio (K), Sodio (Na). Saturación de la capacidad de intercambio

catiónico del suelo con Ca (60), Mg (25), K (6), Na (3) por ciento respectivamente. Aplicar aproximadamente 1000 kg/ha de Carbonato de calcio y/o Roca fosfórica y 60 kg/ha de azufre elemental.

- ✓ Materia orgánica ideal mayor a 3%, si esto no ocurre aplicar estiércol de gallina o cualquier otro abono orgánico, aproximadamente de 400 a 1000 kg/ha.
- ✓ Fumigación del suelo con bromuro de metilo/cloropicrina con 450 kg/ha, y una buena preparación con rastra y soleado del suelo es recomendable.

IMAGEN 2.3. FUMIGACIÓN DEL SUELO



FUENTE: Enciclopedia agropecuaria.

- ✓ Preparación de camas y fertilización de fondo para el cultivo. Fertilización con Nitratos y microelementos de Zinc, Hierro, Boro, Manganeso y Molibdeno. Complementar con Potasio, Fósforo. Para un mejor inicio de desarrollo aplicar Nitrato de Amonio. Aplicar abono orgánico como la gallinaza si aun no se mejora el contenido de la materia orgánica en el suelo.



IMAGEN 2.4. NIVELACIÓN DEL SUELO PARA RIEGO Y SIEMBRA DE PLANTAS



FUENTE: Enciclopedia agropecuaria.

2.2.2. MES 2 (FEBRERO). TRATAMIENTO FITOSANITARIO DE LA PLANTA

- ✓ Inmersión total en solución de Captan.
- ✓ Tratamiento hidrotérmico, por inmersión de la planta en agua caliente (80 °C) por 20 minutos, si esto es factible y se tienen evidencias de contaminación de la planta.
- ✓ La raíz delgada y vieja se remueve, dejando las gruesas y sanas, mismas que contienen reservas de almidón y nutrientes minerales, que apoyaran el desarrollo de la planta en las primeras semanas.
- ✓ Transplante a camas con el suelo regado a saturación, es importante no dejar espacios entre la planta y el suelo. Solo establecer en el suelo el 40% del tallo o corona y toda la raíz.
- ✓ Mantener el suelo con buen drenaje y riego frecuente.
- ✓ Preferentemente emplear el riego por goteo.
- ✓ Aplicar en el riego, una vez que la planta se ha establecido, fertilizantes nitrogenados ricos en Nitratos, Calcio y Potasio.



IMAGEN 2.5. SIEMBRA DE PLANTAS EN SUELO



FUENTE: Fotografía obtenida durante la realización del trabajo de campo.

2.2.3. MES 3 (MARZO). INICIO DE LA PROPAGACIÓN VEGETATIVA

- ✓ Aparecen los primeros raigones y flores, como consecuencia del buen riego y fertilización con Nitratos, Boro, Manganeseo y Zinc, apoyar el desarrollo con fertilización foliar basado en micro elementos principalmente.
- ✓ Remover los botones florales tan frecuente como sea posible.
- ✓ Para un buen manejo del cultivo, se recomienda realizar un monitoreo continuo de plagas y enfermedades. Una herramienta adecuada para un buen control de plagas y enfermedades, es el conteo permanente de insectos y enfermedades, en conjunto con la limpieza de malezas y el drenaje del suelo.
- ✓ Control preventivo de plagas y enfermedades, realizando aplicaciones foliares de fungicidas para el control principalmente de antracnosis e iniciar programa de control biológico contra ácaros.



- ✓ Si las hojas presentan deformidades en su desarrollo, aplicar calcio y Boro. Aquí es posible aplicar Nitrato de calcio y ácido bórico, 100 y 10 kg/ha respectivamente.

IMAGEN 2.6. VIVERO PARA LA PROPAGACIÓN DE LA PLANTA DE FRESA



FUENTE: Fotografía obtenida durante la realización del trabajo de campo.

2.2.4. MES 4 (ABRIL). MANTENIMIENTO DEL VIVERO Y ESTIMULAR EL DESARROLLO RADICULAR DE PLANTAS HIJAS; CUIDAR UNA BUENA NUTRICIÓN

- ✓ De acuerdo con el monitoreo de plagas, se realizan las prácticas de control cultural, químico y biológico.
- ✓ Es recomendable analizar el contenido de nutrientes en el suelo y todos los tejidos de la planta por separado: raíz, tallo o corona, peciolo y foliolo. El balance nutricional en cada uno de ellos es diferente.
- ✓ Para esta etapa la planta ha iniciado la acumulación de reservas de energía. Esta actividad consiste en almacenar la glucosa que producen las hojas en almidones en la corona o tallo y raíz. Esta actividad se puede monitorear en campo, cuantificando los sólidos solubles (o BRIX) en tejido de corona y peciolo. Así mismo se

pueden teñir los tejidos con solución de Yodo (al 2%), tornándose estos a un color azul intenso, cuando los almidones están presentes.

IMAGEN 2.7. INSTRUMENTOS EMPLEADOS PARA CUANTIFICAR NITRATOS, POTASIO, SODIO, SÓLIDOS SOLUBLES, SALES TOTALES, PH Y POTENCIAL DE ÓXIDO-REDUCCIÓN



FUENTE: Enciclopedia agropecuaria.

2.2.5. MES 5 (MAYO). MANTENIMIENTO DEL VIVERO E INICIO DE PREPARACIÓN DEL SUELO PARA CULTIVO DE PRODUCCIÓN DE FRESA

- ✓ Las actividades de anclado de raigones se continúan, así como el manejo de plagas, buenas prácticas de riego (el éxito en propagación de plantas esta en el aporte adecuado y continuo de agua, evitar anegar el campo) y mantener el buen drenaje. Si esto no ocurre se puede auxiliar al suelo con Carbonato de Calcio, de 200 a 300 kg/ha.
- ✓ Un inicio temprano del periodo de lluvia, puede inducir un excesivo desarrollo vegetativo, por lo que se debe limitar la fertilización nitrogenada e incrementar los aportes de Calcio, Fósforo y Potasio.
- ✓ Con el inicio de la temporada de lluvia se promueve el desarrollo de enfermedades por lo que es recomendable contar con sistemas, como el de riego por goteo, para aplicar fungicidas sistémicos y elementos como el Cobre, a través del sistema.



- ✓ Si el calor y poca lluvia ocurren, es indispensable aportar agua a través del riego y continuar la propagación vegetativa. En estas condiciones las plantas no acumulan reservas de energía (almidón). Y una forma de apoyar a la planta para inducir la acumulación de reservas y dormancia es la fertilización con calcio.
- ✓ Se inicia la preparación de terrenos donde se van a establecer los cultivos de fresa para producción del ciclo que va a iniciar, que consiste en rastreo-barbecho-rastreo-subsuelo-nivelación y surcado.

2.2.6. MES 6 (JUNIO). ALTA PROPAGACIÓN VEGETATIVA Y FIN A LA PREPARACIÓN DE SUELOS PARA CULTIVO DE FRESA EN FASE DE PRODUCCIÓN

- ✓ Con una alta humedad y baja intensidad luminosa, que promueven las lluvias frecuentes, se recomienda aplicar una mezcla de Azufre elemental, Captan y Carbonato de Calcio para limitar el desarrollo de enfermedades del follaje, ya que en conjunto estos elementos tienen además una acción desecante.
- ✓ Debido a una alta propagación vegetativa, es importante hacer un ordenamiento adecuado de las plantas hijas sobre la cama, dejando la parte baja del surco libre, esto es para que nos permita hacer una posible cosecha mecanizada y facilitar la entrada de tractores. Aquí es importante cuidar que la planta cuente con ventilación.

IMAGEN 2.8. VIVERO PARA LA PROPAGACIÓN DE PLANTA DE FRESA EN DESARROLLO



Dinorah Joyce Chávez Nieto

FUENTE: Fotografía obtenida durante la realización del trabajo de campo.

- ✓ En este mes ocurre la mayor acumulación de reservas en los tallos-corona de las plantas hijas, aquí tendrán su efecto la fertilización con Nitratos, Potasio, Fósforo y microelementos.
- ✓ Para finalizar las labores de preparación del terreno destinado para cultivos de producción de fresa se hacen las siguientes labores:
 - Fertilización con Calcio (Ca), Azufre (S), Magnesio (Mg), Potasio (K), Sodio (Na). Saturación de la Capacidad de Intercambio Catiónico del suelo con Ca (60), Mg (25), K (6), Na (3) por ciento respectivamente. Aplicar aproximadamente 1000 kg/ha de Carbonato de Calcio y/o Roca fosfórica, 80 kg/ha de Azufre elemental e incorporación de los mismos.
 - Materia orgánica ideal mayor a 3%, aplicar abono orgánico como la gallinaza.
 - Fumigación del suelo con bromuro de metilo/cloropicrina con 450 kg/ha, para que de esta manera dejemos el suelo preparado para iniciar la plantación en agosto.
 - Instalación del sistema de riego y el acolchado de suelo, en caso de plantar sobre el plástico ya instalado.

IMAGEN 2.9. TRACTOR REALIZANDO EL ACOLCHADO DEL SUELO Y FUMIGACIÓN DEL MISMO



FUENTE: Enciclopedia agropecuaria.



2.2.7. MES 7 (JULIO). INDUCIENDO LA MADUREZ DE LA PLANTA

- ✓ Para que las plantas inicien su maduración, se debe de aplicar la fertilización adecuada que colabore para tal efecto.
- ✓ Aquí se recomienda monitorear permanentemente las reservas de almidón en corona y raíz de plantas hijas y conocer la evolución de la madurez que tienen las plantas, para de esta manera planear la cosecha de plantas. Una buena planta puede tener el siguiente peso promedio, y un diámetro de tallo de 1 a 2 cm.

TABLA 2.2. PESOS ESTABLECIDOS PARA DETERMINAR LA MADUREZ DE LA PLANTA DE FRESA

Tejido	Peso húmedo, gramos madre	Peso húmedo, gramos hija	Peso Seco, gramos madre	Peso seco, gramos hija
Hoja	228.00	133.21	61.26	35.08
Corona	48.14	27.14	11.23	5.58
Raíz	27.42	33.21	6.76	6.64
Total	302.57	193.57	79.26	47.30

FUENTE: Enciclopedia agropecuaria.

2.2.8. MES 8 (AGOSTO). COSECHA DEL VIVERO E INICIO DE PLANTACIÓN

- ✓ La cosecha del vivero es una labor muy importante, por lo cual debemos de tener mucho cuidado al realizar esta actividad.

IMAGEN 2.10. PLANTAS DE FRESA COSECHADAS EN EL VIVERO



FUENTE: Enciclopedia agropecuaria.



-
- ✓ Existen diferentes técnicas o procedimientos para la cosecha de un vivero, pero en esta ocasión recomendaremos la más importante:
 - Primeramente checar que las coronas de las plantas estén completamente llenas de almidones, una planta con "TANQUE LLENO", será precoz y se pueden tener cosechas tempranas en el mes de noviembre y diciembre, periodo en el cual ocurren las mejores condiciones meteorológicas para la producción de fruta. Existe una alta correlación, a mayor tamaño de corona y reservas de almidones, mayor cantidad de frutas, mejor tamaño, mejor sabor, mejor firmeza, mayor tolerancia a plagas y enfermedades, así como alta adaptación a las heladas del mes de enero.
 - Con la ayuda de un tractor y una máquina defoliadora (segadora de pasto) cortar la parte aérea de las plantas, dejando los peciolos con un tamaño no menor a 10 cm.
 - Humedecer el suelo de tal forma que permita la entrada del tractor equipado con una navaja y afloje la parte inferior del suelo que esté en contacto con el sistema radicular de las plantas. Posteriormente saturar el suelo con agua para que permita hacer un arranque de planta con una mayor facilidad.
 - ✓ Una vez que se tienen las plantas amarradas en manojos y lavadas, se les da un baño en agua adicionada con Captan, y posteriormente son empaquetadas y almacenadas a temperatura de 0 a 2 °C.
 - ✓ Se debe programar muy bien la cosecha, almacenaje y plantación, de tal forma que las plantas deben de estar almacenadas en frío



(0 a 2 °C) por lo menos una semana antes de ser llevadas a campo para establecer cultivos de producción. Esta actividad induce la maduración de los almidones de reserva, de forma que la planta tiene una mayor precocidad a tiempo de cosecha.

IMAGEN 2.11. COSECHA, EMPAQUE Y TRANSPORTE DE LA PLANTA DE FRESA PARA EVITAR LA PROPAGACIÓN DE LAS ENFERMEDADES



FUENTE: Enciclopedia agropecuaria.

- ✓ Las fechas de inicio de plantación, no se deben de prolongar mucho, por lo que muchas veces la cosecha del vivero se inicia desde los últimos días del mes de Julio.
- ✓ Estando seguros de que ya tenemos nuestro terreno preparado y el sistema de riego previamente probado, iniciamos la plantación de los cultivos para producción de fresa.
- ✓ Es conveniente checar la cantidad de almidones que las plantas tienen al momento de ser transplantadas, de la misma forma darles un tratamiento fitosanitario mediante una inmersión total en solución de Captan, también un tratamiento hidrotérmico, por inmersión de la planta en agua caliente (80 °C) por 20 minutos, finalmente la raíz delgada y vieja se remueve, dejando las gruesas y sanas, mismas que contienen reservas de almidón y nutrientes minerales.
- ✓ Transplante a camas con el suelo regado a saturación.



- ✓ Mantener el suelo con buen drenaje y riego frecuente.
- ✓ Preferentemente emplear el riego por goteo.

2.2.9. MES 9 (SEPTIEMBRE). ESTABLECIMIENTO DE CULTIVOS PARA PRODUCCIÓN DE FRESA

- ✓ En este mes se debe terminar la plantación de los nuevos campos para producción de fresa.

IMAGEN 2.12. CULTIVO DE FRESA EN EL CAMPO DE PRODUCCIÓN



FUENTE: Fotografía obtenida durante la realización del trabajo de campo.

- ✓ En las labores de preplantación o bien durante o al finalizar la plantación se hace una fertilización de fondo para el cultivo. Aquí es importante el balance de nitrógeno, aplicar mayor amonio que nitratos (70/30), se pueden emplear nitrato de amonio y fosfato de amonio, nitrato de calcio, nitrato de potasio, adicionalmente aplicar potasio, magnesio, y microelementos, boro, manganeso y hierro.
- ✓ Es importante cuidar la cantidad de agua que se le aplique al suelo en todo momento, pero aún lo es más cuando la planta inicia su desarrollo en el suelo, debido a que pudiera causar pudrición de la

raíz o que se infecte fácilmente por alguna enfermedad. Mantener en buenas condiciones el drenaje.

IMAGEN 2.13. PLANTA DE FRESA DURANTE LA PRIMERA FLORACIÓN



FUENTE: Enciclopedia agropecuaria.

- ✓ Aplicar depredadores biológicos de ácaros, los Persimilis y para gusanos la avispa Trichogramma.

IMAGEN 2.14. GUSANO SOLDADO



FUENTE: Enciclopedia agropecuaria.

2.2.10 MES 10 (OCTUBRE). PRIMERA FLORACIÓN DE PLANTAS E INICIO DEL PROGRAMA DE CONTROL INTEGRADO DE PLAGAS

- ✓ Generalmente cuando las plantas están recién transplantadas al suelo, sufren ataques de grillos, chancharras, o algún otro insecto, por lo que se recomienda hacer aplicaciones de paration metilico en polvo, este mata a este tipo de plagas.

- ✓ El programa de control integrado de plagas se inicia generalmente con la liberación de poblaciones pequeñas de la avispa *Tichogramma Pretosium*, esto es con la finalidad de que en cualquier momento que aparezcan huevecillos de gusano, este ahí como depredador natural del mismo y no permita el crecimiento de las poblaciones del mismo.
- ✓ Se inicia con la cosecha de las primeras frutas. Para apoyar la producción temprana de fruta, se promueve la degradación de las reservas de almidones, esto a través de la aplicación de fosfato de amonio, de 100 a 200 kg/ha. Si la floración no ocurre, aplicar fitohormonas como la giberelina ó GA3 al tallo o corona. No se recomienda aplicar nitratos.

IMAGEN 2.15. CAJA “BURRO” UTILIZADA EN LA COSECHA DE LA FRESA



FUENTE: Fotografía obtenida durante la realización del trabajo de campo.

IMAGEN 2.16. NIÑO TRANSPORTANDO FRESA PARA SU EMPAQUE



FUENTE: Fotografía obtenida durante la realización del trabajo de campo.



2.2.11. MES 11 (NOVIEMBRE). DESARROLLO DE PLANTAS Y MONITOREO DE NUTRICIÓN

- ✓ En este mes la planta se encuentra en pleno desarrollo vegetativo, aumentando su área foliar y su diámetro de corona.
- ✓ Es importante mantener la liberación de Tichogramas de manera periódica.
- ✓ Se inicia el monitoreo de nutrición de las plantas (pecíolo, fruta verde y fruta madura) y solución del suelo (chupatubos establecidos a 20 y 40 cm de profundidad), con estos datos nos daremos cuenta a qué velocidad esta nutriéndose la planta; aunado a esto se monitorean otros factores que influyen directamente en la productividad como son condiciones ambientales, asimilación de CO₂, etc.

IMAGEN 2.17. EMPAQUETADO DE FRESA PRESELECCIONADA EN EL “BURRO” EN RECIPIENTES DE PLÁSTICO



FUENTE: Fotografía proporcionada por empresa durante la realización del trabajo de campo.

2.2.12. MES 12 (DICIEMBRE). LA PRIMERA FLORACIÓN ESTARÁ YA EN PLENO DESARROLLO DE FRUTO

- ✓ El desarrollo de la fruta se estimula con fertilizaciones regulares de amonio, preferentemente fosfato de amonio, muy poco sulfato de amonio, así también aplicar potasio en la forma de fosfatos de potasio y de nitrato de potasio, esto con el objetivo de maximizar el

flujo de carbohidratos de la corona hacia el fruto. Continuar con la aplicación de depredadores biológicos, *Trichogramma* y *Persimilis*, para el control de gusanos y ácaros de dos manchas.

IMAGEN 2.18. PREENFRIADO DE LA FRUTA Y TRANSPORTACIÓN EN CAMIONES CON SISTEMA DE REFRIGERACIÓN



FUENTE: Fotografía obtenida durante la realización del trabajo de campo.

2.2.13. MESES 13-15 (ENERO-MARZO). LA PRIMERA FLORACIÓN LLEGARÁ A SU TÉRMINO Y LAS NUEVAS CORONAS SE DESARROLLAN Y MADURAN

- ✓ En este periodo de alto flujo de carbohidratos es importante continuar con la aplicación de amonio, potasio y fósforo. Para finales de febrero se deben aplicar fuentes que promuevan la maduración de las nuevas coronas, esto es a través de la aplicación de calcio (nitrato de calcio o monofosfato de calcio), riegos frecuentes y en lo posible conservar una alta humedad relativa. Continuar con el control biológico y la aplicación de agroquímicos, se recomienda realizar al menos cada quince días una aplicación de agroquímicos seguida de riegos pesados. Durante este tiempo aplicar los microelementos, zinc, cobre, hierro, manganeso. Esta última acción se realiza al menos dos veces si se observa poco desarrollo radicular.



2.2.14. MES 16-19 (ABRIL-JULIO). OCURRE LA SEGUNDA FLORACIÓN Y LA MÁXIMA POBLACIÓN DE PLAGAS

- ✓ Para promover la segunda floración se deben aplicar boro y amonio, así mismo al tomar como referencia la tinción de almidones con yodo y no observar alta coloración azulosa, se recomienda aplicar ácido giberelico (GA3) y microelementos. Esta acción promoverá una abundante floración aunque con frutas con peso promedio de 15-20 gramos.

2.3. PRODUCCIÓN DE FRESA MICHOACANA

2.3.1. PRODUCCIÓN NACIONAL

Actualmente en nuestro país, los estados donde se produce fresa son: Michoacán, Baja California Norte, Guanajuato, Baja California Sur, México, Jalisco, Sinaloa, Durango, Veracruz, Coahuila, Morelos y Zacatecas.

La superficie sembrada y cosechada asciende a 6,680.70 hectáreas, equivalentes a 233,041.30 toneladas de fresa con valor de \$ 1'953,475.18 (miles de pesos).

Michoacán ocupa el primer lugar como productor al contribuir con el 53.30% de la producción nacional, seguido por Baja California Norte con el 23.10%, Guanajuato con el 15.37% y los demás estados aportando el 8.23%.



TABLA 2.3. CIERRE DE LA PRODUCCIÓN AGRÍCOLA DE FRESA A NIVEL NACIONAL 2009
CICLO: CÍCLICOS Y PERENNES
MODALIDAD: RIESGO-TEMPORAL

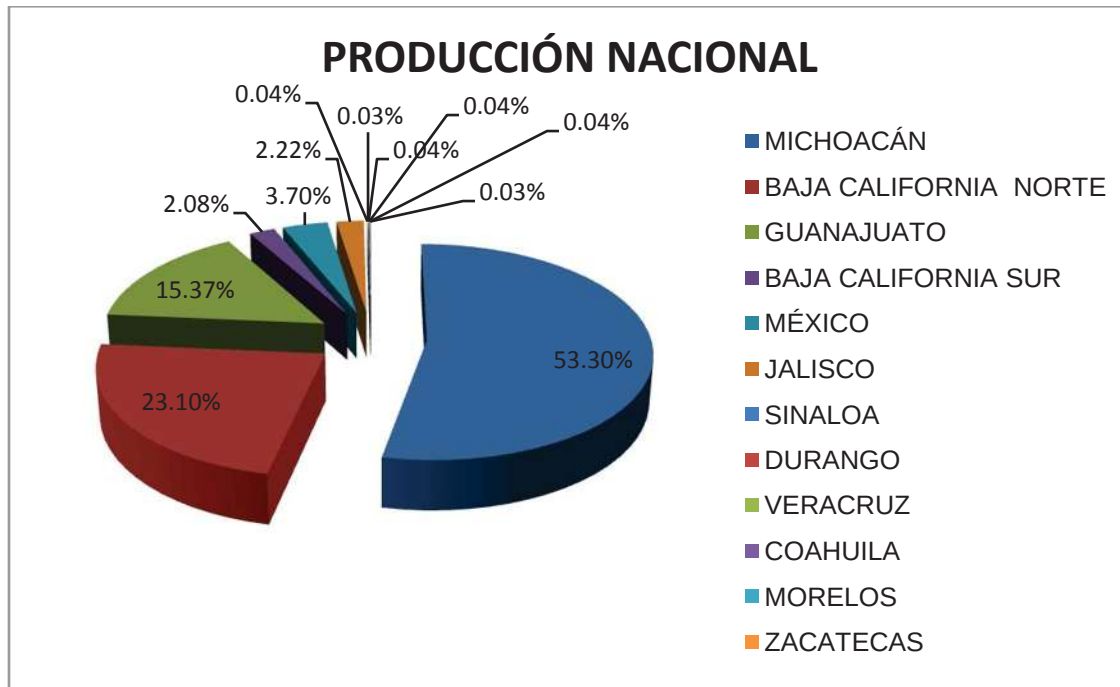
	MICHOACÁN	BAJA CALIFORNIA NORTE	GUANAJUATO	BAJA CALIFORNIA SUR	MÉXICO	JALISCO
CULTIVO	Fresa	Fresa	Fresa	Fresa	Fresa	Fresa
SUPERFICIE SEMBRADA (HA)	3,561.00	1,543.00	1,027.00	138.70	247.00	148.00
SUPERFICIE COSECHADA (HA)	3,561.00	1,543.00	1,027.00	136.20	247.00	148.00
PRODUCCIÓN (TON)	114,784.00	82,087.60	20,527.30	6,763.60	5,459.80	3,267.00
RENDIMIENTO (TON/HA)	32.23	53.20	19.99	49.66	22.10	22.07
PMR (\$/TON)	5,819.91	12,350.00	5,949.00	12,252.38	5,557.84	10,591.98
VALOR DE LA PRODUCCIÓN (MILES DE PESOS)	668,032.48	1,013,781.86	122,116.92	82,870.22	30,344.70	34,604.00

Continúa

	SINALOA	DURANGO	VERACRUZ	COAHUILA	MORELOS	ZACATECAS
CULTIVO	Fresa	Fresa	Fresa	Fresa	Fresa	Fresa
SUPERFICIE SEMBRADA (HA)	3.00	2.00	3.00	3.00	3.00	2.00
SUPERFICIE COSECHADA (HA)	3.00	2.00	3.00	3.00	3.00	2.00
PRODUCCIÓN (TON)	42.00	30.00	27.00	24.00	21.00	8.00
RENDIMIENTO (TON/HA)	14.00	15.00	9.00	8.00	7.00	4.00
PMR (\$/TON)	10,000.00	8,000.00	8,000.00	28,000.00	5,000.00	9,000.00
VALOR DE LA PRODUCCIÓN (MILES DE PESOS)	420.00	240.00	216.00	672.00	105.00	72.00

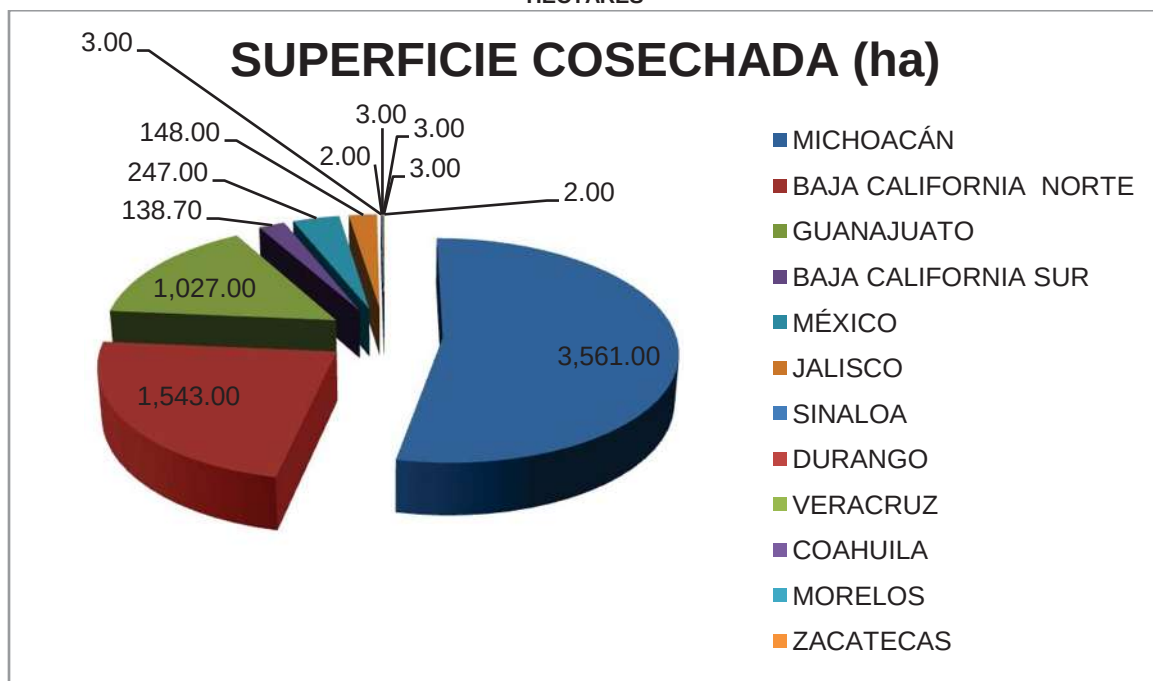
FUENTE: Elaboración propia con datos obtenidos del Servicio de Información Agroalimentaria y Pesquera (SIAP) de la Secretaría de Agricultura, Ganadería, Desarrollo Rural, Pesca y Alimentación (SAGARPA).

GRÁFICA 2.1. PARTICIPACIÓN DE LOS ESTADOS PRODUCTORES DE FRESA A NIVEL NACIONAL EXPRESADA EN PORCENTAJES



FUENTE: Elaboración propia con datos obtenidos del Servicio de Información Agroalimentaria y Pesquera (SIAP) de la Secretaría de Agricultura, Ganadería, Desarrollo Rural, Pesca y Alimentación (SAGARPA).

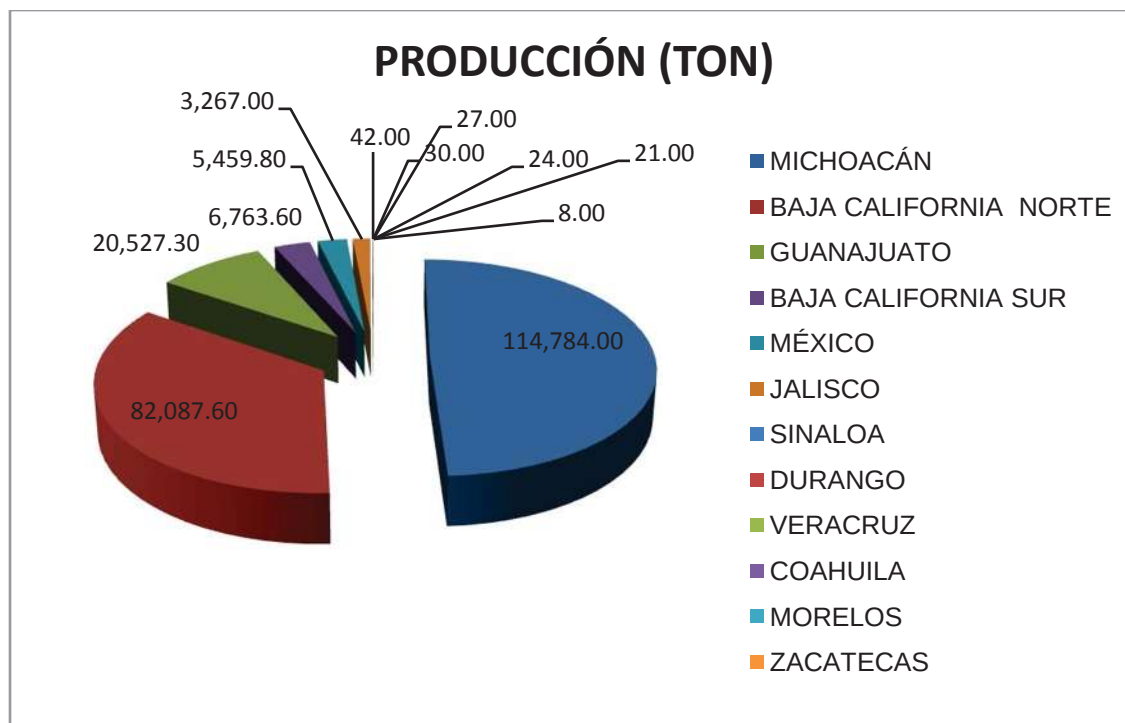
GRÁFICA 2.2. SUPERFICIE COSECHADA POR ESTADOS A NIVEL NACIONAL DE FRESA EXPRESADA EN HECTÁRES



FUENTE: Elaboración propia con datos obtenidos del Servicio de Información Agroalimentaria y Pesquera (SIAP) de la Secretaría de Agricultura, Ganadería, Desarrollo Rural, Pesca y Alimentación (SAGARPA).

Dimorah Joyce Chávez Nieto

GRÁFICA 2.3. PRODUCCIÓN DE FRESA POR ESTADO A NIVEL NACIONAL EXPRESADA EN TONELADAS



FUENTE: Elaboración propia con datos obtenidos del Servicio de Información Agroalimentaria y Pesquera (SIAP) de la Secretaría de Agricultura, Ganadería, Desarrollo Rural, Pesca y Alimentación (SAGARPA).

2.3.2. PRODUCCIÓN ESTATAL

A nivel estatal tenemos que son 25 municipios los que cultivan fresa: Álvaro Obregón, Angamacutiro, Briseñas, Chavinda, Chilchota, Contepec, Ecuandureo, Hidalgo, Irimbo, Ixtlán, Jacona, Jiménez, Maravatío, Pajacuarán, Panindícuaro, Peribán, Puruándiro, Los Reyes, Tangamandapio, Tangancícuaro, Tlazazalca, Tuxpan, Vista Hermosa, Zamora y Zitácuaro.



Dinorah Joyce Chávez Nieto



TABLA 2.4. CIERRE DE LA PRODUCCIÓN AGRÍCOLA DE FRESA A NIVEL ESTATAL 2009
CICLO: CÍCLICOS Y PERENNES
MODALIDAD: RIEGO-TEMPORAL

	ÁLVARO OBREGÓN	ANGAMACUTIRO	BRISEÑAS	CHAVINDA	CONTEPEC	ECUANDUREO
CULTIVO	Fresa	Fresa	Fresa	Fresa	Fresa	Fresa
SUPERFICIE SEMBRADA (HA)	4.00	95.00	3.00	33.00	20.00	4.00
SUPERFICIE COSECHADA (HA)	4.00	95.00	3.00	33.00	20.00	4.00
PRODUCCIÓN (TON)	92.00	2,660.00	59.85	990.00	200.00	126.00
RENDIMIENTO (TON/HA)	23.00	28.00	19.95	30.00	10.00	31.50
PMR (\$/TON)	7,000.00	8,000.00	6,000.00	5,000.00	10,000.00	5,000.00
VALOR DE LA PRODUCCIÓN (MILES DE PESOS)	644.00	21,280.00	359.10	4,950.00	2,000.00	630.00

Continúa

	HIDALGO	IRIMBO	IXTLÁN	JACONA	JIMÉNEZ	MARAVATÍO
CULTIVO	Fresa	Fresa	Fresa	Fresa	Fresa	Fresa
SUPERFICIE SEMBRADA (HA)	43.00	18.00	222.00	620.00	8.00	660.00
SUPERFICIE COSECHADA (HA)	43.00	18.00	222.00	620.00	8.00	660.00
PRODUCCIÓN (TON)	344.00	108.00	7,770.00	25,420.00	160.00	13,200.00
RENDIMIENTO (TON/HA)	8.00	6.00	35.00	41.00	20.00	20.00
PMR (\$/TON)	3,800.00	3,200.00	5,000.00	6,500.00	5,000.00	6,000.00
VALOR DE LA PRODUCCIÓN (MILES DE PESOS)	1,307.20	345.60	38,850.00	165,230.00	800.00	79,200.00

Continúa



	PAJACUARÁN	PANINDÍCUARO	PERIBÁN	LOS REYES	TANGAMANDAPÍO	TANGANCICUARO
CULTIVO	Fresa	Fresa	Fresa	Fresa	Fresa	Fresa
SUPERFICIE SEMBRADA (HA)	29.00	130.00	14.00	28.00	16.00	410.00
SUPERFICIE COSECHADA (HA)	29.00	130.00	14.00	28.00	16.00	410.00
PRODUCCIÓN (TON)	579.71	1,290.00	448.00	840.00	480.00	20,090.00
RENDIMIENTO (TON/HA)	19.99	9.92	32.00	30.00	30.00	49.00
PMR (\$/TON)	6,000.00	5,069.77	5,900.00	5,900.00	4,000.00	6,500.00
VALOR DE LA PRODUCCIÓN (MILES DE PESOS)	3,478.26	6,540.00	2,643.20	4,956.00	1,920.00	130,585.00

Continúa

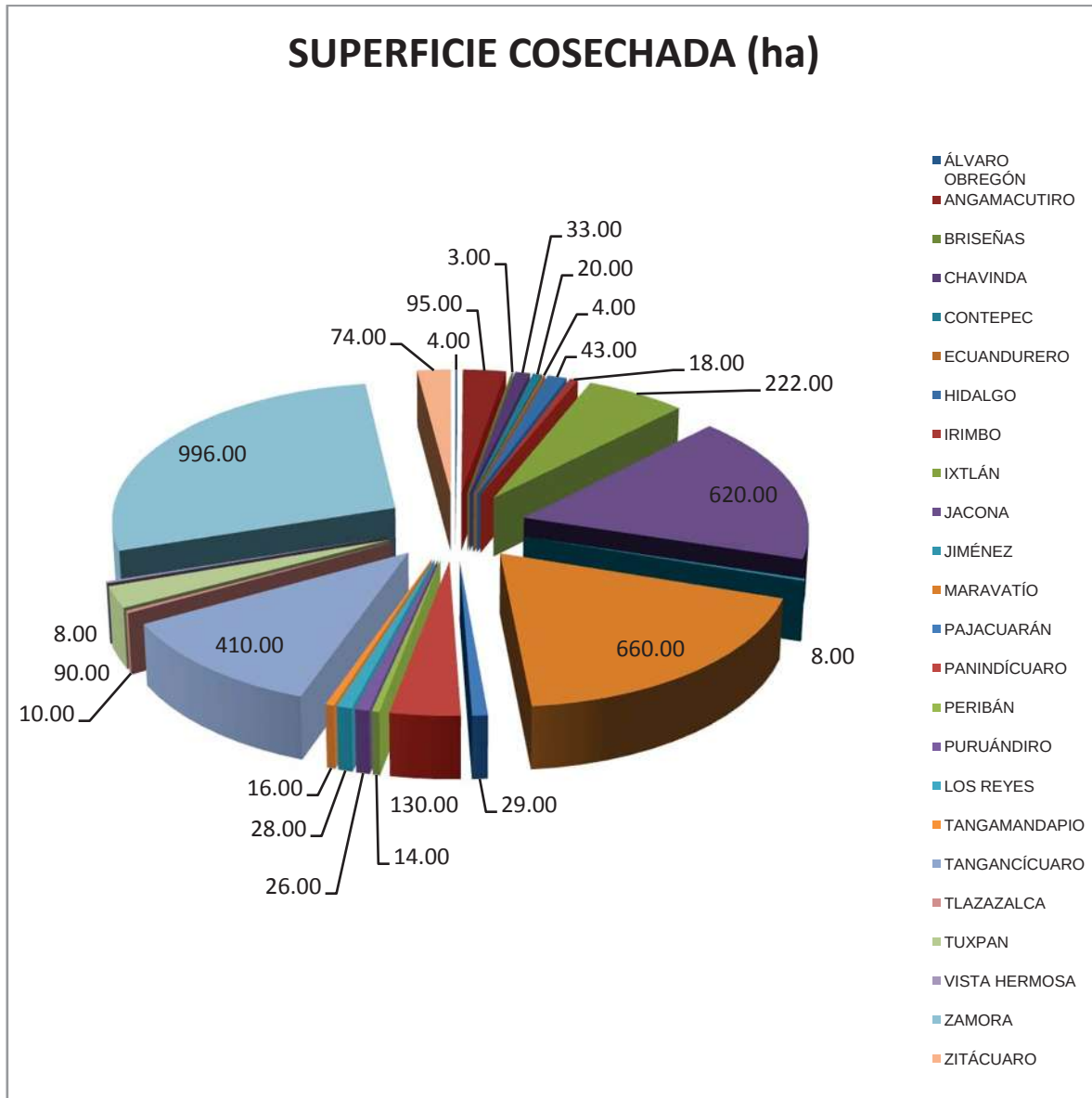
	TLAZAZALCA	TUXPAN	VISTA HERMOSA	ZAMORA	ZAMORA	ZITÁCUARO
CULTIVO	Fresa	Fresa	Fresa	Fresa	Fresa (planta)	Fresa
SUPERFICIE SEMBRADA (HA)	10.00	90.00	8.00	996.00	110.00	74.00
SUPERFICIE COSECHADA (HA)	10.00	90.00	8.00	996.00	110.00	74.00
PRODUCCIÓN (TON)	50.00	630.00	159.84	37,848.00	56,100,000.00	458.60
RENDIMIENTO (TON/HA)	5.00	7.00	19.98	38.00	510,000.00	6.20
PMR (\$/TON)	6,000.00	4,333.33	6,000.00	5,000.00	0.30	6,203.84
VALOR DE LA PRODUCCIÓN (MILES DE PESOS)	300.00	2,730.00	959.04	189,240.00	16,830.00	2,845.08

Continúa

FUENTE: Elaboración propia con datos obtenidos del Servicio de Información Agroalimentaria y Pesquera (SIAP) de la Secretaría de Agricultura, Ganadería, Desarrollo Rural, Pesca y Alimentación (SAGARPA).

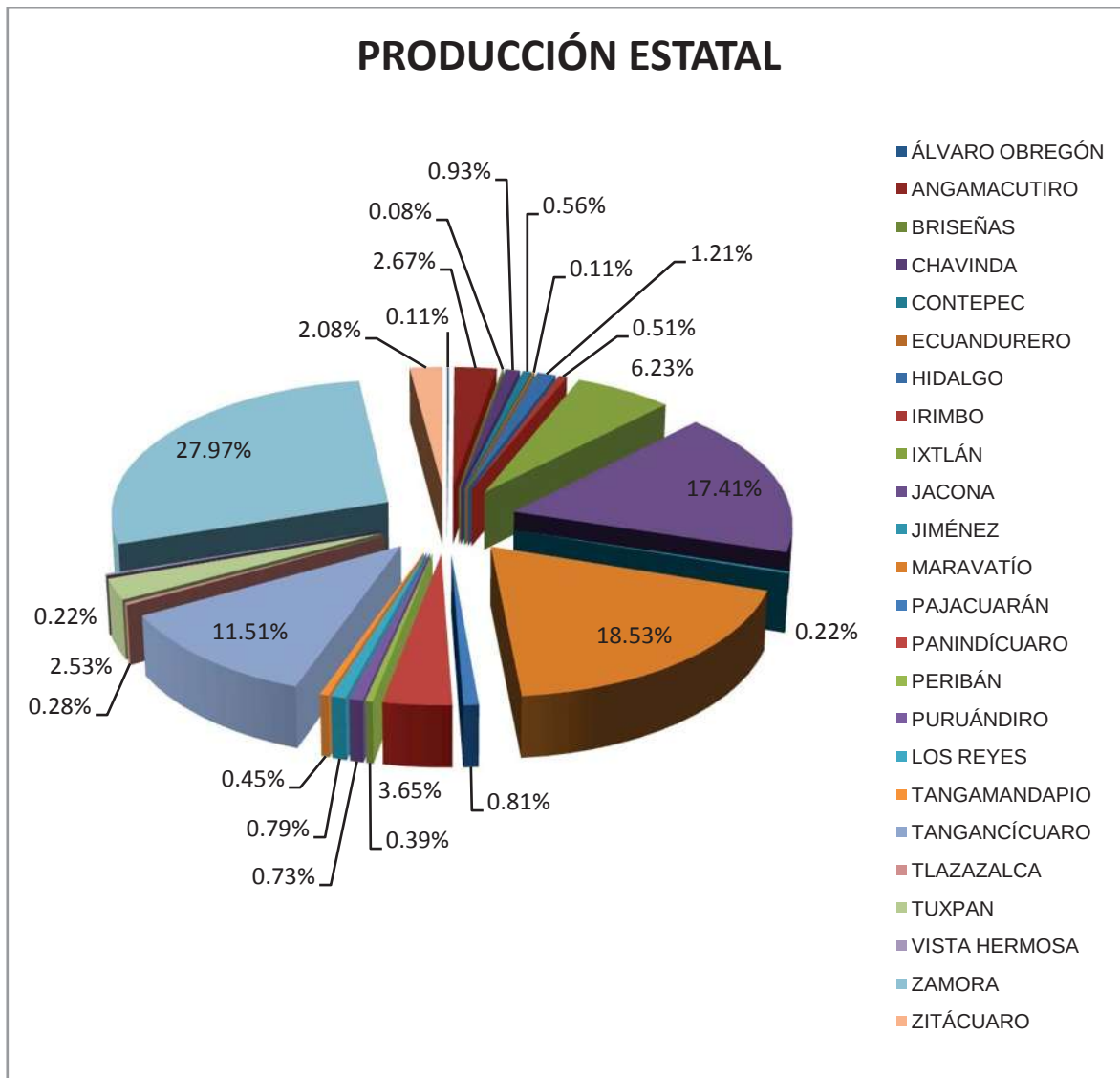


GRÁFICA 2.4. SUPERFICIE COSECHADA POR MUNICIPIO DENTRO DEL ESTADO DE MICHOACÁN DE FRESA



FUENTE: Elaboración propia con datos obtenidos del Servicio de Información Agroalimentaria y Pesquera (SIAP) de la Secretaría de Agricultura, Ganadería, Desarrollo Rural, Pesca y Alimentación (SAGARPA).

GRÁFICA 2.5. PARTICIPACIÓN DE LOS MUNICIPIOS PRODUCTORES DE FRESA DEL ESTADO DE MICHOACÁN EXPRESADA EN PORCENTAJES



FUENTE: Elaboración propia con datos obtenidos del Servicio de Información Agroalimentaria y Pesquera (SIAP) de la Secretaría de Agricultura, Ganadería, Desarrollo Rural, Pesca y Alimentación (SAGARPA).



2.4. COMERCIALIZACIÓN DE LA FRESA MICHOACANA

2.4.1. TIPOS DE COMERCIALIZACIÓN

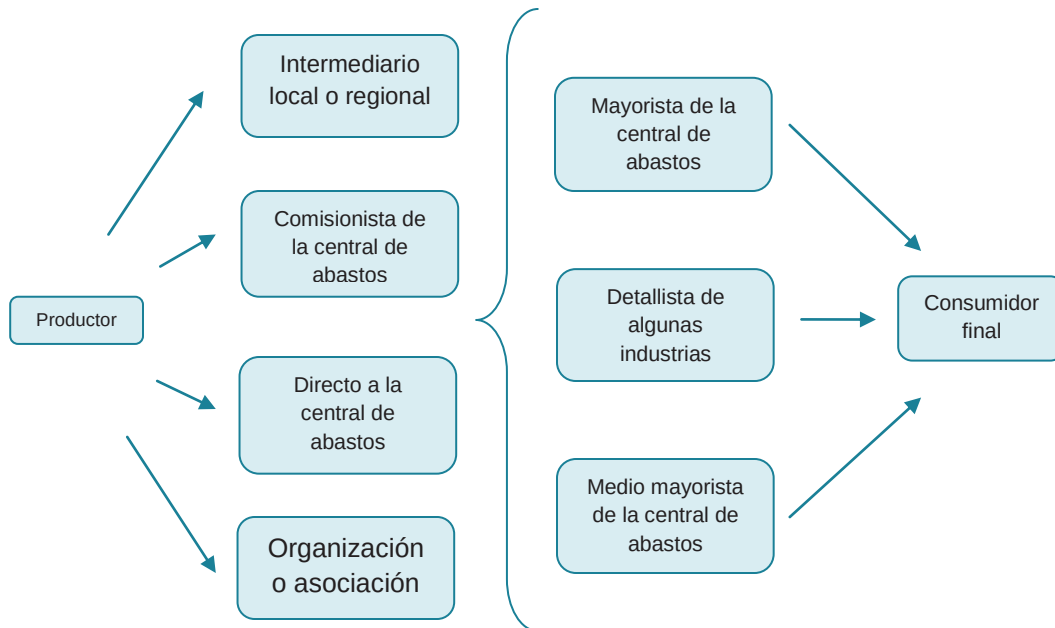
La fresa se puede comercializar como:

- Fresa fresca.
- Fresa procesada.
- Fresa congelada.
- Fresa en confitura, jalea o mermelada.

A partir de esto, los canales de comercialización más frecuentes son:

- Para el mercado nacional, el productor entrega el producto al intermediario local o regional, al comisionista de la central de abastos, directo a la central de abastos o a través de una organización o asociación de productores. Posteriormente el producto es llevado a los mayoristas o medio mayoristas de las centrales de abastos o detallistas de algunas industrias, para que éstos lo lleven al consumidor final.

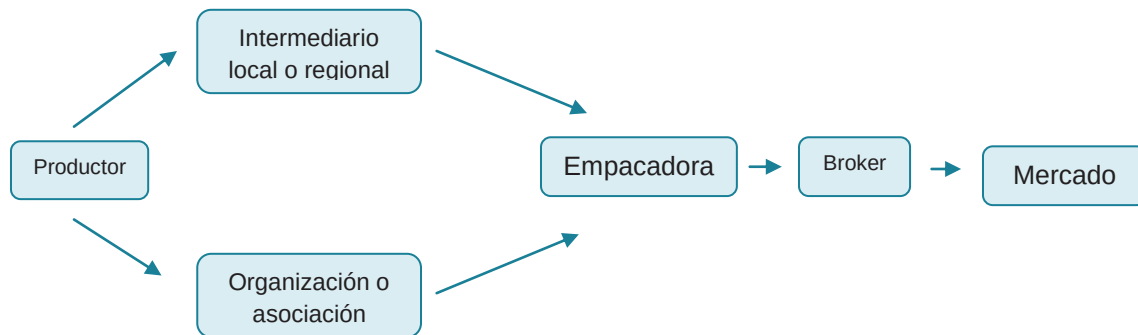
FIGURA 2.1. INTERMEDIARIOS EN LA COMERCIALIZACIÓN DE LA FRESA A NIVEL NACIONAL



FUENTE: Plan Rector Sistema Nacional Fresa, segunda fase: “Diagnóstico inicial base de referencia estructura estratégica” de la Secretaría de Agricultura, Ganadería, Desarrollo Rural, Pesca y Alimentación (SAGARPA).

Si el producto se destina a la exportación, el producto se entrega al intermediario, para que éste lo canalice a las empacadoras donde se realizan las actividades de selección de la fruta de calidad, así como el empaque requerido, o en su caso a la empresa que se encargará de su congelación, para posteriormente entrar en contacto con el bróker (quien fungirá como enlace con el mercado al cual se enviará) y así el producto pueda llegar al mercado final.

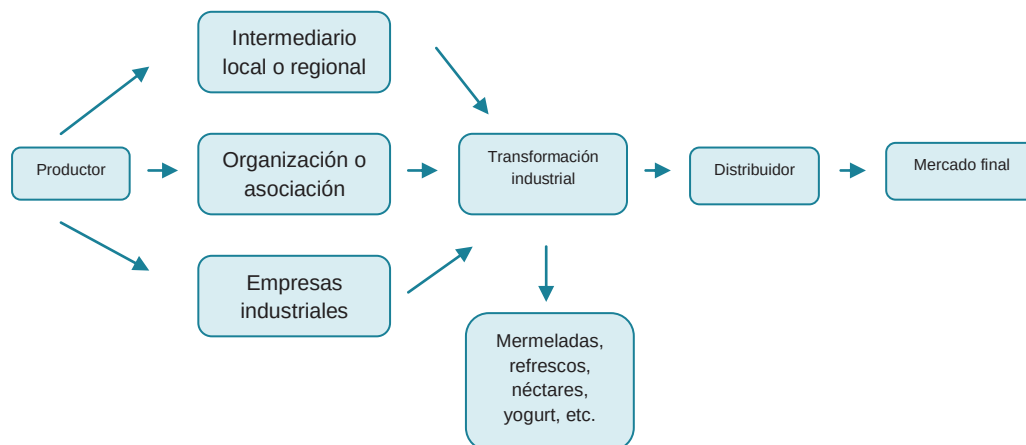
FIGURA 2.2. INTERMEDIARIOS EN LA COMERCIALIZACIÓN DE LA FRESA PARA EXPORTACIÓN



FUENTE: Plan Rector Sistema Nacional Fresa, segunda fase: “Diagnóstico inicial base de referencia estructura estratégica” de la Secretaría de Agricultura, Ganadería, Desarrollo Rural, Pesca y Alimentación (SAGARPA).

➤ Ahora bien, si el destino del producto es para transformación industrial, el productor entrega al intermediario el producto, éste lo entrega a las empresas que se encargarán del proceso de industrialización (mermeladas, refrescos, néctares, yogurt, etc.) y posteriormente se llevará a cabo la distribución del producto terminado.

FIGURA 2.3. INTERMEDIARIOS EN LA TRANSFORMACIÓN INDUSTRIAL Y COMERCIALIZACIÓN DE LA FRESA



FUENTE: Plan Rector Sistema Nacional Fresa, segunda fase: “Diagnóstico inicial base de referencia estructura estratégica” de la Secretaría de Agricultura, Ganadería, Desarrollo Rural, Pesca y Alimentación (SAGARPA).



2.4.2. COMERCIALIZACIÓN NACIONAL³⁵

A nivel nacional la comercialización se lleva a cabo en las distintas centrales de abasto a través de broker's, o bien, a través de la venta exclusiva a congeladoras con las cuales se firman convenios.

Las presentaciones en las cuales se comercia en el país son:

☞ Caja de 3, 5, 6, 7 u 8 kg.

☞ Cesta de 5, 7 u 8 kg.

Los principales mercados nacionales donde se comercializa la fresa michoacana son:

☞ En el Distrito Federal, la central de abastos de Iztapalapa.

☞ En Hidalgo, la central de abastos de Pachuca.

☞ En Jalisco, el mercado de Abastos de Guadalajara y el mercado Felipe Ángeles de Guadalajara.

Así mismo, los precios de este producto, no suelen mantener un comportamiento fijo, debido a que presentan fluctuaciones tanto positivas como negativas, en ocasiones no pronosticables, lo cual ocasiona que la colocación del producto en ocasiones sea complicada.

³⁵ Ver Anexo I, pág. 264.



**TABLA 2.5. COMPORTAMIENTO DEL PRECIO DE LA FRESA MICHOACANA DE PRIMERA CALIDAD
(PROMEDIOS MENSUALES)**

PRESENTACIÓN	AÑO	ENERO	FEBRERO	MARZO	ABRIL	MAYO	JUNIO
Cesta de 7 kg.	1998	9.66	6.12	6.64	6.23	7.10	6.36
Cesta de 7 kg.	1999	9.39	10.14	8.00	7.86	8.79	8.14
Cesta de 7 kg.	2000	11.09	6.75	7.52	8.57	6.73	10.06
Cesta de 7 kg.	2001	9.29	7.03	6.33	8.42	7.27	10.27
Cesta de 7 kg.	2002	10.78	10.49	9.25	8.57	7.95	10.64
Cesta de 5 kg.	2002	N/D	N/D	N/D	N/D	N/D	N/D
Cesta de 7 kg.	2003	13.25	11.32	9.57	11.18	9.08	12.07
Cesta de 7 kg.	2004	12.89	12.22	12.11	9.75	9.82	9.94
Cesta de 7 kg.	2005	10.54	11.54	8.93	6.50	6.36	6.43
Caja de 7 kg.	2005	N/D	10.00	N/D	N/D	N/D	N/D
Cesta de 7 kg.	2006	10.00	12.78	10.13	9.29	9.63	8.57
Caja de 7 kg.	2006	N/D	N/D	N/D	N/D	N/D	9.64
Caja de 7 kg.	2007	16.57	17.14	N/D	N/D	N/D	N/D
Cesta de 7 kg.	2007	14.52	13.13	9.80	11.07	9.77	10.17
Cesta de 7 kg.	2008	13.50	11.96	11.31	11.01	10.15	10.00
Caja de 3 kg.	2008	N/D	N/D	N/D	N/D	23.33	N/D
Caja de 8 kg.	2008	N/D	N/D	N/D	N/D	N/D	N/D
Cesta de 8 kg.	2008	N/D	N/D	N/D	N/D	N/D	N/D
Cesta de 7 kg.	2009	11.43	9.70	7.34	8.46	8.57	8.89
Caja de 7 kg.	2009	N/D	N/D	7.14	N/D	N/D	N/D
Cesta de 8 kg.	2009	N/D	N/D	N/D	N/D	N/D	N/D
Caja de 7 kg.	2010	13.57	N/D	N/D	N/D	N/D	N/D
Cesta de 7 kg.	2010	14.13	15.64	11.07	10.43	13.64	12.66

Continúa

N/D No disponible

Dinorah Joyce Chávez Nieto



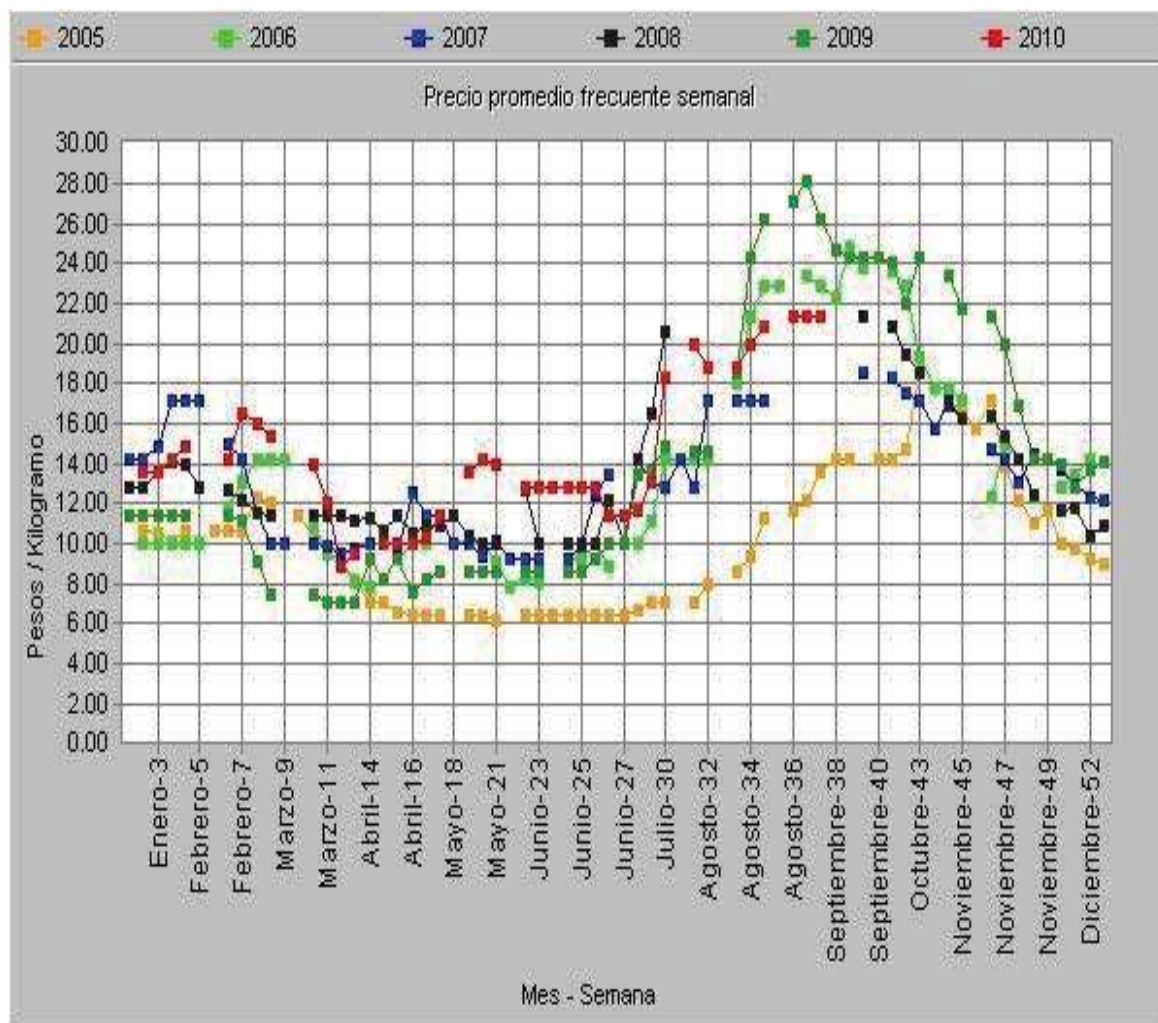
PRESENTACIÓN	AÑO	JULIO	AGOSTO	SEPTIEMBRE	OCTUBRE	NOVIEMBRE	DICIEMBRE
Cesta de 7 kg.	1998	9.03	11.79	13.75	15.86	10.73	10.22
Cesta de 7 kg.	1999	11.46	12.61	14.66	12.27	10.33	10.10
Cesta de 7 kg.	2000	14.15	14.78	14.56	11.60	8.50	10.30
Cesta de 7 kg.	2001	14.48	17.17	19.57	18.12	12.29	11.21
Cesta de 7 kg.	2002	13.14	14.60	15.63	17.95	12.84	15.44
Cesta de 5 kg.	2002	N/D	N/D	26.00	26.00	N/D	N/D
Cesta de 7 kg.	2003	14.47	15.00	19.69	20.12	15.15	13.44
Cesta de 7 kg.	2004	10.45	15.19	15.86	24.42	15.95	12.11
Cesta de 7 kg.	2005	7.01	9.63	13.89	16.16	14.32	9.70
Caja de 7 kg.	2005	N/D	N/D	N/D	N/D	N/D	N/D
Cesta de 7 kg.	2006	11.90	18.16	23.43	19.40	14.29	13.16
Caja de 7 kg.	2006	11.11	N/D	21.43	20.00	N/D	N/D
Caja de 7 kg.	2007	N/D	17.14	N/D	N/D	N/D	N/D
Cesta de 7 kg.	2007	13.38	16.53	N/D	17.76	14.68	13.36
Cesta de 7 kg.	2008	12.43	N/D	N/D	19.05	15.60	11.90
Caja de 3 kg.	2008	N/D	N/D	N/D	N/D	N/D	N/D
Caja de 8 kg.	2008	N/D	N/D	N/D	N/D	N/D	10.00
Cesta de 8 kg.	2008	N/D	N/D	N/D	N/D	N/D	10.00
Cesta de 7 kg.	2009	13.60	21.22	25.43	23.97	19.62	13.77
Caja de 7 kg.	2009	N/D	N/D	N/D	N/D	N/D	N/D
Cesta de 8 kg.	2009	N/D	N/D	N/D	21.25	N/D	N/D
Caja de 7 kg.	2010	N/D	N/D	N/D	N/D	N/D	N/D
Cesta de 7 kg.	2010	15.39	19.80	21.43	N/D	N/D	N/D

FUENTE: Sistema Nacional de Información e Integración de Mercados de la Secretaría de Economía (SE).

N/D No disponible

Dinorah Joyce Chávez Nieto

GRÁFICA 2.6. PRECIOS PROMEDIO SEMANALES DE LA FRESA MICHOACANA



FUENTE: Sistema Nacional de Información e Integración de Mercados de la Secretaría de Economía (SE).



2.4.3. COMERCIALIZACIÓN ESTATAL

Principalmente se realiza a pie de huerto, es decir, el pago se realiza de contado y al precio convenido.

También existen otras formas de venta muy comunes en la región:

- Se puede realizar la venta de la cosecha completa, cuando ésta aún se encuentra en floración, es decir, se da un pago por anticipado a un precio convenido, de tal forma, que el comprador paga los gastos de recolección y empaque de la fruta.
- También se puede alquilar el huerto por un plazo mínimo de 2 años, durante el cual el arrendatario da anticipos de pago al arrendador para la atención del huerto. Una vez realizada la cosecha, el arrendatario paga el saldo de la renta ya establecida.
- Otra práctica común, es la venta anticipada en plazos de 5 años, asumiendo el comprador los riesgos que ello implica.

En el ámbito local (municipios donde se produce la fresa) la venta en cuanto a volumen es muy poca, ya que no existe mucha demanda, por lo que se envía a Morelia o a Irapuato. De no ser así, se comercializa a través de intermediarios o broker's, quienes se encargan de llevarla a los mercados nacional e internacional.

2.5. EXPORTACIÓN DE LA FRESA MICHOACANA

2.5.1. EXPORTACIÓN DE FRESA DE MÉXICO AL MUNDO

De acuerdo con las estadísticas económicas publicadas por el INEGI, y de acuerdo a la balanza comercial del año 2009, la exportación de fresa ascendió a \$93,300'000,000.00 (cifra expresada en dólares) y en lo que respecta al año 2010



se tiene registrado un acumulado a agosto de \$124,800'000,000.00 (cifra expresada en dólares)³⁶.

2.5.2. EXPORTACIÓN DE FRESA MICHOACANA AL MUNDO

Actualmente, los principales países a los cuales se exporta la fresa michoacana son: Estados Unidos de América, Alemania, Belice, Canadá, los Países Bajos y Chile principalmente, a través de las diversas aduanas que existen a lo largo de la República Mexicana, dependiendo del intermediario o forma en que se llevará a cabo la exportación.

TABLA 2.6. EXPORTACIÓN MENSUAL DE LA FRESA MICHOACANA (DATOS 2010)

ENERO							
FRACCIÓN ARANCELARIA	DESCRIPCIÓN	UNIDAD DE MEDIDA	NOMBRE PAÍS DESTINO	ADUANA	DESCRIPCIÓN	CANTIDAD DE MERCANCÍA EN UNIDADES DE LA TARIFA	VALOR COMERCIAL (USD)
8101001	Fresas (frutillas)	Kg	Alemania	AEROPUERTO INT. "LIC. BENITO JUAREZ", CD. DE MEXICO, D.F.	Importación y exportación definitiva	36.200	7.27
8101001	Fresas (frutillas)	Kg	Estados Unidos de América	MEXICALI, B.C. Y AEROPUERTO INT. "GRAL. RODOLFO SANCHEZ TABOADA", MEXICALI, B.C.	Importación y exportación definitiva	40,068.000	193,471.18
8101001	Fresas (frutillas)	Kg	Estados Unidos de América	NOGALES, SON. Y AEROPUERTO INT. "NOGALES", NOGALES, SON.	Importación y exportación definitiva	3,174.368	4,370.03
8101001	Fresas (frutillas)	Kg	Belice	SUBTENIENTE LOPEZ, Q. ROO Y AEROPUERTO INT. "CHETUMAL", CHETUMAL, Q. ROO.	Importación y exportación definitiva	728.000	1,077.63
8101001	Fresas (frutillas)	Kg	Estados Unidos de América	NUEVO LAREDO, TAMP. Y AEROPUERTO INT. "QUETZALCOATL", NUEVO LAREDO, TAMP.	Importación y exportación definitiva	32,155.000	105,953.96
8101001	Fresas (frutillas)	Kg	Estados Unidos de América	COLOMBIA, N.L.	Importación y exportación definitiva	412,945.800	1,552,361.84
8101001	Fresas (frutillas)	Kg	Estados Unidos de América	CD. REYNOSA, TAMP.	Importación y exportación definitiva	5,981,826.874	23,025,125.04
8101001	Fresas (frutillas)	Kg	Estados Unidos de América	SAN LUIS RIO COLORADO, SON.	Importación y exportación definitiva	1,230,634.420	4,855,433.76
8101001	Fresas (frutillas)	Kg	Estados Unidos de América	TIJUANA, B.C.	Importación y exportación definitiva	1,819,510.89	2,382,818.80

Continúa

³⁶ Instituto Nacional de Estadística y Geografía, "Estadísticas Económicas: Balanza comercial 2010", México, 2010.



FEBRERO							
FRACCIÓN ARANCELARIA	DESCRIPCIÓN	UNIDAD DE MEDIDA	NOMBRE PAÍS DESTINO	ADUANA	DESCRIPCIÓN	CANTIDAD DE MERCANCÍA EN UNIDADES DE LA TARIFA	VALOR COMERCIAL (USD)
8101001	Fresas (frutillas)	Kg	Canadá	CD. REYNOSA, TAMPS.	Importación y exportación definitiva	8,096.000	34,083.63
8101001	Fresas (frutillas)	Kg	Estados Unidos de América	NUEVO LAREDO, TAMPS. Y AEROPUERTO INT. "QUETZALCOATL", NUEVO LAREDO, TAMPS.	Importación y exportación definitiva	392.040	1,191.24
8101001	Fresas (frutillas)	Kg	Belice	SUBTENIENTE LOPEZ, Q. ROO Y AEROPUERTO INT. "CHETUMAL", CHETUMAL, Q. ROO.	Importación y exportación definitiva	370.000	436.12
8101001	Fresas (frutillas)	Kg	Estados Unidos de América	CD. REYNOSA, TAMPS.	Importación y exportación definitiva	6,849,110.427	24,650,039.73
8101001	Fresas (frutillas)	Kg	Países Bajos	GUADALAJARA, JAL., Y AEROPUERTO INT. "MIGUEL HIDALGO Y COSTILLA", TLAJOMULCO DE ZUÑIGA.	Importación y exportación definitiva	17.500	84.48
8101001	Fresas (frutillas)	Kg	Estados Unidos de América	SAN LUIS RIO COLORADO, SON.	Importación y exportación definitiva	2,087,900.550	7,433,998.28
8101001	Fresas (frutillas)	Kg	Estados Unidos de América	TIJUANA, B.C.	Importación y exportación definitiva	4,138,930.108	6,918,039.82
8101001	Fresas (frutillas)	Kg	Estados Unidos de América	COLOMBIA, N.L.	Importación y exportación definitiva	640,909.000	2,133,021.20

Continúa

MARZO							
FRACCIÓN ARANCELARIA	DESCRIPCIÓN	UNIDAD DE MEDIDA	NOMBRE PAÍS DESTINO	ADUANA	DESCRIPCIÓN	CANTIDAD DE MERCANCÍA EN UNIDADES DE LA TARIFA	VALOR COMERCIAL (USD)
8101001	Fresas (frutillas)	Kg	Chile	COLOMBIA, N.L.	Importación y exportación definitiva	5,910.000	16,269.99
8101001	Fresas (frutillas)	Kg	Estados Unidos de América	NUEVO LAREDO, TAMPS. Y AEROPUERTO INT. "QUETZALCOATL", NUEVO LAREDO, TAMPS.	Importación y exportación definitiva	7,535.000	4,914.02
8101001	Fresas (frutillas)	Kg	Belice	SUBTENIENTE LOPEZ, Q. ROO Y AEROPUERTO INT. "CHETUMAL", CHETUMAL, Q. ROO.	Importación y exportación definitiva	370.000	459.75
8101001	Fresas (frutillas)	Kg	Estados Unidos de América	CD. REYNOSA, TAMPS.	Importación y exportación definitiva	3,718,534.647	14,367,048.44
8101001	Fresas (frutillas)	Kg	Estados Unidos de América	COLOMBIA, N.L.	Importación y exportación definitiva	313,735.000	903,740.89
8101001	Fresas (frutillas)	Kg	Estados Unidos de América	SAN LUIS RIO COLORADO, SON.	Importación y exportación definitiva	2,573,947.630	5,123,870.11
8101001	Fresas (frutillas)	Kg	Estados Unidos de América	TIJUANA, B.C.	Importación y exportación definitiva	11,053,452.997	14,443,891.64

Continúa



ABRIL							
FRACCIÓN ARANCELARIA	DESCRIPCIÓN	UNIDAD DE MEDIDA	NOMBRE PAÍS DESTINO	ADUANA	DESCRIPCIÓN	CANTIDAD DE MERCANCÍA EN UNIDADES DE LA TARIFA	VALOR COMERCIAL (USD)
8101001	Fresas (frutillas)	Kg	Estados Unidos de América	NUEVO LAREDO, TAMPS. Y AEROPUERTO INT. "QUETZALCOATL", NUEVO LAREDO, TAMPS.	Importación y exportación definitiva	544.500	1,152.04
8101001	Fresas (frutillas)	Kg	Belice	SUBTENIENTE LOPEZ, Q. ROO Y AEROPUERTO INT. "CHETUMAL", CHETUMAL, Q. ROO.	Importación y exportación definitiva	120.000	130.84
8101001	Fresas (frutillas)	Kg	Estados Unidos de América	CD. REYNOSA, TAMPS.	Importación y exportación definitiva	36,315.500	163,745.83
8101001	Fresas (frutillas)	Kg	Estados Unidos de América	COLOMBIA, N.L.	Importación y exportación definitiva	37,321.800	39,495.01
8101001	Fresas (frutillas)	Kg	Estados Unidos de América	SAN LUIS RIO COLORADO, SON.	Importación y exportación definitiva	582,088.320	1,036,682.32
8101001	Fresas (frutillas)	Kg	Estados Unidos de América	TIJUANA, B.C.	Importación y exportación definitiva	16,517,141.904	16,042,877.63

Continúa

MAYO							
FRACCIÓN ARANCELARIA	DESCRIPCIÓN	UNIDAD DE MEDIDA	NOMBRE PAÍS DESTINO	ADUANA	DESCRIPCIÓN	CANTIDAD DE MERCANCÍA EN UNIDADES DE LA TARIFA	VALOR COMERCIAL (USD)
8101001	Fresas (frutillas)	Kg	Canadá	AEROPUERTO INT. "LIC. BENITO JUAREZ", CD. DE MEXICO, D.F.	Importación y exportación definitiva	17.000	3.38
8101001	Fresas (frutillas)	Kg	Canadá	COLOMBIA, N.L.	Importación y exportación definitiva	290,646.000	413,072.80
8101001	Fresas (frutillas)	Kg	Belice	SUBTENIENTE LOPEZ, Q. ROO Y AEROPUERTO INT. "CHETUMAL", CHETUMAL, Q. ROO.	Importación y exportación definitiva	290.000	205.69
8101001	Fresas (frutillas)	Kg	Estados Unidos de América	CD. REYNOSA, TAMPS.	Importación y exportación definitiva	9,603.500	46,153.84
8101001	Fresas (frutillas)	Kg	Estados Unidos de América	COLOMBIA, N.L.	Importación y exportación definitiva	73,483.400	108,540.02
8101001	Fresas (frutillas)	Kg	Estados Unidos de América	SAN LUIS RIO COLORADO, SON.	Importación y exportación definitiva	2,303.000	11,120.24
8101001	Fresas (frutillas)	Kg	Estados Unidos de América	TIJUANA, B.C.	Importación y exportación definitiva	9,338,931.047	9,229,088.15

Continúa



JUNIO							
FRACCIÓN ARANCELARIA	DESCRIPCIÓN	UNIDAD DE MEDIDA	NOMBRE PAÍS DESTINO	ADUANA	DESCRIPCIÓN	CANTIDAD DE MERCANCÍA EN UNIDADES DE LA TARIFA	VALOR COMERCIAL (USD)
8101001	Fresas (frutillas)	Kg	Belice	SUBTENIENTE LOPEZ, Q. ROO Y AEROPUERTO INT. "CHETUMAL", CHETUMAL, Q. ROO.	Importación y exportación definitiva	780.000	548.75
8101001	Fresas (frutillas)	Kg	Estados Unidos de América	TIJUANA, B.C.	Importación y exportación definitiva	6,039,976.172	1,914,493.11

FUENTE: Servicio de Información Alimentaria y Pesquera (SIAP) de la Secretaría de Agricultura, Ganadería, Desarrollo Rural, Pesca y Alimentación (SAGARPA).

TABLA 2.7. COMPARATIVO MENSUAL DE LA EXPORTACIÓN DE FRESA DE 1999 A 2010

AÑO	ENERO	FEBRERO	MARZO	ABRIL	MAYO	JUNIO	JULIO
1999	\$2,132,108.70	\$2,386,043.23	\$3,634,698.79	\$3,785,295.48	\$3,260,525.06	\$2,047,534.30	\$502,845.36
2000	\$1,347,596.98	\$2,455,232.59	\$3,628,739.23	\$3,333,799.68	\$2,149,085.38	\$1,068,693.55	\$234,921.19
2001	\$1,300,661.90	\$2,882,226.74	\$4,091,243.56	\$2,891,676.81	\$2,450,305.97	\$1,761,949.02	\$533,447.17
2002	\$1,721,513.69	\$2,557,680.59	\$4,281,447.59	\$7,404,637.42	\$4,252,145.11	\$2,302,978.31	\$1,536,568.00
2003	\$2,137,755.46	\$4,251,023.93	\$6,555,546.99	\$6,134,905.50	\$4,130,429.67	\$3,611,186.87	\$1,439,273.36
2004	\$3,118,932.37	\$7,837,316.79	\$10,651,081.95	\$9,233,398.69	\$4,864,026.34	\$2,668,988.15	\$890,250.21
2005	\$12,828,679.03	\$13,054,545.52	\$12,043,823.68	\$7,771,537.60	\$3,531,561.81	\$1,742,948.88	\$899,628.09
2006	\$13,697,560.59	\$12,477,828.66	\$11,908,277.61	\$13,365,465.65	\$10,527,915.39	\$4,482,485.54	\$1,958,769.42
2007	\$16,479,332.97	\$21,972,568.52	\$19,328,455.93	\$21,579,711.71	\$16,265,553.77	\$8,017,214.24	\$3,235,614.18
2008	\$21,162,184.46	\$21,485,592.84	\$24,110,802.73	\$22,117,432.83	\$16,985,725.06	\$9,047,493.02	\$4,531,065.53
2009	\$32,358,154.23	\$39,232,832.44	\$34,621,507.71	\$26,508,831.20	\$18,257,603.63	\$7,653,652.82	\$2,893,082.15
2010	\$34,339,308.52	\$45,707,638.22	\$47,262,246.67	\$30,393,936.22	\$21,718,567.47	\$13,940,574.69	N/D

Continúa

N/D No disponible

Dinorah Joyce Chávez Nieto



AÑO	AGOSTO	SEPTIEMBRE	OCTUBRE	NOVIEMBRE	DICIEMBRE	TOTAL
1999	\$405,148.66	\$191,571.61	\$286,728.39	\$311,609.56	\$623,093.90	\$19,567,203.04
2000	\$109,340.32	\$265,302.59	\$185,552.58	\$259,106.44	\$286,223.36	\$15,323,593.89
2001	\$73,022.21	\$43,052.26	\$55,091.97	\$121,265.32	\$676,932.97	\$16,880,875.90
2002	\$322,658.00	\$25,080.02	\$117,502.09	\$228,871.70	\$1,029,959.27	\$25,781,041.79
2003	\$568,927.08	\$470,830.95	\$345,244.68	\$1,408,812.65	\$3,675,641.92	\$34,729,579.06
2004	\$301,774.83	\$293,902.36	\$216,087.61	\$3,531,477.80	\$5,453,401.31	\$49,060,638.41
2005	\$470,261.23	\$205,357.03	\$526,612.03	\$3,023,055.62	\$6,565,315.23	\$62,663,325.75
2006	\$309,116.86	\$621,832.71	\$3,705,342.96	\$7,274,522.45	\$9,105,474.98	\$89,434,592.82
2007	\$792,246.80	\$518,148.35	\$2,555,601.07	\$7,226,473.53	\$17,790,075.32	\$135,760,996.39
2008	\$1,410,654.13	\$936,109.19	\$2,912,511.58	\$9,780,854.59	\$21,683,068.78	\$156,163,494.74
2009	\$2,587,219.05	\$1,877,660.12	\$3,267,653.53	\$15,792,228.38	\$21,740,497.25	\$206,790,922.51
2010	N/D	N/D	N/D	N/D	N/D	\$193,362,271.79

N/D No disponible

FUENTE: Servicio de Información Alimentaria y Pesquera (SIAP) de la Secretaría de Agricultura, Ganadería, Desarrollo Rural, Pesca y Alimentación (SAGARPA).

2.6. EXPORTACIÓN DE FRESA MICHOACANA HACIA LOS ESTADOS UNIDOS DE AMÉRICA

2.6.1. REQUISITOS DE EXPORTACIÓN PARA LA FRESA MICHOACANA HACIA LOS ESTADOS UNIDOS DE AMÉRICA

2.6.1.1. CLASIFICACIÓN ARANCELARIA DE LA FRESA

Atendiendo a la tarifa arancelaria, a la fresa le corresponde la siguiente clasificación:

TABLA 2.8. CLASIFICACIÓN ARANCELARIA DE LA FRESA SEGÚN EL SISTEMA ARMONIZADO (SA)

Capítulo	08	Frutos comestibles, cortezas de agrios o de melones
Partida	10	Las demás frutas u otros frutos, frescos
Subpartida	10	Fresas (frutillas)
Fracción	01	Fresas (frutillas)

FUENTE: Servicio de Información Alimentaria y Pesquera (SIAP) de la Secretaría de Agricultura, Ganadería, Desarrollo Rural, Pesca y Alimentación (SAGARPA).

Dinorah Joyce Chávez Nieto



TABLA 2.9. CLASIFICACIÓN ARANCELARIA DE LA FRESA DETALLADA DE LOS ESTADOS UNIDOS DE AMÉRICA (HARMONIZED TARIFF SCHEDULE OF THE UNITED STATES OF AMERICA)

0810		Other fruit, fresh
081010		Strawberries
08101020	00	If entered during the period from June 15 to september 15, inclusive, in any year
08101040	00	If entered at any other time

FUENTE: Plan de Exportación de Carlos Morales Troncoso.

TABLA 2.10. CLASIFICACIÓN ARANCELARIA DE LA FRESA CONFORME AL SISTEMA DE CLASIFICACIÓN INDUSTRIAL DE AMÉRICA DEL NORTE

Asignación tradicional	Característica general de los sectores	Sector		Criterios de orden
Actividades primarias	Explotación de recursos naturales	11	Agricultura, ganadería, aprovechamiento forestal, pesca y caza	Las actividades primarias se sitúan en primer término porque aprovechan los recursos de la naturaleza que no han sufrido una transformación previa (aunque si puede hablarse de cierta manipulación, como es el uso de fertilizantes, el mejoramiento de las razas del ganado y la cría de peces en medios controlados).
		111	Agricultura	
		1113	Cultivo de frutales y nueces	
		11133	Cultivo de frutales no cítricos y nueces	

FUENTE: Instituto Nacional de Estadística y Geografía (INEGI).



TABLA 2.11. CLASIFICACIÓN ARANCELARIA DE LA FRESA UNIFORME PARA EL COMERCIO INTERNACIONAL

0	Comida y animales vivos
05	Vegetales y frutas
058	Frutas y nueces frescas o secas
0582	Frutas y nueces conservadas temporalmente, cáscaras de frutas cítricas o melones
05821	Frutas y nueces conservadas temporalmente, pero inadecuadas en ese estado para el consumo inmediato
05822	Cáscaras de frutas cítricas o melones, frescas, congeladas, secas o conservadas temporalmente en salmuera, agua de azufre y otras soluciones preservativas
0583	Frutas y nueces son cocer o cocidos al vapor o en agua, congeladas con adición o no de azúcar y otras sustancias edulcorantes

FUENTE: División de estadística de la Organización de las Naciones Unidas.

TABLA 2.12. CLASIFICACIÓN ARANCELARIA DE LA FRESA CONFORME AL TRATADO DE LIBRE COMERCIO DE AMÉRICA DEL NORTE

08111010	Fresas para procesar congeladas
09111090	Fresas congeladas que no sean para procesar

FUENTE: Wikipedia.

2.6.1.2. ENVASES

Empaques al consumidor

- ✓ Cajas con doce envases de ocho onzas (cada envase equivale a 226.80 gramos), cajas con ocho envases de cuatro libras (cada envase equivale a 1,814.35 gramos) y cajas con cuatro envases de dos libras (cada envase equivale a 907.18 gramos).
- ✓ Para fresas de tallo largo, cajas con cuatro envases de una libra (cada envase equivale a 453.59 gramos) o a granel en cajas de cuatro libras (cada caja equivale a 1,814.35 gramos), aproximadamente, de 48 a 56 fresas.



- ✓ Para fresas sueltas y en canastas, las cajas de fresas de doce pintas³⁷ son las preferidas de la industria.

2.6.1.3. REGULACIONES SANITARIAS DE ESTADOS UNIDOS DE AMÉRICA

Las aplicables a la importación de frutas y vegetales frescos establecidas por Animal and Plant Health Inspection Service (APHIS) del Departamento de Agricultura de Estados Unidos de América.

2.6.1.4. REGULACIONES DE RESIDUOS QUÍMICOS

Se debe considerar lo establecido en la Ley Federal de Insecticidas, Fungicidas y Pesticidas, la cual exige Environmental Protection Agency (EPA) de los Estados Unidos de América.

2.6.1.5. NORMAS DE CALIDAD

- Se deben cumplir los acuerdos de comercialización establecidos por Agriculture Marketing Service (AMS) del Departamento de Agricultura estadounidense.
- El Código Internacional recomendado de prácticas para el envasado y transporte de frutos y hortalizas frescas (CAC/RCP 44-1999).
- Guía mexicana para la adopción de las buenas prácticas agrícolas y manufactura que permiten asegurar la inocuidad de frutas y hortalizas frescas de la SAGARPA.
- Normas nacionales e internacionales fitosanitarias y de calidad.
- El Código de Práctica y Principios Generales de Higiene de los Alimentos (CODEX).

³⁷ Ver glosario, pág. 258.

Las Normas Oficiales Mexicanas.

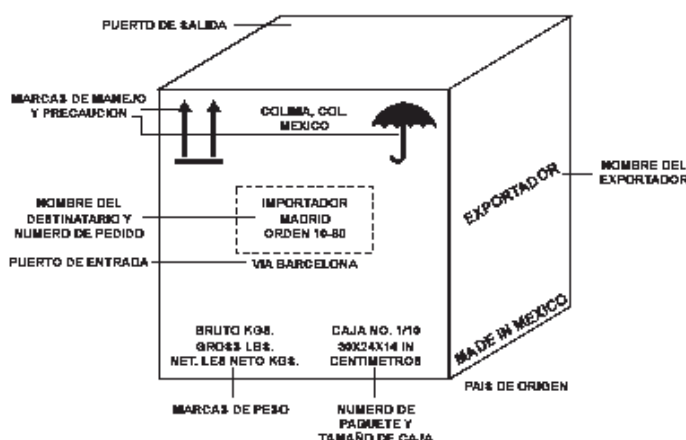
2.6.1.6. EMBALAJE

Debe ser de un material que garantice el buen manejo y conservación del producto, en el cual se debe indicar:

- El número de orden, el cual permite identificar cada uno de los paquetes o embalajes pertenecientes a un envío cubierto por un conocimiento de embarque con la misma marca principal.
- Marca de peso, la cual indica el peso bruto o el peso neto del embalaje, tanto en kilogramos como en libras.
- Marcas del puerto de carga.
- Marca indicadora del buque.
- Marcas del país de origen.

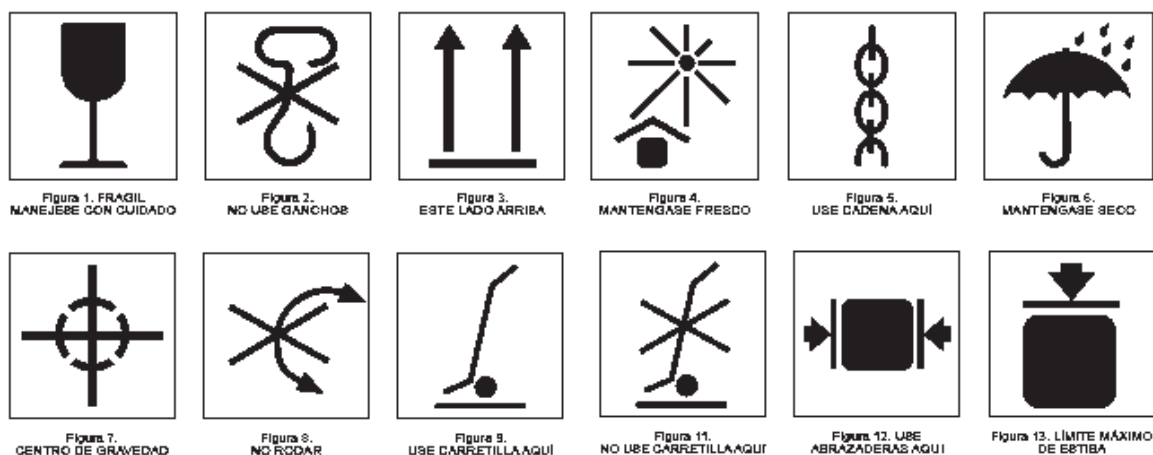
Dichas indicaciones deben estar tanto en el idioma del país de origen como del país destino.

IMAGEN 2.20. MARCADO DEL EMBALAJE



FUENTE: Guía Básica del Exportador del Banco Nacional de Comercio Exterior, S.N.C.

IMAGEN 2.21. SIMBOLOGÍA PARA EL MARCADO DEL EMBALAJE



FUENTE: Guía Básica del Exportador del Banco Nacional de Comercio Exterior, S.N.C.

2.6.2. EXPORTADORES DE FRESA MICHOACANA HACIA LOS ESTADOS UNIDOS DE AMÉRICA

Los principales exportadores michoacanos de fresa, según la base de datos de Pro-México son:

➤ Agro Superior, S.A. de C.V.

➤ Agrana Fruti de México, S. A. de C.V.

➤ Berries Paradise, S.A. PI de C.V.

➤ Congeladora América, S.A. de C.V.

➤ El Duero de Zamora, S.P.R. de R.L.

➤ Flores Az, S.P.R. de R.L.



Frutas y Legumbres La Soledad, S.A. de C.V.

Grupo Altex, S.A. de C.V.

Grupo Heres, S. de R.L. de C.V.

Interfrut, S.A. de C.V.

Productores Agrícolas de Jacona, S. de R.L. de C.V.

Proveedora de Frutas, S.A. de C.V.

2.6.3. PRECIO DE LA FRESA MICHOACANA EN LOS MERCADOS DE LOS ESTADOS UNIDOS DE AMÉRICA

TABLA 2.13. PRECIO DE LA FRESA MICHOACANA EN LOS MERCADOS DE LOS ESTADOS UNIDOS DE AMÉRICA DEL AÑO 2010 (EXPRESADOS EN DÓLARES)

MERCADO	PRODUCTO	PRESENTACIÓN	ORIGEN	TAMAÑO/PIEZAS	PRECIO MÍNIMO	PRECIO MÁXIMO	FECHA
Nueva York	Fresa	Cajas de 12 lb	México	extra grande	5.50	5.50	05-Ene-10
Los Ángeles	Fresa	Cajas de 12 lb	México	mediano-grande	4.03	4.40	06-Ene-10
Nueva York	Fresa	Cajas de 12 lb	México	extra grande	5.50	5.50	06-Ene-10
San Francisco	Fresa	Cajas de 12 lb	México	grande	5.50	5.87	08-Ene-10
San Francisco	Fresa	Cajas de 12 lb	México	grande	5.50	5.87	11-Ene-10
Los Ángeles	Fresa	Cajas de 12 lb	México	mediano-grande	2.20	2.57	12-Ene-10
San Francisco	Fresa	Cajas de 12 lb	México	grande	5.50	5.87	12-Ene-10
San Francisco	Fresa	Cajas de 12 lb	México	grande	5.50	5.87	13-Ene-10
Los Ángeles	Fresa	Cajas de 12 lb	México	mediano-grande	3.67	4.03	15-Ene-10
Los Ángeles	Fresa	Cajas de 12 lb	México	mediano	1.47	1.83	20-Ene-10
Los Ángeles	Fresa	Cajas de 12 lb	México	mediano	1.47	1.83	21-Ene-10
Los Ángeles	Fresa	Cajas de 12 lb	México	mediano-grande	3.30	3.67	22-Ene-10
Los Ángeles	Fresa	Cajas de 12 lb	México	mediano-grande	3.30	3.67	27-Ene-10

Continúa



MERCADO	PRODUCTO	PRESENTACIÓN	ORIGEN	TAMAÑO/PIEZAS	PRECIO MÍNIMO	PRECIO MÁXIMO	FECHA
Los Ángeles	Fresa	Cajas de 12 lb	México	mediano-grande	2.93	3.67	28-Ene-10
Los Ángeles	Fresa	Cajas de 12 lb	México	mediano-grande	2.20	2.57	29-Ene-10
Los Ángeles	Fresa	Cajas de 12 lb	México	mediano-grande	3.30	4.03	01-Feb-10
Los Ángeles	Fresa	Cajas de 12 lb	México	mediano	2.93	2.93	01-Feb-10
Los Ángeles	Fresa	Cajas de 12 lb	México	mediano-grande	3.30	3.67	02-Feb-10
Los Ángeles	Fresa	Cajas de 12 lb	México	mediano-grande	2.93	3.67	03-Feb-10
Los Ángeles	Fresa	Cajas de 12 lb	México	mediano-grande	2.93	3.67	04-Feb-10
Los Ángeles	Fresa	Cajas de 12 lb	México	mediano-grande	2.93	3.67	05-Feb-10
Los Ángeles	Fresa	Cajas de 12 lb	México	mediano-grande	3.30	4.03	18-Feb-10
Nueva York	Fresa	Cajas de 12 lb	México	pequeño-mediano	3.85	4.40	23-Feb-10
Los Ángeles	Fresa	Cajas de 12 lb	México	mediano-grande	2.57	2.93	26-Feb-10
Los Ángeles	Fresa	Cajas de 12 lb	México	mediano-grande	2.93	2.93	03-Mar-10
Los Ángeles	Fresa	Cajas de 12 lb	México	mediano-grande	2.57	2.93	04-Mar-10
Los Ángeles	Fresa	Cajas de 12 lb	México	mediano-grande	2.57	2.93	08-Mar-10
Los Ángeles	Fresa	Cajas de 12 lb	México	mediano-grande	2.20	2.57	09-Mar-10
Los Ángeles	Fresa	Cajas de 12 lb	México	mediano-grande	2.20	2.57	10-Mar-10
Seattle	Fresa	Cajas de 12 lb	México	mediano-grande	4.03	4.22	10-Mar-10
Los Ángeles	Fresa	Cajas de 12 lb	México	mediano-grande	2.20	2.57	11-Mar-10
Los Ángeles	Fresa	Cajas de 12 lb	México	mediano-grande	2.20	2.57	12-Mar-10
Los Ángeles	Fresa	Cajas de 12 lb	México	mediano-grande	2.20	2.20	15-Mar-10
Los Ángeles	Fresa	Cajas de 12 lb	México	mediano-grande	2.20	2.20	16-Mar-10
Los Ángeles	Fresa	Cajas de 12 lb	México	mediano-grande	1.83	2.20	17-Mar-10
Nueva York	Fresa	Cajas de 12 lb	México	mediano-grande	2.75	2.75	17-Mar-10
Los Ángeles	Fresa	Cajas de 12 lb	México	mediano-grande	1.83	1.83	18-Mar-10
Nueva York	Fresa	Cajas de 12 lb	México	mediano-grande	1.83	2.20	18-Mar-10
Nueva York	Fresa	Cajas de 12 lb	México	mediano-grande	1.65	2.20	19-Mar-10
Seattle	Fresa	Cajas de 12 lb	México	mediano-grande	3.85	4.22	19-Mar-10
Los Ángeles	Fresa	Cajas de 12 lb	México	mediano-grande	1.47	1.83	19-Mar-10
Los Ángeles	Fresa	Cajas de 12 lb	México	mediano-grande	1.10	1.47	22-Mar-10
Seattle	Fresa	Cajas de 12 lb	México	mediano-grande	3.67	4.03	22-Mar-10
Nueva York	Fresa	Cajas de 12 lb	México	mediano-grande	2.20	2.20	23-Mar-10
Nueva York	Fresa	Cajas de 12 lb	México	mediano	1.10	1.28	24-Mar-10
Los Ángeles	Fresa	Cajas de 12 lb	México	mediano-grande	0.92	1.28	30-Mar-10

Continúa



MERCADO	PRODUCTO	PRESENTACIÓN	ORIGEN	TAMAÑO/PIEZAS	PRECIO MÍNIMO	PRECIO MÁXIMO	FECHA
Nueva York	Fresa	Cajas de 12 lb	México	mediano-grande	3.85	3.85	12-Abr-10
Seattle	Fresa	Cajas de 12 lb	México	mediano-grande	2.93	3.30	12-Abr-10
Nueva York	Fresa	Cajas de 12 lb	México	mediano-grande	3.85	3.85	14-Abr-10
Nueva York	Fresa	Cajas de 12 lb	México	mediano-grande	3.85	3.85	15-Abr-10
Seattle	Fresa	Cajas de 12 lb	México	mediano-grande	2.93	3.30	19-Abr-10
Seattle	Fresa	Cajas de 12 lb	México	mediano-grande	2.93	3.30	21-Abr-10
Seattle	Fresa	Cajas de 12 lb	México	mediano-grande	2.93	3.30	23-Abr-10
Seattle	Fresa	Cajas de 12 lb	México	mediano-grande	3.12	3.48	26-Abr-10

FUENTE: Sistema Nacional de Información e Integración de Mercados de la Secretaría de Economía (SE).



2º PARTE:

MARCO TEÓRICO



CAPÍTULO 3. EL PROCESO DE EXPORTACIÓN

3.1. ANTECEDENTES HISTÓRICOS DE LA EXPORTACIÓN EN MÉXICO

La historia sobre la exportación en México tiene sus comienzos durante el porfiriato (fines del siglo XIX y principios del XX), se empezaron a desarrollar ciertas ramas de la agricultura que su producción se destinaba a la exportación, como el henequén, caña, tabaco y caucho.

El desarrollo industrial del país llegó con la producción minera y a la vez se desarrolló la metalurgia con la fundición de la plata, cobre y plomo. La industria de transformación estaba representada por las empresas textiles. A comienzos de 1910 en México había 150 fábricas textiles³⁸.

Un hecho muy importante de la historia económica mundial y que afectó a las exportaciones de América Latina fue la crisis económica de 1929. Producida por el proteccionismo comercial que dificultó las exportaciones y con un fuerte aumento de la producción de bienes de consumo, automóviles y construcciones.

El mercado se satura y se produce la caída de las ventas, el endeudamiento bancario, la disminución y la parálisis de las actividades industriales, el desempleo, la disminución de las compras y la saturación casi completa del mercado, en una espiral de recesión³⁹.

El 24 de octubre de 1929 cae la Bolsa de Nueva York, produciendo una parálisis de las exportaciones al resto de América Latina y ocasiona la caída de los precios de las materias primas. Para frenar el desplome de los precios, miles de toneladas

³⁸ Rodríguez Valencia Joaquín, "Cómo Administrar Pequeñas y Medianas Empresas", México, 2001.

³⁹ Almanaque Anual 2001", México, 2001.



de productos agrícolas son destruidos en Estados Unidos, Europa y América Latina.

Al finalizar la Gran Depresión, en México se empiezan a dar cambios de relevancia, durante la administración del Presidente Lázaro Cárdenas se inició la Reforma Agraria (1935), se nacionalizó la industria del petróleo y de los ferrocarriles.

Se llevó a cabo un proyecto de desarrollo nacionalista con autonomía del exterior. Este cambio estructural conduce a la participación del gobierno como agente activo promotor del cambio y del desarrollo.

Durante el sexenio de Ávila Camacho (1940-1946), se crearon las bases para un proceso de industrialización en México, mejor conocido como el “Modelo de Industrialización Sustitutiva” o “Modelo de Sustitución de Importaciones”.

Con la finalidad de impulsar la industrialización en México se crearon algunos organismos como: Sosa Texcoco, S.A. (1940); el IMSS (1942); Altos Hornos de México, S.A. (1942); Cobre de México, S.A. (1943); Guanos y Fertilizantes de México, S.A. (1943); y también se reorganizó NAFÍN (Nacional Financiera), con el fin de apoyar al proceso de industrialización y revitalizar el aparato productivo del Estado, y con ello beneficiar a la iniciativa privada del país.

En el periodo de 1946-1952, que fue gobernado por Miguel Alemán Valdés se siguió impulsando a las empresas privadas, nacionales como extranjeras, en este sexenio se incrementaron las obras de infraestructura en nuestro país, sobre todo caminos y puentes.



Por parte del Estado se utilizaron mecanismos para impulsar la inversión privada como⁴⁰:

- ↯ Exenciones y disminuciones de impuestos.
- ↯ Aumento y facilidades al crédito privado.
- ↯ Promoción de actividades industriales.
- ↯ Apoyo a la inversión privada en el campo.
- ↯ Incremento de los créditos públicos.
- ↯ Promulgación de la Ley de fomento de industrias de la transformación.
- ↯ Aumento de aranceles y otorgamiento de subsidios.
- ↯ Control de organizaciones obreras y campesinas.
- ↯ Control de salarios.
- ↯ Reformas al artículo 27 constitucional con la finalidad de aumentar los límites de la pequeña propiedad privada, incrementar las tierras inafectables y conceder amparos agrarios, todo esto para promover las explotaciones agrícolas capitalistas, es decir, los neolatifundios.

Todo esto propicio una industrialización de manera firme y continua durante la década de los 50's, donde surgió una fuerte actividad industrial de pequeñas y medianas empresas.

⁴⁰ Méndez Morales José Silvestre, "Problemas Económicos de México", México, 1997.



En 1955 se promulgó la Ley para el Fomento de las Industrias Nuevas y Necesarias, cuyo ordenamiento permitió que se estableciera un importante número de empresas industriales y fundamentalmente medianas y pequeñas, y que un gran número de talleres y artesanías se transformaran en pequeñas empresas⁴¹.

Para esto el Estado instituyó mecanismos de carácter financiero para poder responder a la demanda de créditos de las pequeñas y medianas empresas de tipo industrial, creando un rápido proceso de expansión y diversificación de la rama industrial en nuestro país.

Lo antes mencionado constituye la primera etapa del Modelo de Industrialización Sustitutiva (1940-1955), que se tradujo en una política económica orientada a promover la expansión y desarrollo industrial en México. Dejando fuertes efectos negativos en la economía mexicana, como: fluctuaciones en el tipo de cambio, inflación, y déficit en las finanzas públicas como en la cuenta corriente, creando desequilibrios internos y externos.

La segunda fase del Modelo de Industrialización Sustitutiva (1955-1970), corresponde a un periodo caracterizado por un endeudamiento con el exterior para poder financiar al gasto público, pero, no todo fue tan negativo ya que; el desarrollo de la política económica del sexenio de Adolfo López Mateos (1958-1964), “permitió el crecimiento sostenido, con una inflación inferior a 5% y una estabilidad cambiaria...” (Méndez, 1997, p. 153), por eso se dice que este periodo se le conoce como “periodo de desarrollo estabilizador”.

Con Gustavo Díaz Ordaz (1964-1970), se continuó con este periodo de crecimiento sostenido sin inflación y con estabilidad cambiaria, siguiendo la misma política económica de sexenios anteriores: protección arancelaria, subsidios,

⁴¹ Rodríguez Valencia Joaquín, “Cómo Administrar Pequeñas y Medianas Empresas”, México, 2001.



exenciones de impuestos, control oficial de las organizaciones obreras, control salarial, liberalización de precios, etc.

Durante el periodo de Luis Echeverría Álvarez (1970-1976), la crisis se dejó sentir, debido a todas las irregularidades económicas que se venían arrastrando de sexenios anteriores, como el fuerte gasto público, financiado por una excesiva oferta monetaria, endeudamiento externo, y un fuerte déficit en la balanza de pagos, creando una situación adversa para la economía, caracterizada por un crecimiento notable en la inflación, se devaluó el peso, aumentaron las importaciones de alimentos, creció la deuda externa y la fuga de capitales.

Para el periodo 1977-1982 gobernado por José López Portillo, se da un auge petrolero que beneficia las expectativas de nuestro país, y esto constituye la base del resurgimiento de México a la recuperación económica, con esta confianza adquirida por las exportaciones del petróleo, se agudiza las políticas de expansión fiscal y monetaria (mayor gasto público y mayor creación de dinero), creando un nivel de inflación con tendencias alcistas, produciendo una pérdida de competitividad con el exterior, que trae consigo un estancamiento en las exportaciones y aunado a una recesión mundial, donde los países del resto del mundo adoptan políticas restrictivas, y este tipo de políticas proteccionistas producen un aumento en el déficit de la balanza comercial.

Para el periodo de 1982-1988, sexenio gobernado por Miguel De La Madrid Hurtado, se comienza con una economía orientada al mercado internacional, ya que se ve como única salida a la recesión y estancamiento de la actividad productiva de nuestro país, etapa caracterizada por hiperinflación (niveles hasta de 3 dígitos), y considerada como una década perdida, producida por una crisis de la deuda externa y del petróleo.



Se inicia una etapa de privatización de las empresas paraestatales, y una política económica que se apega al modelo Neoliberal basado en el libre mercado interno y externo, donde se redujo los aranceles a las importaciones y se eliminaron las barreras arancelarias, México se adhiere al GATT en 1986 (Acuerdo General Sobre Aranceles y Comercio).

Esto no resolvió ningún problema en México, ya que por el excesivo proteccionismo que se dio en nuestro país, se crearon fuertes monopolios, que no eran ni competitivos, ni productivos y menos eficientes ante el comercio exterior, es decir, no contaban con una oferta suficiente para exportar, contaban también con una planta productiva obsoleta, y la competitividad estaba basada en las modificaciones que se dieran en el tipo de cambio.

En la década de los 90's se firma el TLC (Tratado de Libre Comercio), con Estados Unidos y Canadá, en donde se invita a la inversión extranjera, a invertir en nuestro país, para usarlo como plataforma de exportación hacia nuestros vecinos del norte.

Profundizando aún más en este punto, en febrero de 1991, los presidentes George Bush, Carlos Salinas de Gortari y Brian Mulroney (de EE.UU., México y Canadá respectivamente) anunciaron formalmente que sus gobiernos se preparaban para negociar un histórico acuerdo comercial de libre comercio, que sería un catalizador del crecimiento económico del hemisferio, promovido por el aumento en la inversión, el comercio y el empleo.

Las negociaciones concluyeron formalmente el 11 de agosto de 1992 con la elaboración del documento final (el TLCAN) y este fue suscrito el 17 de diciembre de 1992 por los 3 líderes antes mencionados, entrando en operación el primero de enero de 1994, teniendo como objetivos generales⁴²:

⁴² Ceballos Piedra Adalberto, "La Economía Mexicana en el Contexto de la Globalización", México, 1997.



-
- La eliminación de las barreras al comercio.
 - Fomento a la inversión.
 - La promoción de la competencia.
 - La protección de la propiedad intelectual.
 - El aprovechamiento de las potencialidades que brinda la complementariedad económica entre los países miembros para lograr una mayor competitividad internacional, sobre todo ante la Unión Europea y Japón.

En este mismo sexenio se inicia la creación del Mercado de Derivados, denominado MexDer, que es una bolsa de opciones y futuros dentro de la BMV, y este Mercado de Derivados constituye uno de los avances más significativos en el proceso de desarrollo e internacionalización del Sistema Financiero Mexicano. Pero esto no es nada nuevo, ya que en 1865 se negociaron los primeros contratos de futuros sobre productos agrícolas y en los siguientes años se desarrollaron contratos de futuros sobre metales y otros productos. Los contratos de futuros y opciones de carácter financiero como divisas, instrumentos de deuda e índices accionarios aparecieron en la década de los setenta y ochenta.

Pero, el MexDer se pudo constituir el 24 de agosto de 1998 y Asigna (cámara de compensación de derivados) el 11 de diciembre de 1998. Iniciando operaciones al 15 de diciembre de 1998, con la participación de cuatro socios liquidadores (Banamex, Bancomer, BBV, Inverlat), e iniciando operación electrónica el día lunes 8 de mayo de 2000, con SENTRA DERIVADOS (sistema desarrollado específicamente para la ejecución de operaciones de futuros).



Con la entrada del TLC en vigor, se une, la aparición del EZLN (Ejército Zapatista de Liberación Nacional), que es un grupo armado de campesinos de cuatro municipios del Estado de Chiapas, liderado por el Subcomandante Marcos dando a conocer los cambios sociales y económicos que piden para la región, el ejército mexicano interviene en la zona el 3 de enero y se ha mantenido ahí hasta la fecha actual.

Cabe mencionar algunos de los aspectos políticos posteriores al TLC, que fueron factores determinantes, para crear una atmósfera de inestabilidad político-económica en el país, dejando como respuesta la peor crisis económica que haya vivido México.

En marzo de 1994 es asesinado en Tijuana el candidato del PRI (Partido Revolucionario Institucional) a la presidencia, Luis Donaldo Colosio. En septiembre, matan a José Francisco Ruiz Massieu, secretario general de ese partido. Ernesto Zedillo (el nuevo candidato de ese partido) es elegido presidente el 21 de agosto del mismo año.

La suma de todos estos sucesos políticos, aunado a un alto déficit en la cuenta corriente y una baja capacidad para hacer frente a los compromisos de la deuda, junto con aumentos sucesivos a las tasas de interés estadounidenses obligaron a México a devaluar hasta un 40% el peso, creando una reacción en cadena en América Latina caracterizada por la fuga de capitales y que ha sido conocida como efecto “Tequila”.

En 1996, México da señales de recuperación económica, y logrando una estabilización económica en 1997, que hasta hoy en día se ha mantenido.

El presidente Vicente Fox, da continuidad y refuerza al mismo tiempo, a la iniciativa privada, como un motor de desarrollo y crecimiento económico,



promoviendo las exportaciones, la competitividad, la productividad, y la eficiencia en la industria nacional. Aunado a la continuidad de una política restrictiva y de control a la inflación.

Con la llegada de Felipe Calderón Hinojosa a la presidencia, crea por decreto ProMéxico, un fideicomiso público considerado como una entidad paraestatal que tendrá tres objetivos:

- Promover las exportaciones de productos mexicanos y atraer las inversiones al país.
- Mejorar la coordinación entre organismos y dependencias implicadas en el comercio exterior.
- Incorporar las mejores prácticas internacionales para la promoción de exportaciones y la atracción de inversiones.

Recientemente, el gobierno de México, anunció la eliminación de una serie de trámites para las empresas que buscan exportar: "Hemos trabajado en la eliminación de aquellos trámites y normas, que por su frecuencia o el número de personas que lo realizan, resultan onerosos para los particulares y tienen una mayor incidencia en la productividad de la economía", indicó el presidente Felipe Calderón Hinojosa⁴³. Una de las medidas facilita la exportación al eliminar en un 70% los requerimientos de información que se le pedían al exportador mexicano y al agilizar la expedición del certificado de origen de la mercancía de varios días a "sólo un par de horas".

⁴³Calderón Hinojosa Felipe, "El presidente Calderón en evento menos trámite y mejor regulación para impulsar la competitividad". Consultado el 20 de agosto de 2010. Disponible en: <http://www.presidencia.gob.mx/?DNA=85&page=1&Prensa=15154&Contenido=59426>



Así pues lo que se busca y se seguirá buscando es un crecimiento del 150% en las exportaciones, a fin de lograr que en 40 años, México forme parte de las cinco mayores economías del mundo.

3.2. LA EXPORTACIÓN

3.2.1. DEFINICIÓN DE EXPORTACIÓN

La exportación “es el envío legal de mercancías nacionales o nacionalizadas para su uso o consumo en el extranjero”⁴⁴.

Para Morales Castro y Morales Castro (2008, p. 60) la exportación es la “venta o salida de bienes, capitales, mano de obra y más, del territorio nacional hacia terceros países”⁴⁵.

Para el área económica, una exportación es cualquier bien o servicio enviado a otra parte del mundo, con propósitos comerciales. La exportación es el tráfico legítimo de bienes y servicios nacionales de un país pretendidos para su uso o consumo en el extranjero. Las exportaciones pueden ser cualquier producto enviado fuera de la frontera de un Estado⁴⁶.

3.2.2. TIPOS DE EXPORTACIÓN

La Ley Aduanera⁴⁷ en su Título Cuarto “Regímenes aduaneros”, Capítulo I “Disposiciones comunes”, artículo 90, establece los regímenes aduaneros a los que podrán destinarse las mercancías que se introduzcan al territorio nacional o se extraigan del mismo, de la siguiente forma:

⁴⁴ Banco Nacional de Comercio Exterior, S.N.C., “Guía Básica del Exportador”, México, 2007.

⁴⁵ Morales Castro Arturo, Morales Castro José Antonio, “El Lenguaje de los Financieros”, México. 2008.

⁴⁶ Wikipedia, artículo de exportación, 14 de septiembre de 2010. Consultado el 16 de septiembre de 2010. Disponible en: <http://es.wikipedia.org/wiki/Exportaci%C3%B3n>

⁴⁷ Ley aduanera, México, 2010.



Artículo 90. Las mercancías que se introduzcan al territorio nacional o se extraigan del mismo, podrán ser destinadas a alguno de los regímenes aduaneros siguientes:

A. Definitivos.

I. De importación.

II. De exportación.

B. Temporales.

I. De importación.

a) Para retornar al extranjero en el mismo estado.

b) Para elaboración, transformación o reparación en programas de maquila o de exportación.

II. De exportación.

a) Para retornar al país en el mismo estado.

b) Para elaboración, transformación o reparación.

C. Depósito fiscal⁴⁸.

D. Tránsito de mercancías.

I. Interno.

II. Internacional.

E. Elaboración, transformación o reparación en recinto fiscalizado⁴⁹.

F. Recinto fiscalizado estratégico⁵⁰.

⁴⁸ Ver glosario, pág. 254.

⁴⁹ Ver glosario. Boletín Mexicano de Derecho Comparado, Witker Jorge, enero 1996, consultado el 15 de septiembre de 2010. Disponible en: <http://www.juridicas.unam.mx/publica/rev/boletin/cont/85/el/el19.htm>.

⁵⁰ Ver glosario, pág. 260.



3.2.2.1. EXPORTACIÓN DEFINITIVA

Dentro del Título Cuarto “Regímenes Aduaneros”, Capítulo II “Definitivos de importación y de exportación”, Sección II “De exportación”, el **artículo 102** establece: “el régimen de exportación definitiva consiste en la salida de mercancías del territorio nacional para permanecer en el extranjero por tiempo ilimitado”⁵¹.

3.2.2.2. EXPORTACIÓN TEMPORAL

La Ley Aduanera en su Título Cuarto “Regímenes Aduaneros”, Capítulo III “Temporales de importación y de exportación”, Sección II “Exportaciones temporales” en el artículo 115 señala:

***Artículo 115.** Se entiende por régimen de exportación temporal para retornar al país en el mismo estado, la salida de las mercancías nacionales o nacionalizadas para permanecer en el extranjero por tiempo limitado y con una finalidad específica, siempre que retornen del extranjero sin modificación alguna.*

3.3. ELEMENTOS GENERALES DE LA EXPORTACIÓN

3.3.1. SELECCIÓN DEL PRODUCTO A OFRECER Y DEL MERCADO PARA INCURSIONAR

Existen tres elementos claves para una exitosa operación de exportación:

-  Identificar el producto que se venderá en los mercados extranjeros.
-  Seleccionar el mercado.
-  Definir la forma de ingresar al mercado seleccionado.

⁵¹Ley Aduanera, México, 2010.



Por ello, un punto importante por considerar, es qué mecanismos se deben utilizar para poder ser competitivo.

Para desarrollar un proyecto de exportación es indispensable cerciorarse de que la empresa está en condiciones de exportar, así como realizar un autoanálisis de sus productos en un marco global. También es preciso determinar si un producto o una gama de ellos, una vez satisfecha la demanda en México, responden a los requerimientos y necesidades de sus posibles clientes en el extranjero.

Los elementos prioritarios que se han de cumplir son:

- Volumen solicitado por el cliente-importador (oferta exportable).
- La calidad del producto requerida en el mercado de destino.
- Ofrecer un precio competitivo y una utilidad razonable.
- La clara garantía en el tiempo de entrega.
- Servicio post-venta requerido, en su caso.

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

El éxito en el proceso de exportación depende, entre otros factores, de una buena recopilación de información. Por ello es recomendable que las empresas que desean exportar por primera vez o diversificar sus mercados en el exterior, realicen en primera instancia una investigación documental que les permita establecer un plan estratégico de negocios de exportación dándole a la actividad



exportadora un horizonte de permanencia y no un carácter transitorio o coyuntural, de una actividad marginal dentro de la producción y las ventas de la empresa.

Con el acopio de información el futuro exportador contará con un mayor número de elementos para disminuir la incertidumbre y apoyar la toma de decisiones. Las empresas necesitan conocer, entre otros temas, acerca de:

- ¿Cuál o cuáles de sus productos tienen mejores posibilidades de ser exportados?
- ¿En dónde existe demanda para el producto que fabrica la empresa y el precio que puede venderlo?
- ¿A qué competencia se enfrentará?
- ¿Cuáles son los requerimientos y necesidades del mercado?
- ¿Qué regulaciones arancelarias, normas técnicas o regulaciones no arancelarias deberá cumplir?
- ¿Qué factores geográficos, económicos, políticos y culturales pueden afectar sus posibilidades de éxito?

Una vez que se ha seleccionado el producto que se desea y se puede exportar, debe analizarse el posible o posibles mercados de destino, para determinar un mercado objetivo. Se recomienda explorar en primer término los mercados que ofrecen ventajas arancelarias a México (por acuerdos y tratados de libre comercio), y en segundo, los naturales geográficamente.



Cuando se incursiona en la exportación es preferible no dispersarse. De los mercados probables, hay que elegir el que ofrezca las mejores perspectivas de venta y los menores riesgos comerciales; así también aquellos que exijan los menores gastos de iniciación; es decir, aquellos mercados que usted conoce mejor o por su parecido al nuestro en lo cultural y socioeconómico. En este punto es recomendable consultar las fuentes nacionales e internacionales de información para estar en condiciones de realizar una investigación de mercado confiable y actualizada.

3.3.2. ESTUDIO DE MERCADO

Una vez realizada la selección del producto y del mercado, se pasa a la etapa de la investigación del mercado, la cual debe ser lo más cuidadosa y profunda posible.

Debe incluir un análisis completo de la situación actual del país de destino y sus expectativas en el mediano plazo, principalmente en lo referente al entorno económico, político, social y ambiental, y al producto.

El análisis del entorno económico, político, social y ambiental incluye, entre otros aspectos:

↯ Cifras de población.

↯ Situación política.

↯ Centros de concentración de la población.

↯ Política cambiaria.

↯ Sistema bancario y formas de pago utilizadas.



~ Clima.

~ Estructura social.

~ Infraestructura.

~ Red de transportes y telecomunicaciones (seguridad y confiabilidad).

~ Ingreso per cápita.

~ Grado de desarrollo.

El análisis del producto incluye, entre otros:

~ Competencia local del producto.

~ Cifras de comercio del producto.

~ Tendencias (gustos, modas, preferencias, costumbres, productos sustitutos, etcétera).

~ Canales de distribución.

~ Importadores potenciales.

~ Precios locales del producto.

Así mismo, resulta importante investigar sobre:

~ La fracción arancelaria del producto.



-
- ↗ Los documentos y trámites que se involucran en este proceso.
 - ↗ La determinación del precio de exportación.
 - ↗ La elección del medio de transporte más adecuado.
 - ↗ El conocimiento de los acuerdos y tratados comerciales que México tiene firmados con otros países, para poder hacer uso de los beneficios arancelarios y las condiciones de acceso.
 - ↗ Las regulaciones no arancelarias (normas técnicas, de seguridad, etiquetado, ecológicas, entre otras), que aplican al producto en el mercado de destino.

En cuanto a los canales de distribución, algunas estrategias para incursionar en el mercado destino seleccionado son:

- ↗ Operar con importadores independientes, contactados directamente.
- ↗ Entregar el producto a una comercializadora en territorio extranjero.
- ↗ Operar con una firma en el mercado de destino, que actúe como agente o representante trabajando a base de comisiones.
- ↗ Operar con una firma en el mercado de destino, que actúe como representante exclusivo, tomando posesión de mercancías.
- ↗ Establecer una oficina de representación en el mercado de destino que levante pedidos.



- Establecer una oficina de representación en el mercado de destino, que levante pedidos y que incluso mantenga inventarios, actuando como importador.
- Establecer una empresa en sociedad con una firma local que se encargaría de la distribución.
- Vender los derechos de fabricación y/o marca comercial, cobrando por ello una regalía.
- Participar como proveedor de un gobierno extranjero concursando en licitaciones internacionales.
- Proveer a un comprador (cadena de supermercados), surtiéndola de productos con la marca de ellos.
- Establecer una asociación (joint venture) con una empresa o inversionista local en el mercado de destino para fabricar los productos.

Cada una de las estrategias enunciadas significan riesgos y costos que el exportador debe asumir conforme a sus intereses y capacidad financiera por lo que es necesario que se tomen en cuenta las posibilidades reales a corto y mediano plazo, y que se fijen objetivos para penetrar en el mercado como para mantenerse en él.

3.3.3. OTRAS FORMAS DE EXPORTAR

En el camino de la exportación es común encontrar empresas (principalmente pequeñas y medianas) que no tienen la infraestructura para realizar esta actividad en forma directa. Sin embargo esto no debe significar un obstáculo para incorporarse a este proceso, ya que es posible hacerlo de manera indirecta



enviando sus mercancías a través de terceros. Esta es la manera más simple de exportar.

La empresa vende en su propio mercado a un exportador final, el cual envía los productos finales a mercados en el extranjero. En este caso, los riesgos comerciales no varían mucho a los que plantean las ventas en el mercado nacional y se generan diversos beneficios:

- Integración de la cadena productiva en el país de exportación.
- La empresa puede especializarse en producir mejor y en mayor cantidad, mientras que la empresa exportadora se encarga de realizar otras actividades de comercialización (investigación de mercado, publicidad, transporte, seguros, financiamiento, etcétera).
- Mejorar la calidad para exportar.
- Alienta la participación de los proveedores nacionales en el mercado de exportación directa.

3.4. DOCUMENTOS Y TRÁMITES DE EXPORTACIÓN

3.4.1. REGISTRO FEDERAL DE CONTRIBUYENTES (R.F.C.)

Los contribuyentes (personas físicas y morales) que realicen situaciones jurídicas o de hecho, que den lugar a declaraciones periódicas o que estén obligadas a expedir comprobantes fiscales por las actividades que realicen (como la exportación), están obligados a inscribirse en el Registro Federal de Contribuyentes (R.F.C.), tal como lo dispone el **artículo 27** del Código Fiscal de la Federación (C.F.F.), que establece:



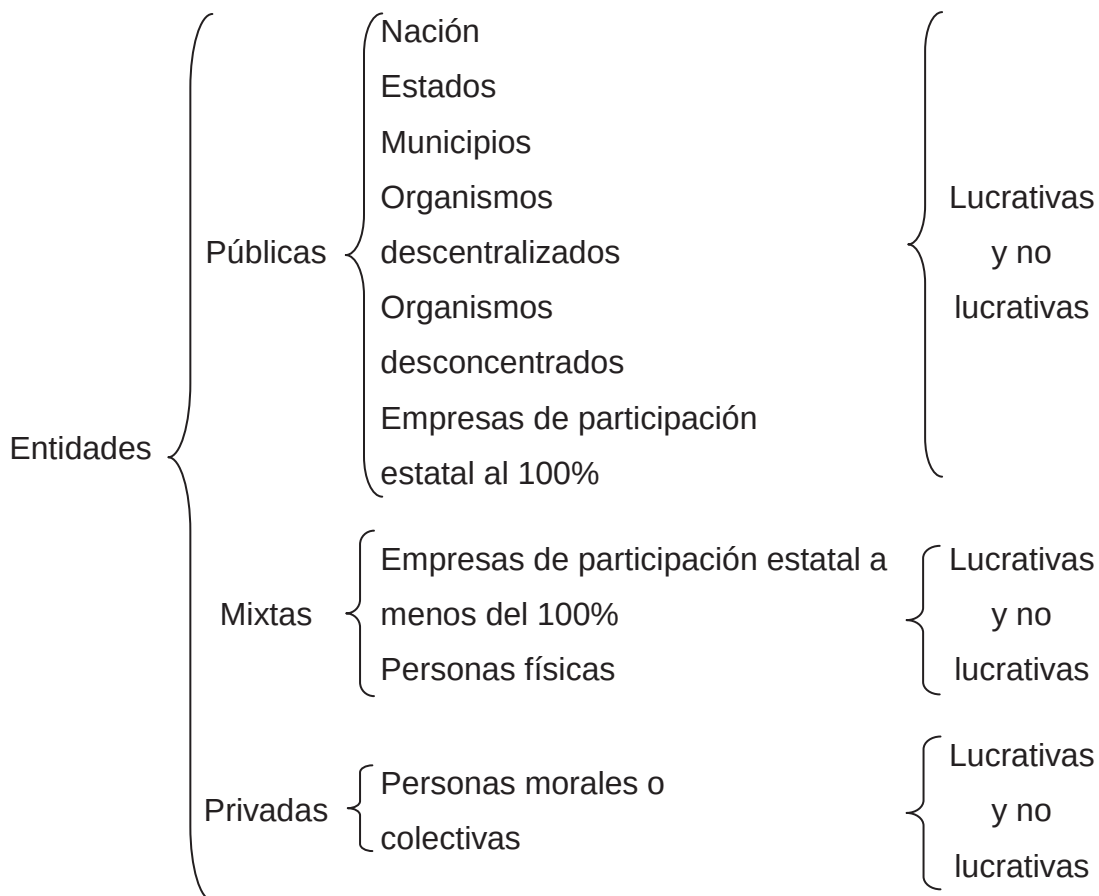
Artículo 27. Las personas morales, así como las personas físicas que deban presentar declaraciones periódicas o que estén obligadas a expedir comprobantes por las actividades que realicen, deberán solicitar su inscripción en el registro federal de contribuyentes del Servicio de Administración Tributaria y su certificado de firma electrónica avanzada, así como proporcionar la información relacionada con su identidad, su domicilio y en general sobre su situación fiscal, mediante los avisos que se establecen en el Reglamento de este Código. Asimismo, las personas a que se refiere este párrafo estarán obligadas a manifestar al registro federal de contribuyentes su domicilio fiscal; en el caso de cambio de domicilio fiscal, deberán presentar el aviso correspondiente, dentro del mes siguiente al día en el que tenga lugar dicho cambio salvo que al contribuyente se le hayan iniciado facultades de comprobación y no se le haya notificado la resolución a que se refiere el artículo 50 de este Código, en cuyo caso deberá presentar el aviso previo a dicho cambio con cinco días de anticipación. La autoridad fiscal podrá considerar como domicilio fiscal del contribuyente aquél en el que se verifique alguno de los supuestos establecidos en el artículo 10 de este Código, cuando el manifestado en las solicitudes y avisos a que se refiere este artículo no corresponda a alguno de los supuestos de dicho precepto.

El trámite para inscribirse en el RFC se realiza en la Administración Local de Asistencia al Contribuyente del Servicio de Administración Tributaria (S.A.T.), que corresponda al domicilio fiscal de la empresa (persona física o moral). Asimismo, las personas morales, en cuya constitución intervenga un fedatario público (notarios o corredores), podrán optar por realizar dicho trámite a través de los fedatarios que se encuentren incorporados al Sistema de Inscripción al Registro Federal de Contribuyentes a través de fedatario público por medios remotos.

Las entidades podrán ser identificadas, como sigue:



FIGURA 3.1. DENOMINACIONES CON LAS QUE PUEDEN SER IDENTIFICADAS LAS ENTIDADES PARA EFECTOS DE SU INSCRIPCIÓN EN EL REGISTRO FEDERAL DE CONTRIBUYENTES (RFC).



FUENTE: Guía Básica del Exportador publicada por el Banco Nacional de Comercio Exterior S.N.C.

En relación con las empresas, la inscripción al R.F.C. podrá ser en dos modalidades:

- Como persona física con actividad empresarial. Es necesario presentar la solicitud de inscripción al R.F.C., acompañada entre otros, de los siguientes documentos:



- ✓ Fotocopia de Constancia de la Clave Única de Registro de Población (C.U.R.P.), en caso de tenerla.
- ✓ Original y fotocopia de identificación oficial.
- ✓ Acta de nacimiento en copia certificada o en copia fotostática certificada por un funcionario público competente o fedatario público.
- ✓ Original y copia de comprobante de domicilio.

➤ Como persona moral con fines lucrativos. La Ley General de Sociedades Mercantiles, reconoce las siguientes tipos de sociedades⁵²:

- ✓ Sociedad en Nombre Colectivo.
- ✓ Sociedad en Comandita Simple.
- ✓ Sociedad de Responsabilidad Limitada.
- ✓ Sociedad Anónima.
- ✓ Sociedad en Comandita por Acciones.
- ✓ Sociedad Cooperativa.

La más frecuente para constituir una empresa es la Sociedad Anónima⁵³, cuyos requisitos más importantes son los siguientes:

⁵² Artículo 1, del Capítulo I "De la constitución y funcionamiento de las sociedades en general".

⁵³ Se puede encontrar todo lo relativo a este tipo de sociedad en la Ley General de Sociedades Mercantiles, en el Capítulo V "De la sociedad anónima", del artículo 87 al 206.



-
- Tener dos socios como mínimo.
 - Contar con un capital social mínimo de \$50,000 pesos (moneda nacional).
 - Constituir la empresa ante notario público.
 - Registrar el nombre de la empresa en la Secretaría de Relaciones Exteriores (SRE).

En el comercio internacional resulta necesario proteger los derechos de propiedad intelectual (propiedad industrial, por ejemplo: patentes por invenciones o marcas; y derechos de autor), ya que son susceptibles de plagio, lo cual deteriora la imagen de la empresa o del producto y ello afecta la rentabilidad de los negocios.

Para evitar estas prácticas, México y otros países cuentan con leyes y organismos para la protección y el registro de los derechos de propiedad intelectual. Asimismo, nuestro país ha ratificado varias convenciones internacionales y ha firmado convenios bilaterales con diversos Estados, con el objetivo principal de brindar la protección necesaria a las empresas mexicanas que participan en el comercio internacional.

3.4.2. REGISTRO ANTE LA CÁMARA CORRESPONDIENTE

En México no es obligatorio inscribirse ante Cámara u organismo de coalición empresarial alguno. Sin embargo, los empresarios podrán evaluar los beneficios de formar parte de uno de ellos. Dentro de las actividades que desarrollan las Cámaras regularmente, se puede mencionar, por ejemplo: el promover las actividades de las empresas afiliadas, en el ámbito nacional e internacional de su circunscripción, lo que puede ser relevante para el exportador porque implica contar con el respaldo por una institución nacional, además de la utilidad que



representa el intercambio de información que realiza la Cámara con sus similares en otras partes del mundo.

3.4.3. MARCADO DE PAÍS DE ORIGEN

Cada país importador puede exigir para el ingreso o consumo en su territorio, que una mercancía o sus envases ostenten un marcado de país de origen, como información al consumidor final. En México se han establecido las Normas Mexicanas (NMX), de cumplimiento voluntario o las Normas Oficiales Mexicanas (NOM), de cumplimiento obligatorio. Sobre este particular, por ejemplo, en el caso de exportaciones cuando se utilice el emblema de “Hecho en México”, es aplicable la Norma Mexicana NMX-Z-009-1978 Emblema Hecho en México.

El marcado de país de origen se puede realizar en el idioma del mercado del país de destino; cabe aclarar que, en esta situación, se deberá cumplir con las regulaciones no arancelarias que defina cada país importador.

En este sentido, para productos de exportación, el marcado de país de origen podrá ir impreso en el empaque con la leyenda “Hecho en México”, “Made in México”, o en el idioma del país de destino.

IMAGEN 3.1. LOGO DE MARCADO DE PAÍS DE ORIGEN



FUENTE: Guía Básica del Exportador del Banco Nacional de Comercio Exterior, S.N.C.



3.4.4. DESPACHO ADUANERO

Una parte importante de la exportación es el despacho, definido en la Ley Aduanera como sigue:

Artículo 35. *Para los efectos de esta Ley, se entiende por despacho el conjunto de actos y formalidades relativos a la entrada de mercancías al territorio nacional y a su salida del mismo, que de acuerdo con los diferentes tráficos y regímenes aduaneros establecidos en el presente ordenamiento, deben realizar en la aduana las autoridades aduaneras y los consignatarios, destinatarios, propietarios, poseedores o tenedores en las importaciones y los remitentes en las exportaciones, así como los agentes o apoderados aduanales.*

Para ello, el exportador mexicano deberá presentar ante la aduana (aérea, interior, fronteriza o marítima), por conducto de un agente aduanal⁵⁴ o de un apoderado aduanal⁵⁵, un pedimento⁵⁶ de exportación que ampare la operación; asimismo, se deberán declarar y liquidar los gravámenes de exportación que en escasas ocasiones proceden.

El despacho aduanero se debe realizar por conducto de un agente aduanal o de un apoderado aduanal, quienes están legalmente autorizados para actuar a nombre del exportador. Los honorarios que el agente aduanal aplica por sus servicios varían y suelen ser un porcentaje del valor de la mercancía de exportación, por lo que se recomienda que, antes de solicitarlos, se acuerden tanto los honorarios como otros gastos complementarios; por ejemplo, los trámites relacionados con el despacho de las mercancías exportadas.

⁵⁴ Ver glosario, pág. 253.

⁵⁵ Ver glosario, pág. 253.

⁵⁶ Ver glosario, pág. 258.



Excepcionalmente pueden hacerse erogaciones adicionales por demoras, sanciones administrativas, manejos y manipulaciones especiales de las mercancías; en estos casos, el exportador debe solicitar al agente aduanal que se aclaren y sustenten, para conocer todos aquellos atribuibles a la actuación de este representante obligatorio.

Si bien el agente aduanal cobra por sus servicios, también será responsable solidario de la veracidad y la exactitud de los datos y la información suministrados, la clasificación arancelaria y las contribuciones causadas, así como del cumplimiento de las demás obligaciones que se apliquen a dichas mercancías.

En cada operación de exportación debe pagarse el Derecho de Trámite Aduanero (DTA), el cual es una cantidad única que se actualiza en enero y julio de cada año. Será función del agente aduanal o del apoderado aduanal hacer esta operación y cargar el costo en la cuenta correspondiente.

Otra de las bondades de los Tratados de Libre Comercio, es que no pagarán DTA quienes realicen la exportación de mercancías a Estados Unidos, Canadá, Costa Rica, Chile, Colombia, Venezuela, El Salvador, Guatemala, Honduras, Israel, Nicaragua y Bolivia así como otros países que suscriban en el futuro Tratados de Libre Comercio. Para el caso de la Unión Europea y Asociación Europea de Libre Comercio (AELC), se pagará una cuota reducida, lo anterior en virtud de los Tratados de Libre Comercio que se tienen celebrados con los países miembros, siempre que declaren en el pedimento que la mercancía califica como originaria y que cuenten con el Certificado de Origen respectivo.



3.4.5. DOCUMENTOS ADUANEROS

Quienes exporten mercancías están obligados a presentar ante la aduana, por conducto de un agente aduanal o de un apoderado aduanal un pedimento⁵⁷; a dicho pedimento se le debe acompañar de:

1. La factura comercial o, en su caso, cualquier documento que exprese el valor comercial de las mercancías.

En el comercio internacional no existe un formato único de factura comercial, es posible elaborar dicho documento que cumpla principalmente, con dos tipos de aspectos:

a) Requisitos legales obligatorios de los comprobantes fiscales:

En los términos de los artículos 29 y 29-A, del C.F.F., la factura comercial, como comprobante fiscal, debe reunir los siguientes requisitos:

- Ser impresos en establecimientos que autorice la Secretaría de Hacienda y Crédito Público (SHCP).
- Contener la fecha de impresión y datos de identificación del impresor autorizado.
- Señalar en forma expresa si el pago de la contraprestación que ampara se hace en una sola exhibición o en parcialidades.
- Contener impreso el número de folio correspondiente.

⁵⁷ Esta requisición se fundamenta en el artículo 36 de la Ley Aduanera.



- Contener impreso el nombre, denominación o razón social, domicilio fiscal y clave del registro federal de contribuyente de quien los expida.
- Lugar y fecha de expedición.
- Contener impreso el nombre, denominación o razón social, domicilio del comprador.
- Cantidad y clase de mercancías (descripción comercial detallada de las mercancías y cantidad de unidades. No se considerará descripción comercial detallada, cuando la misma venga en clave).
- Valor unitario consignado en número e importe total consignado en número o letra, así como el monto de los impuestos que en los términos de las disposiciones fiscales deban trasladarse (en el caso de ventas nacionales). La exportación no está sujeta a IVA, por lo que este gravamen no debe incluirse en el precio de las mismas.
- Valor comercial de las mercancías en el lugar de venta, sin inclusión de fletes y seguros⁵⁸.
- En exportación, para efectos oficiales, el tipo de cambio de moneda aplicable es el que rija en la fecha en que las mercancías se presenten ante las autoridades aduaneras, mismo que se publica en el Diario Oficial de la Federación (DOF).
- Los comprobantes podrán ser utilizados por el contribuyente en un plazo máximo de dos años, contados a partir de su fecha de

⁵⁸De conformidad con lo establecido en el artículo 79 de la Ley Aduanera, el cual se refiere a la determinación de la base gravable del impuesto general de exportación.



impresión. Transcurrido dicho plazo sin haber sido utilizados, los mismos deberán cancelarse. La vigencia para la utilización de los comprobantes, deberá señalarse expresamente en los mismos.

b) Requisitos no obligatorios de los comprobantes fiscales, relativos a la operación comercial de la exportación:

Cada concepto de la factura comercial podrá presentarse con una traducción al idioma inglés y deberá contener:

- Nombre impreso, denominación o razón social del consignatario.
- País de origen.
- País de destino.
- En su caso, anotar la utilización de una carta de crédito.
- Condiciones de venta de acuerdo a los Términos Internacionales de Comercio (sigla del INCOTERM respectivo).
- Los montos por concepto de fletes, seguros, comisiones y embalajes, deben desglosarse, en caso de que el cliente lo solicite o de conformidad con las condiciones de venta. En el país de destino, estos conceptos pueden formar parte de la base gravable para calcular los impuestos de importación.
- En su caso, tratándose de operaciones que involucren la participación de un representante comercial, la clave o nombre del mismo, para efectos de la identificación de las operaciones en las que interviene.



-
- El número de la referencia de la orden de compra o pedido, así como el número de cualquier otra referencia.
 - Medio de transporte.
 - Puerto de carga.
 - Puerto de descarga.
 - Marcas y números.
 - Tipo de envase y de embalaje.
 - Peso neto.
 - Peso bruto.
 - Número de orden o de partida.
 - Descripción de la mercancía.
 - Codificación de la fracción arancelaria, como mínimo, los seis dígitos que requiere el Sistema Armonizado de Designación y Codificación de Mercancías (SA).
 - Tipo de divisa utilizada.
 - Importe total.
 - Firma autógrafa, en su caso.



- Si la factura se compone de dos o más hojas, éstas deben numerarse consecutivamente (por ejemplo: 1/5, 2/5, etc.).

Aún cuando la Ley Aduanera permite en forma opcional la utilización de facturas comerciales o de “cualquier otro documento que exprese el valor comercial de la mercancía” y en atención a la actividad del exportador, es recomendable la utilización de facturas comerciales para facilitar trámites fiscales como la devolución o acreditamiento del IVA.

En el país de destino es necesario que todo embarque se ampare con una factura comercial.

No se exigirá la presentación de facturas comerciales en las exportaciones efectuadas por embajadas, consulados o miembros del personal diplomático y consular extranjero, las relativas a energía eléctrica, las de petróleo crudo, gas natural y sus derivados cuando se hagan por tubería o cables, así como cuando se trate de menajes de casa.

2. Los documentos que comprueben el cumplimiento de regulaciones y restricciones no arancelarias a la exportación, que se hubieran expedido de acuerdo con la Ley de Comercio Exterior, siempre que las mismas se publiquen en el Diario Oficial de la Federación y se identifiquen en términos de la fracción arancelaria y de la nomenclatura que les corresponda conforme a la tarifa de la Ley del Impuesto General de Exportación.

3. Cuando las mercancías sean susceptibles de identificarse individualmente, deberán indicarse los números de serie, parte, marca y modelo o, en su defecto las especificaciones técnicas o comerciales necesarias para identificar las mercancías y distinguirlas de otras similares, cuando dichos datos existan.



4. El agente aduanal o el apoderado aduanal deberán imprimir en el pedimento su respectivo código de barras o usar otros medios de control que establezca la Secretaría de Hacienda y Crédito Público.

El pedimento⁵⁹ de exportación permite a la empresa comprobar sus exportaciones ante la SHCP para los efectos fiscales que correspondan (devolución o acreditamiento de contribuciones e IVA, principalmente).

Los documentos que se anexan al pedimento los debe proporcionar el exportador a su agente aduanal, incluyendo una carta de encargo (comúnmente conocida como “carta de encomienda”), en donde el exportador encarga al agente aduanal que realice el despacho aduanero. En ésta deben establecerse por lo menos los siguientes datos:

- ✓ Datos de la empresa exportadora que confiere el encargo.
- ✓ Datos del agente aduanal a quien se le confiere.
- ✓ Fecha y lugar.
- ✓ Tipo de mercancías.
- ✓ Valor y cantidad.
- ✓ Régimen aduanero de exportación.
- ✓ Aduana de exportación.

⁵⁹ Ver anexo II, pág. 265.



Además, el agente aduanal podrá solicitar al exportador los siguientes documentos:

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

3.4.6. LISTA DE EMPAQUE

La lista de empaque (“packing list”), es un documento que permite al exportador, transportista, compañía de seguros, aduana y al comprador, identificar el contenido y tipo de cada bulto (caja, atado, tambor, etc.), en donde se encuentran



contenidas las mercancías para su transporte; por ello debe realizarse una lista de empaque metódica que coincida con la factura, lo cual significa para el exportador que durante el transporte de sus mercancías dispondrá de un documento claro que identifique el embarque completo, ya que, en caso de percance, se podrán hacer las reclamaciones correspondientes a la compañía de seguros u otras.

En la lista de empaque se indicará:

- La cantidad exacta de los artículos que contiene cada bulto y el tipo de embalaje.
- En cada bulto se deben anotar, en forma clara y legible, los números y las marcas que lo identifiquen, mismos que deben relacionarse en la factura, anotando la descripción de cada una de las mercancías que contiene.
- Se debe procurar contener e identificar la mercancía del mismo tipo, ya que esto simplifica y facilita la revisión de la aduana.

Un embarque confuso (que contenga mercancías diferentes en un solo bulto y que no estén debidamente relacionadas) propicia un mayor tiempo de permanencia en la aduana, ya que el servidor público encargado de practicar el reconocimiento aduanero tomará más tiempo al tratar de identificar y establecer la cantidad y tipo de la mercancía declarada; esto genera gastos de maniobras no considerados, lo que aumenta el costo del producto, el tiempo de entrega y los riesgos para las mercancías.

La lista de empaque no es un documento exigido por Ley Aduanera para realizar el despacho aduanero de la mercancía, sin embargo facilita este trámite; es elaborada por el exportador y se utiliza como complemento de la factura comercial; se debe entregar una copia de la misma al transportista.



3.4.7. CERTIFICACIÓN DE CALIDAD Y CUANTIFICACIÓN DE MERCANCÍAS

Para reducir los riesgos inherentes a las operaciones de comercio exterior, pueden contratarse los servicios de empresas internacionales que vigilan e inspeccionan la carga, a fin de verificar el cumplimiento de las especificaciones pactadas. Las ventajas de estas empresas son:

- Cuentan con una red internacional de expertos en diferentes temas técnicos, la cual abarca la mayoría de los puertos y centros industriales del mundo.
- Cuentan con reconocimiento oficial para ciertos actos en la mayoría de los países; además, tienen la representación de gobiernos o entidades de corte internacional.
- Brindan una extensa gama de servicios en comercio exterior, entre los que se encuentran entre otras, la supervisión de:
 - ✓ Calidad, cantidad y peso.
 - ✓ Embarque, estiba o descarga.
 - ✓ Temperaturas.
 - ✓ Fumigaciones.
 - ✓ Cantidad de cargas y descargas en buques e inspección previa para asegurar su limpieza.
 - ✓ Inspección de embalaje.



-
- ✓ Inspección y evaluación de productos conforme a normas internacionales.

3.4.8. TRANSPORTE Y DOCUMENTO DE TRANSPORTE

Para competir con éxito en los mercados internacionales, es indispensable efectuar un análisis exhaustivo del medio de transporte. Un parámetro importante de este análisis son los costos y la oportunidad en la entrega.

Para el transporte es necesario considerar todo el recorrido de la mercancía, de acuerdo con la negociación pactada. En función de lo anterior, algunos medios que se utilizan son ferrocarril, camión, avión, barco o una combinación de dos o más de estos (transporte multimodal).

También debe tomarse en cuenta la manera en que el cliente desea recibir su producto. Otro elemento a considerar es la confiabilidad de los almacenes o de los puertos por los que transitará la mercancía, a fin de disminuir las posibilidades de robo.

Para decidir los medios idóneos de transporte es importante analizar el costo financiero del capital invertido en los inventarios en tránsito y en bodega. Cuando éstos son elevados, el transporte más rápido será el más recomendable. Cuanto más lento es un transporte más bajas son sus tarifas; pero el costo financiero se eleva por el inventario requerido.

El documento de transporte es expedido por la empresa transportista que hace constancia que la mercancía se ha embarcado o se embarcará a un destino determinado y asimismo, de la condición en que se encuentra. El transportista es responsable del envío y de la custodia de la mercancía hasta el punto de destino, de acuerdo con las condiciones pactadas.



Dependiendo del tipo de tráfico y del medio de transporte utilizado (marítimo, terrestre, aéreo o multimodal) por la empresa transportista, este documento se denomina:

- Guía aérea (airway bill) [tráfico aéreo].
- Conocimiento de embarque (bill of lading/ B/L) [tráfico marítimo].
- Carta de porte [autotransporte].
- Talón de embarque [ferrocarril].

La información básica que contienen estos documentos es:

- Nombre y dirección del remitente.
- Nombre y dirección del destinatario o consignatario.
- Mercancía que se transporta.
- Número de contenedores.
- Puerto de destino.

El documento de transporte forma parte de la documentación que se envía al importador en el país de destino. Los términos del documento de transporte deben coincidir con los de la carta de crédito o, en su caso, con los del contrato de compraventa, la factura, lista de empaque (por ejemplo, en lo referente a la descripción de la mercancía), etcétera. Asimismo, se debe conservar la copia del



documento de transporte, debido a que constituye un respaldo de la operación y en caso para aclaraciones.

3.4.9. SEGUROS

3.4.9.1. SEGURO DE TRANSPORTE DE CARGA

El seguro incluye una serie de coberturas para resarcir al asegurado por las pérdidas o daños materiales que sufran las mercancías durante su transporte por cualquier medio o combinación de medios. Lo debe contratar quien tenga interés en la seguridad de los bienes durante su transporte al destino final.

Durante el tránsito de los bienes, se cubren los riesgos por pérdida total o parcial y por daños materiales sufridos a causa de algunos de los siguientes siniestros: incendio, explosión, hundimiento, colisión, caída de aviones, volcaduras y descarrilamiento.

Si el cliente lo solicita de manera expresa, la cobertura puede ampliarse a otros riesgos, como robo por bulto (total o parcial), contacto con otras cargas, manchas, roturas, derrame, oxidación y mojadura de agua, ya sea dulce o de mar.

Para cubrir riesgos especiales, las empresas aseguradoras realizan un análisis previo por convenio expreso. Tales riesgos son: huelgas y alborotos populares, guerra, robo con violencia o asalto a mano armada, desviación o cambio de ruta, transbordo u otra variación en la ruta, así como almacenaje en exceso durante su tránsito.

Las coberturas de los seguros no incluyen los siguientes aspectos: violación a cualquier ley o reglamento; demora; pérdida de mercado; dolo o culpa grave del asegurado; robo en el que intervenga directa o indirectamente un enviado,



empleado o dependiente del asegurado; falta de peso por evaporación o pérdida de humedad, así como derrames por envase o embalaje deficientes.

Los seguros tienen vigencia desde el momento en que los bienes quedan a cargo del porteador⁶⁰ para su transporte. La vigencia continúa durante el curso normal de su viaje y termina con la descarga de los bienes en su destino final, en cuyo caso la protección es por el viaje completo. Cuando se solicita sólo por el recorrido desde el puerto marítimo o aduana terrestre de entrada al país hasta el punto de su destino final, se considera como seguro intermedio o parcial.

La suma máxima de responsabilidad debe corresponder al total del valor de factura, más fletes, derechos o impuestos de importación y todos los gastos propios de la transacción comercial internacional.

3.4.9.2. SEGURO SOBRE RIESGOS COMERCIALES

En México, este seguro cubre los riesgos de carácter comercial originados por la incapacidad financiera del importador para cubrir sus deudas (insolvencia). Los tipos de insolvencia que cubre este seguro son los siguientes:

➤ **Insolvencia legal.** Ocurre cuando existe una declaración judicial de quiebra, suspensión de pago o algún acto jurídico similar, que impida el cobro del crédito asegurado.

➤ **Insolvencia de hecho.** Se presenta cuando el deudor se encuentra en una situación económica tal, que el ejercicio de una acción jurídica en su contra para recuperar el crédito resultaría inútil.

➤ **Mora prolongada.** Sucede cuando transcurren seis meses desde el vencimiento del crédito y éste no se ha podido cobrar a pesar de las

⁶⁰ Ver glosario, pág. 259.



gestiones efectuadas. De no configurarse antes alguno de los dos tipos de insolvencia citados (legal o de hecho), seis meses es el plazo máximo que puede transcurrir para que el seguro se haga exigible.

3.4.9.3. SEGURO DE RESPONSABILIDAD CIVIL

Uno de los requisitos indispensables para realizar operaciones comerciales en los mercados internacionales, en especial el de Estados Unidos, es la contratación de un seguro de responsabilidad civil. Éste cubre los daños, así como los perjuicios y el daño moral que el uso del producto comercializado por el asegurado pueda causar a terceros y por los que éste deba responder, en apego a la legislación vigente en la materia. Tales daños pueden ser por hechos u omisiones no dolosos, ocurridos durante la vigencia de la póliza, que causen la muerte, atenten contra la salud o deterioren (o destruyan) los bienes de terceros. El costo de este seguro debe incorporarse al precio de exportación o negociarlo con el cliente.

En el caso de los productos de exportación, la cobertura se extiende hacia los países en los que el proveedor concrete sus exportaciones y se sujete a la legislación aplicable en la nación destinataria.

3.4.10. REGULACIONES ARANCELARIAS

Para efectos de regulación arancelaria, la Ley de Comercio Exterior establece:

Artículo 12. *Para los efectos de esta ley, los aranceles son las cuotas de las tarifas de los impuestos generales de exportación e importación, los cuales pueden ser:*

I. Ad-valorem, cuando se expresen en términos porcentuales del valor en aduana de la mercancía⁶¹.

⁶¹ Por ejemplo: Si el valor en aduana de una mercancía es de \$10,000 y la tasa de arancel es del 10%, se pagarán \$1,000 de impuesto (\$10,000 x 10%) = \$1,000.



II. Específicos, cuando se expresen en términos monetarios por unidad de medida⁶².

III. Mixto, cuando se trate de la combinación de los dos anteriores⁶³.

En México, los aranceles antes referidos podrán adoptar las siguientes modalidades:

I. Arancel-cupo, cuando se establezca un nivel arancelario para cierta cantidad o valor de mercancías exportadas o importadas, y una tasa diferente a las exportaciones o importaciones de esas mercancías que excedan dicho monto.

II. Arancel estacional, cuando se establezcan niveles arancelarios distintos para diferentes períodos del año.

III. Las demás que señale el Ejecutivo Federal⁶⁴.

No obstante lo anterior y de conformidad con lo dispuesto en el artículo 14 de la Ley de Comercio Exterior, *“podrán establecerse aranceles diferentes a los generales previstos en las tarifas de los impuestos generales de exportación e importación cuando así lo establezcan los tratados o convenios comerciales internacionales de los que México sea parte”*.

⁶²Por ejemplo: US \$5.00 por metro de tela; US \$150.00 por cabeza de ganado. En este caso, el valor real, calculado o ficticio de la mercancía, no tiene ninguna trascendencia fiscal. Así, con base en estos ejemplos, en el arancel específico no se considera si el precio de la tela es muy elevado o muy bajo (a diferencia del ad-valorem, que sí distingue precios y calidades).

⁶³ Por ejemplo: 5% ad-valorem más US \$1.00 por metro cuadrado de tejido poliéster.

⁶⁴Ley de Comercio Exterior, Título IV “Aranceles y medidas de regulación y restricción no arancelarias del comercio exterior”, Capítulo I “Aranceles”, Artículo 13.



3.4.10.1. MEDIDAS CONTRA PRÁCTICAS DESLEALES DE COMERCIO INTERNACIONAL

La Ley de Comercio Exterior, dentro del Título V “Prácticas desleales de comercio internacional”, Capítulo I “Disposiciones generales”, establece que operaciones se consideran prácticas desleales:

Artículo 28. *Se consideran prácticas desleales de comercio internacional la importación de mercancías en condiciones de discriminación de precios o subvenciones en el país exportador, ya sea el de origen o el de procedencia, que causen daño a una rama de producción nacional de mercancías idénticas o similares en los términos del artículo 39⁶⁵ de esta Ley.*

Aunque estas medidas no están clasificadas como arancelarias, cuando se aplican, su cobro se realiza de igual forma que las arancelarias, en las aduanas.

Existen dos formas de prácticas desleales de comercio:

➤ Cuando un gobierno otorga a sus productores un apoyo, por lo general económico, para los productos que se exporten (conocido como subvención), con el fin de ayudarlos a elevar la competitividad de sus bienes en el mercado de destino.

➤ Se dice que hay discriminación de precios (dumping) cuando un producto se vende en un mercado extranjero, a un precio inferior al de su valor normal en el mercado internacional⁶⁶. También se dice que hay discriminación de precios, cuando por interés comercial de los

⁶⁵ Ley de Comercio Exterior, Artículo 39. Para los efectos de esta Ley se entenderá por daño, salvo el concepto de daño grave para medidas de salvaguarda: I. Un daño material causado a una rama de producción nacional; II. Una amenaza de daño a una rama de producción nacional o; III. Un retraso en la creación de una rama de producción nacional.

⁶⁶ Ley de Comercio Exterior, Título V “Prácticas desleales de comercio internacional”, Capítulo II “Discriminación de precios”, artículos 30 y 31.



exportadores, una mercancía se vende a otro país, a un precio inferior al que esa misma mercancía se vende en el mercado internacional.

A fin de protegerse de prácticas desleales de comercio, el gobierno de un país puede aplicar cuotas compensatorias a las mercancías. Éstas consisten en cobrar un porcentaje de dinero sobre el valor de la mercancía; algo similar a imponer un arancel a las importaciones, con el objeto de evitar que los productores nacionales sean perjudicados por importaciones que están vendiéndose en condiciones de prácticas desleales de comercio internacional.

3.4.10.2. CLASIFICACIÓN ARANCELARIA

Las mercancías, sin excepción alguna, deben clasificarse arancelariamente al pasar por las aduanas, a fin de identificar de manera clara y precisa qué tasa porcentual de arancel les corresponde pagar de acuerdo con el tipo de arancel aplicable, así como para conocer y vigilar el cumplimiento de las regulaciones no arancelarias, tales como permisos previos, cuotas compensatorias, regulaciones sanitarias, de etiquetado, etcétera, a las cuales estén sujetas.

Se entiende como clasificación arancelaria, el orden sistemático-uniforme de todas las mercancías en una nomenclatura determinada en la que a cada mercancía se le identifica a través de un código numérico general que significa lo mismo en la mayoría de las aduanas del mundo.

Las mercancías que se integran al flujo del comercio internacional se clasifican con base en el Sistema Armonizado de Designación y Codificación de Mercancías (SA), el cual ha sido adoptado por los países miembros de la Organización Mundial de Comercio (OMC).

La clasificación arancelaria de las mercancías es un tema muy importante dentro de los sistemas de control de comercio exterior, dado que:



- Permite efectuar estadísticas y controles homólogos para la mayoría de países en el mundo, ya que la clasificación de un producto (a nivel de subpartida) en México, por ejemplo, será la misma que se aplicará en países que también utilizan el SA.
- Permite tener un mismo identificador común en el mundo, a manera de nombre común para todos, en todas partes, sin importar el idioma.
- Facilita el estudio del comercio exterior, ya que por medio de la fracción arancelaria se puede determinar cuánto se importa y se exporta de un producto.
- Identifica los aranceles, cuotas compensatorias y las regulaciones no arancelarias que tiene que cumplir un producto a la exportación o importación.

Gracias a este sistema, dentro de los países que lo han adoptado, una misma mercancía se codifica en forma idéntica a nivel de 6 dígitos. En México, tanto en la tarifa de importación como en la de exportación, la clasificación es la misma a nivel de ocho dígitos; a estos ocho dígitos se les conoce como fracción arancelaria quedando como sigue:

Capítulo	08	10	10	01
Partida				
Subpartida				
Fracción arancelaria				



3.4.10.3. TRATAMIENTO ARANCELARIO

Los países pueden otorgar diversos tratamientos arancelarios en función del país de origen de la mercancía que llega a sus aduanas. Por ello, sus aranceles de importación pueden ser de tres formas:

- El arancel general que aplica a todos los países miembros de la OMC, que generalmente es el Tratamiento de Nación más Favorecida (NMF) o arancel general.
- El arancel aplicable a mercancías originarias de países a los que se concede trato preferencial (arancel inferior al general o exención del mismo) como resultado de un acuerdo o tratado comercial.
- Los aranceles a las mercancías de países a los que se ha impuesto una sanción o castigo económico, por lo que su arancel es superior al general. Es el llamado trato diferencial.

3.4.10.4. ACCESO AL ARANCEL PREFERENCIAL EN MERCADOS ESPECÍFICOS

Es recomendable que el futuro exportador clasifique arancelariamente las mercancías correctamente con apoyo de especialistas, ya que carecer de una adecuada clasificación arancelaria puede traer graves consecuencias que pueden ser contrarias a sus intereses.

A fin de incorporarse al dinamismo que se observaba en la economía internacional, México inició un proceso de transformación, especialmente en el ámbito comercial, el cual se basó en una mayor apertura al exterior para ampliar los espacios comerciales del país y elevar su participación en el comercio internacional.



El Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN) se convirtió en la piedra angular de este esfuerzo de apertura comercial del gobierno mexicano, debido, entre otras razones, a que concede al país un arancel preferencial para los productos que ingresan en los mercados de Canadá y Estados Unidos.

3.4.10.5. REGLAS DE ORIGEN

En el comercio internacional es básico tener presente el origen de la mercancía que se importa o exporta porque:

- Determina el origen de las mercancías.
- Permite identificar mercancías que son susceptibles de recibir trato arancelario preferencial en el marco de un acuerdo o tratado comercial.
- Asegura que las preferencias de un tratado comercial se otorguen sólo a bienes producidos en los países miembros y no a los elaborados en otros países.

La regla de origen aplicable a un producto se identifica a través de su clasificación arancelaria y para ello se deben consultar los anexos de los TLC's sobre Regla de Origen específica para conocer cuál será aplicable.

Los principales criterios para determinar el origen de un bien son:

- **Totalmente originario.** Es decir, que el bien se obtenga en su totalidad o se produzca enteramente en el territorio de uno o más de los países partes del tratado.
- **Salto arancelario.** Este criterio se emplea cuando los materiales con los que se fabrica un bien hayan sido importados de otro país no miembro del



mismo tratado, y tienen una clasificación arancelaria distinta de la del producto que se va a exportar. El cambio o salto arancelario significa que el insumo o producto ha sufrido una transformación tal, que su naturaleza arancelaria cambia, adquiriendo por este hecho su origen regional.

➤ **De mínimos.** También se puede acudir al criterio de mínimos, conforme al cual, el producto se considera originario siempre que el valor de los insumos no originarios representen en general menos del 7% u 8% del valor total del producto, dependiendo del TLC, salvo en algunos casos dentro de productos comprendidos en los capítulos 1 al 27 del Sistema Armonizado (algunos productos agropecuarios, pesqueros, alimentos frescos, etcétera). En el caso de textiles y confecciones, los porcentajes antes mencionados se refieren al peso de los insumos no originarios.

➤ **Valor del contenido regional.** Este término tiene a su vez dos variantes que le permiten al exportador determinar, eligiendo una u otra variante, el valor de los insumos que se incorporaron de la región en el producto final de exportación, y determinar si el bien puede considerarse como regional y, por lo tanto, susceptible de trato preferencial.

Las dos variantes de cálculo para el contenido regional son: método de valor de transacción y método de costo neto.

✓ **Método de valor de transacción**

Para determinar que una mercancía califica como originaria de la región conforme a este método, se toma como base el valor de transacción, es decir, el precio de venta del producto de exportación restando el valor de los materiales no originarios que se utilizaron en la producción del bien. El cálculo se basa en la siguiente fórmula:



$$VCR = \frac{VT - VMN}{VT} \times 100 \quad (3.1)$$

Donde:

VCR = Valor de Contenido Regional expresado en porcentaje.

VT = Valor de Transacción del bien, ajustado sobre la BASELAB⁶⁷.

VMN = Valor de Materiales No originarios utilizados por el productor en la producción del bien.

✓ **Método de costo neto**

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

$$VCR = \frac{CN - VMN}{CN} \times 100 \quad (3.2)$$

Donde:

VCR = Valor de Contenido Regional expresado en porcentaje.

CN = Costo Neto del bien.

VMN = Valor de Materiales No originarios utilizados por el productor en la producción del bien.

Seguramente, el exportador, después de leer lo anterior, tendrá dos preguntas fundamentales:

⁶⁷ Ver glosario, pág. 254.



¿Cuál es la diferencia entre el método de valor de transacción y el de costo neto?

En el valor de transacción, el exportador puede considerar como originarios los gastos de promoción, venta y otros, así como las utilidades obtenidas por la venta. En el método de costo neto, tales gastos no se consideran como originarios y únicamente se permite cuando expresamente lo señale la regla de origen.

En el método de valor de transacción se resta el valor de los materiales no originarios a partir del valor de venta del producto final de exportación (que incluye gastos de promoción, venta y otros, así como las utilidades obtenidas por la venta), mientras que en el método de costo neto se parte del costo de producción del bien de exportación y por lo tanto, tales gastos no se consideran como originarios.

¿Cuál es el valor de contenido regional mínimo que debo tener?

En todos los casos, se recomienda revisar el tratado comercial respectivo para determinar qué porcentaje de valor de contenido regional es aceptado de acuerdo con el producto que se va a exportar. En general, en la mayoría de los tratados firmados por México se acepta un valor de contenido regional del 60% calculado con base en el método de valor de transacción, y 50% calculado a través del método de costo neto.

3.4.10.6. CERTIFICADO DE ORIGEN

El certificado de origen es, formalmente, el documento en donde se manifiesta que un producto es originario del país o de la región y que, por tanto, puede gozar del trato preferencial arancelario⁶⁸. Por consiguiente, es un documento necesario para el desaduanamiento de las mercancías en cualquier parte del mundo, cuando se pretende tener acceso a tratamientos arancelarios preferenciales.

⁶⁸ Ver anexo III, pág. 269.



Hasta hace poco, el certificado de origen por lo general acompañaba a cada embarque. Sin embargo, a raíz de los tratados que México ha firmado recientemente, este mecanismo se ha modificado, por lo que actualmente un certificado de origen puede amparar varias operaciones y ser válido hasta por un año. En cada tratado o acuerdo de comercio se considera el uso del certificado de origen, lo que permitirá que el empresario mexicano goce de preferencias arancelarias en los mercados de destino⁶⁹.

Falsear, falsificar o modificar un certificado de origen puede ser motivo de sanción económica y penal tanto para el exportador como para el importador, ya que las autoridades competentes de los países en donde se otorgue trato preferencial, tienen facultades para verificar el origen de los bienes conforme a los lineamientos de los capítulos relativos de los mismos tratados.

3.4.10.7. TRATADO DE LIBRE COMERCIO DE AMÉRICA DEL NORTE (TLCAN)

El objetivo fundamental del TLCAN es liberalizar de manera gradual y coordinada el comercio de bienes y servicios, así como los movimientos de capital, para formar un área de libre comercio entre Canadá, los Estados Unidos de América y México con los siguientes objetivos:

-  Eliminar las barreras al comercio.
-  Promover las condiciones para una competencia justa.
-  Incrementar las oportunidades de inversión.
-  Proteger adecuadamente los derechos de propiedad intelectual.

⁶⁹ Ver anexo IV, pág. 273.



➤ Establecer procedimientos eficaces para la aplicación del Tratado y solucionar controversias.

➤ Fomentar la cooperación trilateral, regional y multilateral.

Con la firma del TLCAN se aseguró a los exportadores mexicanos un trato arancelario preferencial prácticamente inmediato para la mayoría de los productos que se envían a Canadá y los Estados Unidos de América.

Así, a partir del 1º de enero de 1994, quedaron libres de arancel el 79.9% de las exportaciones mexicanas a los Estados Unidos de América. En 1998 se eliminó otro 12.5% adicional y 6.3% en el año 2003. De esta manera, a partir de 2008, la totalidad de las exportaciones negociadas de México a ese mercado estarán exentas de arancel. Tal y como se observa, la gran mayoría de las exportaciones mexicanas tanto a Canadá como a los Estados Unidos de América se encuentran exentas de arancel, lo cual representa una gran oportunidad de exportación.

Por otro lado, en la negociación del Tratado se buscó asegurar a la empresa mexicana un período suficiente para que realice ajustes a su planta industrial. Con tal fin, se limita el acceso masivo de productos extranjeros mediante plazos de desgravación graduales.

En el TLCAN, así como en todos los tratados o acuerdos comerciales negociados por México, se establece, conforme al principio de trato nacional, que los bienes que un país miembro importe de otro no serán objeto de discriminación; por tanto, los productos mexicanos que ingresen a los mercados de los Estados Unidos de América o Canadá recibirán un trato igual al de los producidos en esos países.

Sin embargo, no todos los productos mexicanos de exportación reciben el mismo trato arancelario preferencial inmediatamente; ello se debe a que existen periodos



de desgravación arancelaria, que no es otra cosa que un calendario en donde se disminuyen los aranceles paulatinamente.

Para el caso del TLCAN, este calendario de desgravación arancelaria se agrupa de la siguiente manera:

Hay otros 18 subgrupos de desgravación para mercancías muy específicas, que presentan pequeñas variaciones de tiempo o forma con respecto a los cuatro grupos principales (ver tabla 3.1). Sin embargo, es importante hacer notar que los plazos de desgravación total en ningún caso son posteriores al 1º de enero de 2008, fecha límite para la formación del área de libre comercio de América del Norte.

TABLA 3.1. CALENDARIO DE DESGRAVACIÓN ARANCELARIA SEGÚN EL TRATADO DE LIBRE COMERCIO DE AMÉRICA DEL NORTE (TLCAN)

GRUPO	CARACTERÍSTICAS
A	Bienes que quedaron libres de arancel a partir del 01 de enero de 1994.
B	Bienes que se desgravaron en cinco etapas anuales iguales, quedando libres de arancel el 01 de enero de 1998.
C	Bienes que se desgravaron en diez etapas anuales iguales, quedando libres de arancel el 01 de enero de 2003.
C ⁺	Bienes que se desgravarán en 15 etapas anuales iguales, hasta quedar libres de arancel el 01 de enero de 2008.

FUENTE: Guía Básica del Exportador publicada por el Banco Nacional de Comercio Exterior S.N.C.

3.4.11. REGULACIONES NO ARANCELARIAS

Las regulaciones no arancelarias son las medidas establecidas por los gobiernos para controlar el flujo de mercancías entre los países, ya sea para proteger la planta productiva y las economías nacionales, o para preservar los bienes de cada país, en lo que respecta a medio ambiente, la salud, sanidad animal y vegetal, o



para asegurar a los consumidores la buena calidad de las mercancías que están adquiriendo, o darles a conocer las características de las mismas. Por su naturaleza, estas regulaciones resultan más difíciles de conocer, interpretar y cumplir, lo que ocasiona que en muchos casos no sean tan transparentes, ya que se originan en varias fuentes y, al igual que los aranceles, pueden ser modificadas en tiempos relativamente cortos.

No obstante que el número de regulaciones no arancelarias existentes en los diferentes mercados es muy amplio, algunas son más conocidas y se emplean con mayor frecuencia en el comercio internacional de mercancías.

Es importante tener en consideración que, en muchos casos, aunque el exportador pueda obtener una preferencia arancelaria, parcial o total para su producto, al llegar a la aduana del país importador la mercancía puede ser detenida por no cumplir con alguna regulación no arancelaria, incluso en los casos de naciones incluidas en los diversos Tratados de Libre Comercio que México ha firmado con otros países. De ahí la importancia de conocer estas disposiciones antes de exportar, para que el producto cumpla con éstas.

En México, las medidas de regulación y restricción no arancelarias a la exportación de mercancías, pueden establecerse en los siguientes casos:

- Para asegurar el abasto de productos destinados al consumo básico de la población y el abastecimiento de materias primas a los productores nacionales, o para regular o controlar recursos naturales no renovables del país, de conformidad con las necesidades del mercado interno y las condiciones del mercado internacional.
- Conforme a lo dispuesto en tratados o convenios internacionales de los que México sea parte.



- ↗ Cuando se trate de productos cuya comercialización esté sujeta, por disposición constitucional, a restricciones específicas.
- ↗ Cuando se trate de preservar la fauna y la flora en riesgo o peligro de extinción, o de asegurar la conservación o aprovechamiento de especies.
- ↗ Cuando se requiera conservar los bienes de valor histórico, artístico o arqueológico.
- ↗ Cuando se trate de situaciones no previstas por las normas oficiales mexicanas en lo referente a seguridad nacional, salud pública, sanidad fitopecuaria o ecología, de acuerdo con la legislación en la materia.

Para fines prácticos, estas regulaciones se dividen en dos clases: las cuantitativas y las cualitativas. Las primeras se aplican a cantidades de productos que se permiten importar a un país o establecer contribuciones cuantificables a las que se sujetan esas mercancías distintas del arancel. Las segundas tienen que ver con el producto en si mismo y/o sus accesorios (envase, embalaje, entre otros) sin importar la cantidad; estas medidas se aplican a todos los productos que se deseen introducir a un país y no sólo a una cierta cantidad de ellos.

↗ Regulaciones no arancelarias cuantitativas

- ✓ Permisos de exportación e importación.
- ✓ Cupos.
- ✓ Medidas contra prácticas desleales de comercio internacional: discriminación de precios y subvención.



Regulaciones no arancelarias cualitativas

- ✓ Regulaciones de etiquetado.
- ✓ Regulaciones de envase y embalaje.
- ✓ Marcado de país de origen.
- ✓ Regulaciones sanitarias.
- ✓ Normas técnicas.
- ✓ Regulaciones de toxicidad.
- ✓ Normas de calidad.
- ✓ Regulaciones ecológicas.

3.4.11.1. REGULACIONES NO ARANCELARIAS CUANTITATIVAS

3.4.11.1.1. PERMISOS DE EXPORTACIÓN E IMPORTACIÓN

Los permisos previos tienen la finalidad de restringir la importación o la exportación de ciertas mercancías, por razones de seguridad nacional, sanitarias o, protección de la planta productiva, entre otras.

La Organización Mundial de Comercio (OMC) exhorta a los gobiernos de las partes contratantes a que, en lugar de exigir permisos previos a la importación, éstos se sustituyan por aranceles; sin embargo, los permisos todavía se utilizan en muchos mercados externos como una barrera no arancelaria real.



En el caso de las exportaciones mexicanas a mercados más evolucionados, se aplican otro tipo de medidas que están relacionadas con la calidad, el medio ambiente, la toxicidad y la utilización de agroquímicos, entre otras.

En México, la Secretaría de Economía (SE) es la entidad que se encarga de expedir los permisos previos de importación o de exportación.

3.4.11.1.2. CUPOS

Los cupos son montos de determinadas mercancías que pueden ser importadas o exportadas. Cada país puede fijar las cantidades, volúmenes o valores de mercancías que pueden ser ingresadas a su territorio, así como su vigencia y la tasa arancelaria que deben cubrir las mercancías sujetas a cupo, con el fin de proteger el consumo de productos nacionales. En ocasiones, estas mercancías pagan una tasa arancelaria preferencial con respecto a las que no lo están.

3.4.11.1.3. MEDIDAS CONTRA PRÁCTICAS DESLEALES DE COMERCIO INTERNACIONAL: DISCRIMINACIÓN DE PRECIOS Y SUBVENCIONES

Las medidas contra prácticas desleales de comercio internacional están destinadas a contrarrestar los posibles daños a la planta productiva nacional atribuibles a los precios bajos con que ingresan las mercancías a un país, a través del pago de una cuota compensatoria que se determinará conforme lo dispuesto en la Ley de Comercio Exterior.

3.4.11.2. REGULACIONES NO ARANCELARIAS CUALITATIVAS

3.4.11.2.1. REGULACIONES DE ETIQUETADO

Las normas de etiquetado se encuentran entre las principales regulaciones no arancelarias, ya que inciden en la mayoría de las mercancías que se exportan o se importan, particularmente si están destinadas para su venta al consumidor final.



En algunos países se requiere que este requisito sea cumplido por los fabricantes o exportadores en el país de origen, para que la mercancía esté debidamente etiquetada al momento de ingresar a la aduana del país importador. Cabe señalar que la etiqueta no sólo sirve para que el consumidor conozca la marca del producto que va a adquirir, sino también el país de origen, quién lo produce, cantidad, ingredientes y características, entre otros aspectos.

La información debe presentarse en el idioma del país importador, con un tamaño de letra proporcional a las dimensiones de la etiqueta, según se establezca en las regulaciones de cada país, para que el consumidor la pueda leer con facilidad en condiciones normales de compra. Asimismo, habrá que tomar en consideración las regulaciones adicionales que los estados o provincias que conforman cada país puedan establecer para ciertos productos. Dentro de las características que deberán observarse al presentar la información en la etiqueta, están el que no deberá ser de tal naturaleza que induzca a error al consumidor, especialmente sobre las características del producto y, en particular, sobre su naturaleza, identidad, cualidades, composición, cantidad, duración, origen, procedencia y modo de fabricación u obtención, atribuyendo al producto efectos o propiedades que no posea, o bien, sugiriendo que el producto posee características particulares, cuando todos los productos similares posean estas mismas características.

Para los productos alimenticios procesados y envasados, en forma adicional, se utiliza la etiqueta nutricional, en la que se debe incluir la información sobre los aspectos nutricionales del producto alimenticio.

En términos generales, otros aspectos en materia de información en la etiqueta que el exportador debe tomar en consideración son:



-
- ↯ Nombre comercial del producto.
 - ↯ Nombre y dirección del productor, exportador, importador, distribuidor.
 - ↯ País de origen.
 - ↯ Registro ante la autoridad competente.
 - ↯ Peso neto, cantidad del producto, volumen.
 - ↯ Instrucciones de uso y de almacenamiento.
 - ↯ Fecha de producción, caducidad o de durabilidad mínima.
 - ↯ Número de lote.
 - ↯ Sello o indicación del cumplimiento de una norma de calidad.

3.4.11.2.2. REGULACIONES DE ENVASE Y EMBALAJE

Los envases y los embalajes tienen como finalidad principal proteger los productos durante las etapas de transportación y almacenaje, para que lleguen en óptimas condiciones al consumidor final. Se entiende por envase al envoltorio que se utiliza para proteger el producto y para presentarlo al consumidor, tales como cajas, frascos, sobres, latas, etcétera. Las regulaciones de envase tienen que ver con la calidad de los materiales usados en la fabricación del envase, niveles de resistencia, forma de presentación de la información del producto y tratándose de productos alimenticios, verifican la no existencia de sustancias nocivas a la salud.



3.4.11.2.3. MERCADO DE PAÍS DE ORIGEN

A fin de identificar el país de origen de las mercancías que se importan, los países importadores emiten reglas de marcado de país de origen. Estas reglas se traducen en la utilización de marcas físicas que deben ostentar las mercancías en el momento de su importación tales como marbetes, etiquetas, etcétera, mismas que deberán estar claramente visibles, legibles e indicar el país de origen.

Además de los requisitos de marcas indicadoras del país de origen, otros organismos exigen etiquetas o marcas especiales para determinados productos.

3.4.11.2.4. REGULACIONES SANITARIAS

Otra regulación no arancelaria que ha cobrado gran importancia en el comercio exterior de mercancías, son las regulaciones sanitarias, aplicables a productos agropecuarios, procesados o no. Genéricamente se les denomina fitosanitarias cuando se refieren a productos que provienen del reino vegetal, y zoosanitarias cuando son aplicables a mercancías provenientes del reino animal.

Estas regulaciones forman parte de las medidas que la mayoría de los países han establecido a fin de proteger la vida y la salud humana, animal y vegetal, frente a riesgos como:

- La introducción y propagación de plagas y enfermedades en animales y plantas.
- La presencia, en alimentos y forrajes, de aditivos contaminantes, toxinas y organismos causantes de enfermedades en su territorio.

Cada país importador cuenta con entidades responsables de establecer y hacer cumplir las regulaciones en la materia para los productos agropecuarios y pesqueros que se comercializan, procesados o no.



En Estados Unidos de América, por ejemplo, las entidades involucradas son:

- Animal and Plant Health Inspection Service (APHIS), of the Department of Agriculture (USDA).
- Food and Safety Inspection Service (FSIS), of the Department of Agriculture (USDA).
- Food and Drug Administration (FDA).

En México, las regulaciones sanitarias que podrán ser aplicadas a ciertos productos destinados a la exportación, incumben a:

- Secretaría de Agricultura, Ganadería, Desarrollo Rural, Pesca y Alimentación (SAGARPA).
- Secretaría de Salud (SS).
- Secretaría de Medio Ambiente y Recursos Naturales (SEMARNAT).

Las medidas sanitarias abarcan un amplio abanico de aspectos. Algunos van desde la certificación del proceso de producción hasta pruebas de laboratorio del producto.

3.4.11.2.5. NORMAS TÉCNICAS

Las normas técnicas establecidas en cada país especifican las características y propiedades técnicas, así como, en ciertos casos, métodos de manufactura, que debe cumplir una mercancía para un mercado específico. Con estas normas se garantiza a los consumidores que los productos que adquieren cuentan con la



calidad, la seguridad y métodos de fabricación adecuados para proporcionarles la utilidad buscada.

Dichas normas se señalan en documentos aprobados por una institución reconocida que establece, para uso común y repetido, reglas, directrices o características para bienes o procesos cuya observancia no sea obligatoria.

Las normas suelen establecerlas organismos privados, aunque en algunos países son las entidades gubernamentales quienes lo hacen. En el caso de México, son las Secretarías de Estado las encargadas de hacerlo, tomando en consideración la opinión de las cámaras y asociaciones del sector privado.

Para cada mercancía o grupo de productos puede haber una o varias normas. Sin embargo, se distinguen las que condicionan una o varias de las características siguientes:

↯ Durabilidad.

↯ Dimensiones.

↯ Resistencia.

↯ Inflamabilidad.

↯ Seguridad en el uso.

↯ Toxicidad.

↯ Estanqueidad.



↻ Ergonomía.

↻ Acabados.

La comercialización de las mercancías está sujeta a varias regulaciones técnicas y de calidad que, en ciertos casos, son obligatorias y, en otros, voluntarias. Por ello, es importante que el exportador conozca las normas de cumplimiento obligatorio en el país de destino.

Cuando el producto cumple la norma aplicable, se le concede una certificación que se hace efectiva con sellos o etiquetas que se adhieren al bien en cuestión y/o con un certificado.

Las pruebas técnicas pueden ser efectuadas por los laboratorios autorizados, o bien, por las asociaciones o los institutos que las establecieron. Estos mismos pueden emitir su certificación. Por su parte, es normal que la entidad que realice la certificación le solicite una cantidad específica de muestras, información técnica, entre otras.

3.4.11.2.6. REGULACIONES DE TOXICIDAD

Las regulaciones de toxicidad se establecen para aquellos productos en cuya elaboración se incorporan insumos peligrosos o dañinos para la salud humana.

Cada país elabora listas donde se especifican qué insumos se consideran tóxicos. Se suele incluir, además de los derivados del petróleo, plomo, bario, selenio y cromo, entre otros, por lo que es necesario conocer las restricciones para cada tipo de mercancía.

Entre los productos sujetos a la aplicación de las normas de toxicidad, destacan los materiales de arte (incluyendo artículos de plastilina y los crayones), juguetes y



juegos didácticos y, en general, mercancías que estarán en contacto con las personas o los alimentos.

Quienes establecen las regulaciones de toxicidad pueden ser entidades gubernamentales o privadas y, en algunos mercados, son diferentes las entidades que emiten una regulación en esta materia y las que vigilan su cumplimiento.

3.4.11.2.7. NORMAS DE CALIDAD

Además de las regulaciones no arancelarias relativas a etiquetado, sanitarias y técnicas, el exportador puede verse obligado a cumplir con normas de calidad, dependiendo del producto que vaya a exportar. Como son:

Las normas internacionales de calidad adoptadas por un número cada vez mayor de países, destinadas a asegurar que las mercancías cumplan con requisitos mínimos de durabilidad y funcionamiento.

En el ámbito mundial existen diferentes normas tendientes a establecer un sistema de aseguramiento de la calidad, en donde las más conocidas y aceptadas en la mayoría de los países son aquellas que ha establecido la International Organization for Standardization (ISO).

La ISO es una organización internacional dedicada a la elaboración de normas que abarcan todos los campos técnicos en diferentes sectores incluyendo a los proveedores de servicios. Esta organización cuenta con un sistema que denomina Sistema de Administración ISO, que incluye, entre otras, las familias de normas ISO 9000 e ISO 14000, las cuales se han constituido como el lenguaje internacional de las operaciones empresa – empresa.



3.4.11.2.8. REGULACIONES ECOLÓGICAS

Este grupo comprende las regulaciones encaminadas a mantener y proteger el ambiente, mejor conocidas como ecológicas. En los principales mercados importadores se ha convertido en prioridad este tema, lo que se ha reflejado en la creación y aplicación de regulaciones para cuidar la ecología, tanto a la producción como a la comercialización de diversos productos.

Hay muchos tratados que están afectando los aspectos ecológicos, como los Acuerdos de Rio de Janeiro, de 1992, que generaron el Quinto Programa de Acción sobre el Medio Ambiente, 1993-2000. Asimismo en el TLCAN se firmó un acuerdo complementario para acuerdos específicos sobre la ecología y la creación de un Comité Intersecretarial.

Actualmente existen más de 28 Ecoetiquetas a nivel mundial. El etiquetado para la protección del ambiente usualmente es voluntario, y va dirigido a informar al consumidor que se están cumpliendo los requerimientos del programa y, una vez aprobados por una entidad autorizada, se tiene derecho a exhibir la etiqueta ecológica. Entre las que sobresalen están el Punto Verde y el Ángel Azul, de Alemania; el Sello Verde, en Estados Unidos, y las Etiquetas Verdes de Japón, Corea y Tailandia.

3.4.12. LOS INCOTERMS

Los incoterms⁷⁰ (acrónimo del inglés International Commercial Terms, “términos internacionales de comercio”) son normas acerca de las condiciones de entrega de las mercancías. Se usan para dividir los costos de las transacciones comerciales internacionales, delimitando las responsabilidades entre el comprador y el vendedor, y reflejan la práctica actual en el transporte internacional de mercancías.

⁷⁰ Ver anexo V, pág. 279.



El objetivo principal de los Incoterms es establecer un conjunto de términos y reglas de carácter facultativo, que permitan acordar los derechos y las obligaciones tanto del vendedor como del comprador en las transacciones comerciales internacionales, por lo que se pueden utilizar en contratos de compra-venta internacional.

Con los Incoterms, las empresas tienen certidumbre en la interpretación de los términos negociados entre comprador y vendedor, ya que se aplican reglas internacionales uniformes.

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

- Transferencia de riesgos entre comprador y vendedor.
- Costos a cuenta del comprador y vendedor.
- Documentación, trámites y gestión ante autoridades gubernamentales (por ejemplo: aduanas) y agentes privados (por ejemplo: aseguradoras, transportistas, maniobristas, alijadores⁷¹, etc.).

Los incoterms se clasifican en dos formas:

- Por grupos. Esta clasificación se conoce por la primera letra de las siglas del incoterm, que pueden ser:

E = Departure (Salida. En fábrica, lugar designado).

F = Main carriage unpaid (Transporte principal no pagado).

C = Main carriage paid (Transporte principal pagado).

D = Arrival (Llegada).

⁷¹ Ver glosario, pág. 253.



Los términos que inician con las letras E y F son entregados en el país de origen, y los que inician con C y D son entregados en el país de destino.

TABLA 3.2. DESCRIPCIÓN DEL GRUPO AL QUE PERTENECEN LOS INCOTERMS CLASIFICADOS POR LA PRIMERA LETRA DE SUS SIGLAS

Categoría E: EXW	Único término en que la mercancía se pone a disposición del comprador en el domicilio del vendedor.
Categoría F: FCA, FAS y FOB	Términos en los que al vendedor se le encarga que entregue la mercancía a un medio de transporte elegido por el comprador.
Categoría C: CFR, CIF, CPT y CIP.	El vendedor contrata el transporte a sus expensas, sin asumir algún riesgo ni responsabilidad sobre la mercancía una vez que ésta ha sido embarcada. Bajo estos términos, el vendedor asume obligaciones de embarque.
Categoría D: DAF, DES, DEQ, DDU y DDP	El vendedor asume todos los costos y riesgos hasta entregar la mercancía en el lugar de destino acordado. Bajo estos términos, el vendedor asume obligaciones de entrega en destino.

FUENTE: Guía Básica del Exportador publicada por el Banco Nacional de Comercio Exterior S.N.C.

➤ Por el tipo de transporte⁷² que se utilizará. Los medios de transporte apropiados para el uso de los INCOTERMS 2000⁷³ se clasifican de la siguiente manera:

⁷² Ver anexo VI, pág. 288.



TABLA 3.3. DESCRIPCIÓN DE LOS INCOTERMS ATENDIENDO AL TIPO DE TRANSPORTE

GRUPO	SIGLA	INGLÉS	ESPAÑOL	TRANSPORTE
"E" Salida	EXW	Ex Works (...named place)	En Fábrica (...lugar acordado)	Cualquier transporte
"F" Transporte Principal no pagado	FCA	Free Carrier (...named place)	Libre (franco) de porte (...lugar acordado)	Cualquier transporte
	FAS	Free Alongside Ship (...named port of shipment)	Libre al costado del buque (...puerto de embarque acordado)	Marítimo
	FOB	Free on Board (...named port of shipment)	Libre (franco) a bordo (...puerto de embarque acordado)	Marítimo
"C" Transporte principal pagado	CFR	Cost and Freight (...named port of destination)	Costo y flete (...puerto de destino acordado)	Marítimo
	CIF	Cost Insurance and Freight (...named port of destination)	Costo, seguro y flete (...puerto de destino acordado)	Marítimo
	CPT	Carriage Paid To (...named place of destination)	Flete/porte pagado hasta (...lugar de destino acordado)	Cualquier transporte
	CIP	Carriage and Insurance Paid To (...named place of destination)	Flete/porte y seguro hasta (...lugar de destino acordado)	Cualquier transporte

Continúa

⁷³ Actualmente los incoterms en vigor son los 2000; los incoterms 2010 entrarán en vigor a partir del 01 de enero de 2011 y sustituirán a los 2000. Desaparecerán los incoterms DDU, DAF, DES, DEQ y se crearán el DAT (Delivered At Terminal) y DAP (Delivered At Place).



GRUPO	SIGLA	INGLÉS	ESPAÑOL	TRANSPORTE
"D" Destino o llegada	DAF	Delivered at Frontier (...named place)	Entregado en frontera (...lugar acordado)	Terrestre
	DES	Delivered Ex-Ship (...named port of destination)	Libre en el buque (...puerto de destino acordado)	Marítimo
	DEQ	Delivered Ex-Quay (...named port of destination)	Entrega en el muelle (...puerto de destino acordado)	Marítimo
	DDU	Delivered Duty Unpaid (...named place of destination)	Entregado aranceles sin pagar (...lugar de destino acordado)	Otro transporte
	DDP	Delivered Duty Paid (...named place of destination)	Entregado con aranceles pagados (...lugar de destino acordado)	Otro transporte

FUENTE: Guía Básica del Exportador publicada por el Banco Nacional de Comercio Exterior S.N.C.

3.4.13. PRECIO DEL PRODUCTO

El exportador debe tener un conocimiento preciso del costo en que ha incurrido para fabricar o comercializar un producto destinado a la exportación. Éste es el punto de partida para determinar el precio más conveniente. En condiciones normales de libre mercado, el costo es el límite inferior del cual no puede bajar el precio de venta; el precio mayor, lo determina la elasticidad del mercado. Por lo tanto, la fijación del precio de venta oscila entre un límite inferior fijo (costo), y uno superior negociado y establecido por el mercado y el producto, principalmente.

El cálculo del costo de un producto de exportación debe considerar elementos diferentes de los que se toman en cuenta para el mercado nacional. Ello se debe a



que en este último, por ejemplo, se incluyen gastos de publicidad, los cuales no deben repercutir necesariamente en el costo del producto de exportación. Lo mismo sucede con los impuestos de importación que se tuvieron que pagar por ciertos insumos utilizados en el proceso de producción y que posteriormente se devuelven, ya sea mediante devolución o por la aplicación de la cuenta aduanera.

El cálculo de costo es como elaborar un traje a la medida, el cual exige una serie de precisiones acerca del proceso de fabricación y de comercialización. El empresario debe hacer inicialmente un análisis contable en el que defina sus estrategias y cuide no descapitalizarse, programando una rotación de su flujo financiero que le permita contar con un precio competitivo de exportación. El procedimiento se denomina **costo variable unitario total**:

Una manera de integrar y distribuir los costos que se integran al producto es considerar los siguientes tipos:

Costos variables de fabricación

- ✓ **Materia prima.** Costo por concepto de los insumos o bienes por transformar, que se procesan y que dependen de la cantidad de compra o producción.
- ✓ **Mano de obra.** Costo del trabajo humano, el cual varía según el grado de especialización y si es por contrato o a destajo.
- ✓ **Otros gastos variables.** Costos en que se incurren con motivo de la fabricación y que son distintos de los dos anteriores (por ejemplo, depreciación del equipo cuando ésta se realiza en función de las unidades fabricadas).



La suma de estos tres conceptos constituye el costo variable de fabricación.

↗ Costo de comercialización. El costo de fabricación incluye todos los conceptos relativos a la elaboración de un producto hasta que éste se encuentra en bodega. Todo el esfuerzo posterior para lograr que el consumidor lo adquiera constituye el costo de comercialización, entendido éste como los gastos en que se incurra por las siguientes actividades, entre otras:

- ✓ Investigaciones y estudios de mercado.
- ✓ Promoción de ventas.
- ✓ Publicidad.
- ✓ Estadísticas de ventas.
- ✓ Ventas y sus costos administrativos.

Entre estas actividades hay algunas que generan gastos, independientemente de si se vende o no; éstos se denominan gastos constantes de comercialización (sueldo de personal de ventas, rentas, publicidad por contrato, entre otros).

↗ Costo de exportación. Es la suma de los gastos que originan los diferentes actos encaminados a la exportación.

Estos actos varían dependiendo de la negociación o cotización que se realice, los cuales se establecen mediante el término de negociación internacional utilizado. Ya que cada exportación es única, no origina el mismo tipo de actos y, por tanto, los gastos de exportación no son iguales.



Los principales costos de exportación se clasifican de la siguiente manera:

- ✓ Costos constantes que se originan por mantener una unidad o gerencia de exportación, sueldos y rentas, entre otros.
- ✓ Costos variables ocasionados por la realización concreta de la exportación.

Así, el costo variable unitario total de un producto por exportarse se compone del costo variable de fabricación adicionado del costo variable de exportación. Los costos variables de comercialización pueden no incluirse, ya que sólo tienen como propósito principal la comercialización en el mercado interno.

En el marco de la comercialización internacional, el cliente no está dispuesto a pagar por la ineficiencia y fallas de programación de una empresa exportadora, ya que puede seleccionar otro proveedor. En esta situación, la determinación contable, el cálculo y la aplicación del costo variable unitario total, adquieren toda la importancia, en virtud de la precisión y pureza conceptuales y la práctica que se requiere. El procedimiento sugerido no tiene las desventajas de los métodos de costo promedio unitario total, o costo variable total que consideran otros gastos y restan competitividad al producto en su precio de venta. Como se señaló, la empresa que pretenda exportar deberá efectuar un análisis contable muy exhaustivo para determinar la base y si realmente encuentra un precio competitivo en escala mundial, de acuerdo con el costo del producto.

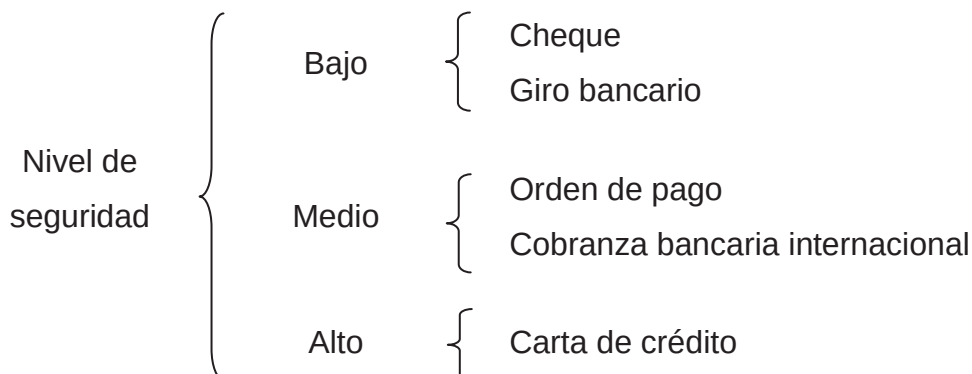
3.4.14. FORMAS DE PAGO

En el comercio internacional se cuenta con varias formas para realizar o recibir los pagos de las mercancías⁷⁴. En forma muy general, algunas de ellas son las siguientes, clasificadas por su nivel de seguridad:

⁷⁴ Ver anexo VII, pág. 290.



FIGURA 3.2. PRINCIPALES FORMAS DE PAGO UTILIZADAS EN EL COMERCIO INTERNACIONAL ATENDIENDO A SU NIVEL DE SEGURIDAD



FUENTE: Guía Básica del Exportador publicada por el Banco Nacional de Comercio Exterior S.N.C.

3.4.14.1. CHEQUES

No es raro que en algunas operaciones de comercio internacional se convenga en que los pagos se efectúen con cheques, porque se tiene la confianza de que se cobrarán sin dificultad; sin embargo, esa orden de pago solo será cumplida por el banco si los fondos disponibles en la cuenta, en el momento de presentación del cheque, alcanzan a cubrir el importe respectivo, y la firma de quien lo suscribe es idéntica a la que el banco tiene como autorizada en sus registros.

Las empresas o las personas físicas que reciben cheques con cargo a los bancos establecidos en el extranjero, difícilmente podrán estar seguras de si la cuenta que los respalda existe o tiene los fondos suficientes, o bien, si quien firma el documento está autorizado para hacerlo.

Además, como el cheque debe ser presentado físicamente en las oficinas del banco en el extranjero, el exportador debe recurrir a un banco de su localidad y, por lo general, depositar ese cheque salvo buen cobro. Esta última frase implica el claro entendido de que su banco abonará la cantidad amparada, sólo cuando cobre ese documento en el banco del extranjero (generalmente tres o cuatro semanas después).

Dinorah Joyce Chávez Nieto



También es práctica común que algunos compradores entreguen cheques post fechados, debido a que el beneficiario confía en que el deudor contará con fondos en la fecha propuesta. Sin embargo, existe la posibilidad de que jamás se pueda cobrar el documento por falta de recursos en la cuenta. Los riesgos de esta práctica son evidentes.

Si el exportador decide aceptar esta forma de pago, deberá prestar mucha atención a lo siguiente:

- Que el nombre del beneficiario se anote correctamente.
- Que las cantidades anotadas con número y con letra coincidan.
- Que el documento no presente enmendaduras o alteraciones.

3.4.14.2. GIRO BANCARIO

El giro bancario es un cheque expedido por un banco a cargo de otro banco, que se liquida cuando se compra. Esto ha originado que al giro bancario se le considere como “un cheque perfeccionado”, ya que al haber sido liquidado por el ordenante en el momento de su compra, elimina la posibilidad de que no sea pagado al beneficiario por falta de fondos. Otras de las ventajas del giro bancario son las siguientes:

- Se compra en cualquier banco, pues no se requiere ser cuentahabiente.
- Se pueden emitir casi en cualquier divisa.
- Son nominativos, ya que no se expiden giros al portador.



- No pueden ser cobrados por terceros, puesto que los bancos sólo los reciben para abono en cuenta.

Con el fin de simplificar el trámite de cobro, es necesario que, previamente, el exportador o beneficiario precise al importador u ordenante la plaza y, de ser posible, el banco a cuyo cargo desea el giro.

Es una práctica común que los exportadores que aceptan esta forma de pago embarquen las mercancías antes de recibir el original del giro, lo cual no es aconsejable. Deberán esperarse a recibir el documento original y presentarlo para su cobro.

3.4.14.3. ORDEN DE PAGO

El uso del cheque o del giro bancario implica que el comprador debe de enviarlos físicamente al vendedor por correo o por mensajería con el consecuente riesgo de robo o extravío. Este inconveniente se elimina con la orden de pago, en virtud de que es una operación que se establece directamente entre un banco local y un banco foráneo con el que el primero mantiene relaciones de corresponsalía, para que se deposite cierta cantidad de recursos en la cuenta del vendedor por orden del comprador.

Las partes que intervienen en este tipo de operaciones son:

- **Ordenante.** La persona que compra la orden de pago.
- **Banco ordenante.** El que vende la orden de pago y recibe en sus ventanillas el importe de la orden de pago.
- **Banco pagador.** El que acepta efectuar el pago mediante el depósito a uno de sus cuentahabientes.



➤ **Beneficiario.** La persona que recibirá en su cuenta el importe.

El ordenante inicia los trámites en un banco de su localidad llenando un formato en el que anota:

➤ La cantidad y la divisa de la orden de pago.

➤ Los datos completos del banco pagador.

➤ El número de la cuenta en la que deberán abonar los fondos.

➤ El nombre y el domicilio completos del beneficiario.

Con esa información, el banco ordenante transmitirá al banco pagador el mensaje respectivo para que se abonen los fondos en la cuenta del beneficiario.

Al igual que en el caso del giro bancario, lo más aconsejable es que el exportador no embarque la mercancía hasta que no verifique que los fondos respectivos estén acreditados en su cuenta.

3.4.14.4. COBRANZA BANCARIA INTERNACIONAL

Para el manejo de este mecanismo los bancos se rigen por las “Reglas Uniformes para Cobranzas” conocidas como URC-522 publicadas por la Cámara de Comercio Internacional, que es una organización no gubernamental al servicio del comercio mundial, en la que participan más de 130 países.

La cobranza es un servicio bancario de manejo de documentos sobre la base de instrucciones recibidas para la aceptación y/o el pago de un adeudo y la entrega de documentos (Art. 2 de las URC-522).



La cobranza bancaria se divide en:

- **Cobranza simple**, si se manejan exclusivamente documentos financieros: cheques, giros bancarios, pagarés o letras de cambio, que como se recordará son representativos del pago de las mercancías.
- **Cobranza documentaria**, que es la más usual y en la que se acompañan, además de los documentos financieros, los documentos comerciales: factura, documento de transporte, etc., los cuales son indispensables para tomar posesión de la mercancía.

Las partes que intervienen básicamente en la cobranza bancaria (Art. 3 de las URC-522) son:

- **Cedente o beneficiario**, vendedor (exportador) que encomienda el trámite de cobranza.
- **Banco cedente**, el que recibe la solicitud de iniciar la cobranza.
- **Banco presentador**, el que presentará los documentos al girado.
- **Girado u obligado**, comprador (importador) al que se le cobrarán los documentos.

El cedente o exportador debe acudir a un banco de su localidad a solicitar el servicio de cobranza, para lo cual deberá llenar el formato preimpreso de instrucciones, denominado Carta Remesa, anexando los originales de los documentos requeridos.



3.4.14.5. CARTA DE CRÉDITO

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

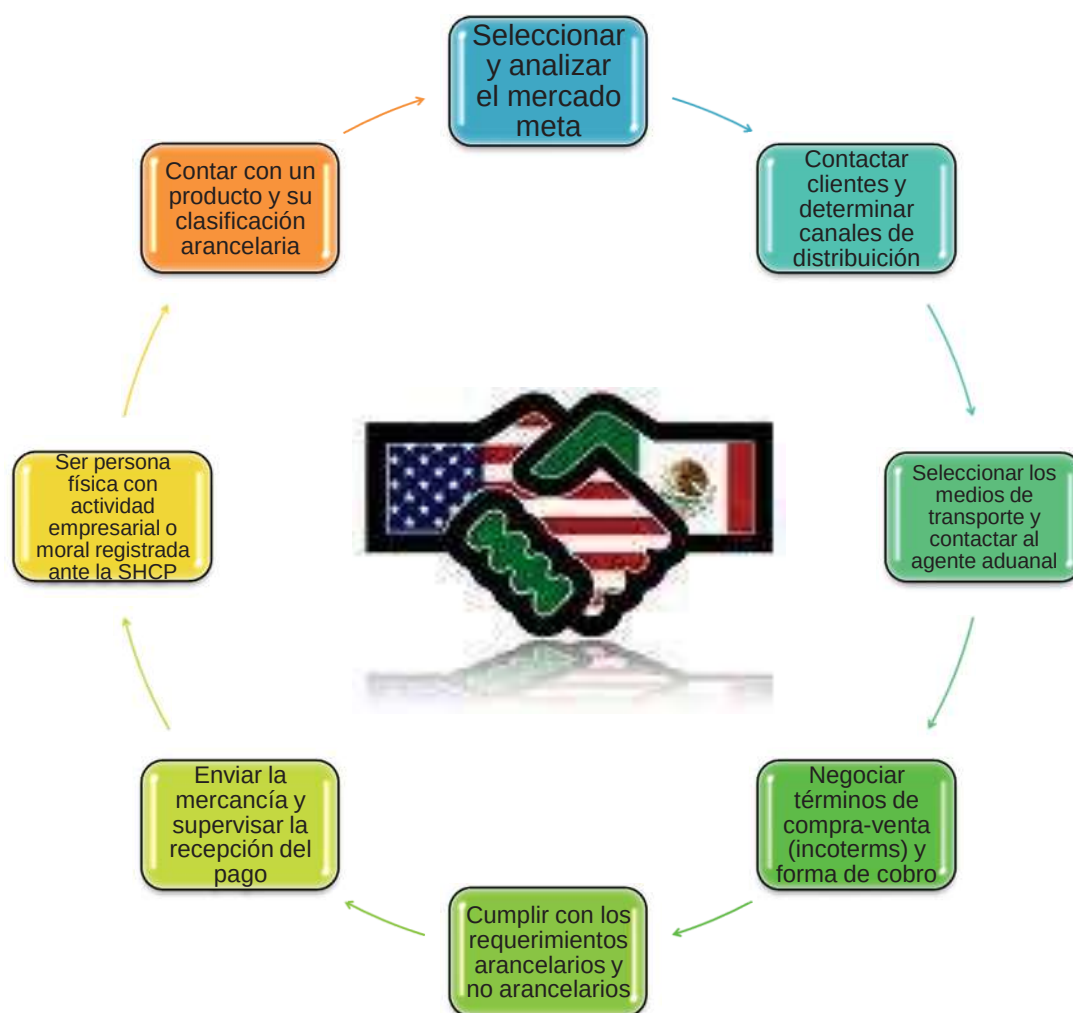
En la instrumentación de la carta de crédito se tienen los siguientes participantes:

-  **Exportador o vendedor.** Su intervención se inicia una vez que se ha formalizado una operación de compraventa y se han establecido los términos y las condiciones de la carta de crédito. Al momento de recibir por parte de un Banco notificador o confirmador la carta de crédito a su favor, el exportador tendrá que embarcar las mercancías de acuerdo con lo convenido. También se le conoce como el beneficiario de la carta de crédito, toda vez que él recibirá el pago pactado.
-  **Importador o comprador.** Es quien inicia los trámites para establecer, a través de un Banco emisor, la carta de crédito; se le conoce también como el ordenante, ya que es quien solicita en primera instancia la apertura de una carta de crédito.
-  **Banco emisor.** Es el que emite o abre la carta de crédito de acuerdo con las instrucciones de su cliente, es decir, del comprador (importador).
-  **Banco intermediario.** Se le dan distintos nombres dependiendo del papel que juegue: banco notificador (si únicamente avisa la carta de crédito) y banco confirmador (si agrega su confirmación de la carta de crédito a su cliente). Asimismo, representa el banco del exportador.

Para llevar a cabo su cometido, los bancos suelen utilizar los servicios de otros bancos del extranjero, a los que se denomina corresponsales domiciliados en el país del vendedor, cuya principal función es la de revisar y certificar que los documentos cumplen con términos y condiciones de la carta de crédito para garantizar el éxito de la operación.

3.5. EL PROCESO DE EXPORTACIÓN

FIGURA 3.3. DESCRIPCIÓN DEL PROCESO DE EXPORTACIÓN



FUENTE: Elaboración propia.



3.6. FUENTES DE FINANCIAMIENTO INTERNACIONAL INHERENTES AL COMERCIO INTERNACIONAL

3.6.1. CARTA DE CRÉDITO (L/C)

Una carta de crédito (Eun, Resnick, 2007, p. 488) “es una garantía del banco en que se compromete a actuar a favor del importador y pagarle al exportador la mercancía, una vez que todos los documentos correspondientes se presenten conforme a lo estipulado en ella”⁷⁵.

Madura (2009, p. 513), la define como “un instrumento que los bancos utilizan en nombre del importador (comprador), donde promete pagarle al exportador (beneficiario) cuando se presenten los documentos de embarque, de conformidad con los términos estipulados en el mismo”⁷⁶.

Los tipos de cartas de crédito más comunes son:

↻ Carta de crédito revocable. Es aquella que puede revocarse o cancelarse en cualquier momento, sin previa notificación al beneficiario, y casi no se utiliza.

↻ Carta de crédito irrevocable. No puede cancelarse o enmendarse sin el consentimiento del beneficiario. El banco que emite la carta de crédito se conoce como el banco “emisor”. El banco corresponsal en el país del beneficiario a donde el banco emisor envía la carta de crédito se conoce, de manera común, como banco “asesor”. Una carta de crédito irrevocable obliga al banco emisor a cumplir con todos los retiros presentados en conformidad con los términos de la carta de crédito.

⁷⁵ Eun Cheol S., Resnick Bruce G., “Administración Financiera Internacional”, México, 2007.

⁷⁶ Madura Jeff, “Administración Financiera Internacional”, México, 2009.



↗ **Carta de crédito pendiente.** Se utiliza para garantizar los pagos de la factura al proveedor. Éste promete pagar al beneficiario si el comprador no lo hace como se acordó.

↗ **Carta de crédito transferible.** Permite que el primer beneficiario transfiera toda o parte de la carta de crédito original a una tercera parte. El nuevo beneficiario tiene los mismos derechos y protección que el beneficiario original.

↗ **Asignación de los productos de la operación.** El beneficiario original de la carta de crédito promete (o destina) los ingresos bajo los términos de una carta de crédito al proveedor final.

Las cartas de crédito con frecuencia se emiten con base en las cláusulas dentro de *“Reglas y usos uniformes a los créditos documentarios”*, publicadas por la Cámara de Comercio Internacional.

3.6.2. DESCUENTO DE PAGARÉS A MEDIANO PLAZO (FORFAITING)

Es un tipo de financiamiento comercial a mediano plazo con el cual se financia la venta de bienes de capital. “Consiste en vender el pagaré firmado por el importador a favor del exportador”⁷⁷. La institución que se hace cargo de la operación, generalmente un banco, compra al exportador los pagarés con un descuento de su valor nominal. De este modo, el exportador recibe el pago y no tiene que mantener el financiamiento. Dicha institución no puede demandar al exportador si el importador incumple. Los pagarés suelen estructurarse de modo que se alarguen en una serie por un periodo de 3 a 7 años, con uno que vence cada seis meses. Como estas transacciones se utilizan para financiar bienes de capital, normalmente tienen un valor de \$ 500,000.00 (dólares) o más. Nacieron en Suiza y Alemania, pero se han generalizado en la mayor parte de Europa

⁷⁷ Eun Cheol S., Resnick Bruce G., “Administración Financiera Internacional”, México, 2007.



occidental y de los Estados Unidos de América. Se denominan en francos suizos, en euros y en dólares estadounidenses.

De acuerdo con Madura (2009, pág. 522), forfaiting se refiere a “la compra de obligaciones financieras tales como letras de cambio o pagarés, sin tener que recurrir al titular original, por lo general el exportador”⁷⁸. En una transacción de este tipo, el importador emite un pagaré para pagar al exportador por los bienes importados durante un periodo. El exportador luego vende los pagarés sin tener que recurrir al banco que realiza el forfaiting. En algún sentido, es similar al factoraje en que la persona a la que le fueron consignados los bienes (factor) asume las consecuencias para la cobranza del pago del comprador, el riesgo crediticio⁷⁹ subyacente y el riesgo perteneciente a los países involucrados (riesgo país⁸⁰).

3.6.3. EXPORT-IMPORT BANK (EX-IM BANK)

En 1934 se fundó este banco en los Estados Unidos de América y posteriormente, en 1945, se constituyó en un organismo gubernamental independiente cuya función sería facilitar y financiar las exportaciones. Concede financiamiento en los casos en que las instituciones privadas no pueden o no quieren hacerlo porque:

➤ El vencimiento del préstamo es demasiado largo.

➤ El monto es demasiado grande.

➤ El riesgo es excesivo.

⁷⁸ Madura Jeff, “Administración Financiera Internacional”, México, 2009.

⁷⁹ Ver glosario, pág. 261.

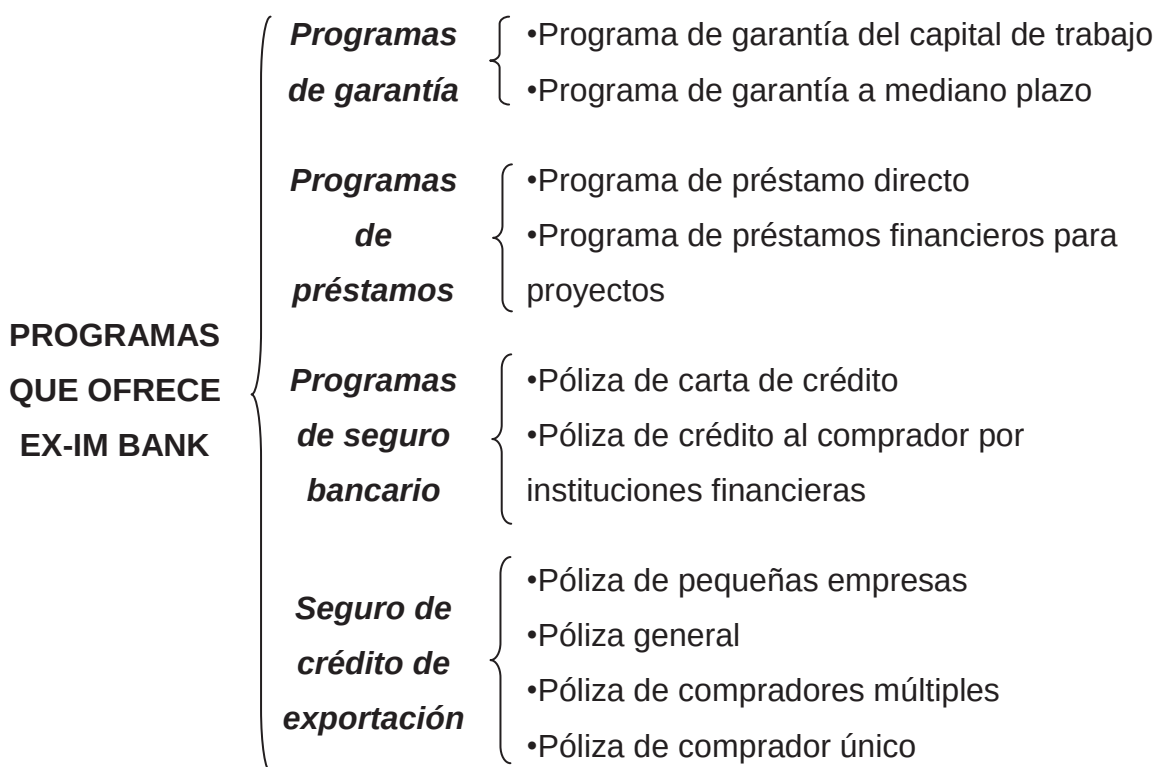
⁸⁰ Ver glosario, pág. 261.



➤ A la compañía importadora le resulta difícil obtener moneda fuerte⁸¹ para pagar.

Ex-Im Bank presta diversos servicios a través de diferentes tipos de programas. Algunos de los más importantes son garantías de capital de trabajo, préstamos directos a los extranjeros, garantías de financiamiento y seguros de crédito⁸².

FIGURA 3.4. PROGRAMAS DE APOYO A LAS EXPORTACIONES OFRECIDOS POR EL EXPORT-IMPORT BANK



FUENTE: ELABORACIÓN PROPIA CON DATOS OBTENIDOS DEL EXPORT-IMPORT BANK DE LOS ESTADOS UNIDOS DE AMÉRICA

⁸¹ Ver glosario, pág. 257.

⁸² Export-Import Bank of the United States. Disponible en: www.exim.gov



Programas de garantía

✓ Programa de garantía del capital de trabajo

Motiva a los bancos comerciales a otorgar financiamiento de exportación a corto plazo a exportadores elegibles al proporcionar una garantía integral que cubra de 90 a 100% del préstamo y los intereses. Esta garantía protege al prestamista contra el riesgo de incumplimiento por parte del exportador. Ésta no protege al exportador contra el riesgo de falta de pago del comprador extranjero. Los préstamos están garantizados en su totalidad por cuentas por cobrar de exportación y de inventario de exportación y requieren un pago de cuotas de garantía al Ex-Im Bank. Las cuentas por cobrar de exportación, por lo general, están respaldadas por un seguro al crédito de exportación o por una carta de crédito.

✓ Programa de garantía a mediano plazo

Alienta a los prestamistas comerciales a financiar la venta de equipo de capital y servicios estadounidenses a compradores extranjeros aprobados. Ex-Im Bank garantiza 100% del préstamo y los intereses. La cantidad financiada no debe exceder 85% del precio contractual. Este programa está diseñado para financiar los productos vendidos a mediano plazo, con plazo de pago que, por lo general, van de entre 1 y 5 años. Las cuotas de garantía pagadas al Ex-Im Bank están determinadas por los plazos de pago y el riesgo del comprador. El Ex-Im Bank ahora ofrece un programa de arrendamiento para financiar el equipo de capital y servicios relacionados.



Programas de préstamos

✓ Programa de préstamo directo

El Ex-Im Bank ofrece de manera directa préstamos con tasa fija a los compradores extranjeros para comprar equipo de capital y servicios estadounidenses a mediano o largo plazo. La cantidad total financiada no debe exceder 85% del precio contractual. Los plazos de pago dependen de la cantidad, pero de manera típica, van de 1 a 5 años para transacciones a mediano plazo y de 7 a 10 años para transacciones a largo plazo. Las tasas de préstamo del Ex-Im Bank, por lo general, están por debajo de las tasas del mercado.

✓ Programa de préstamos financieros para proyectos

Permite que los bancos, el Ex-Im Bank, o una combinación de ambos otorguen financiamiento a largo plazo para equipo de capital y servicios para proyectos importantes. Éstos, de manera típica, son proyectos de gran flujo de efectivo. El programa, habitualmente, requiere 15% de pago en efectivo por parte del comprador extranjero y permite garantías de hasta 85% de la cantidad del contrato. Las cuotas y las tasas de interés varían en función del riesgo del proyecto.

Programas de seguro bancario

✓ Póliza de carta de crédito bancaria

Esta póliza permite que los bancos confirmen las cartas de crédito emitidas por los bancos extranjeros, respaldando la adquisición de exportaciones estadounidenses. Sin este seguro, algún banco no querrá asumir los riesgos políticos y comerciales subyacentes asociados con la confirmación de una carta de crédito. Los bancos



están asegurados hasta 100% de soberanía (gobierno) y 95% para todos los demás bancos. La prima de seguro se basa en el tipo de comprador, plazo de pago y país.

✓ **Póliza de crédito al comprador por instituciones financieras**

Es emitida a nombre del banco. Esta póliza proporciona cobertura de seguro para préstamos por bancos a compradores extranjeros a corto plazo. Una variedad de pólizas de seguro a corto plazo y mediano plazo está disponible para exportadores, bancos y otros candidatos elegibles. Básicamente, todas las pólizas proporcionan protección de seguro contra el riesgo de falta de pago por parte de los compradores. Si un comprador extranjero no paga al exportador debido a razones comerciales tales como problemas de flujo de efectivo o insolvencia, el Ex-Im Bank reembolsará al exportador entre 90 y 100% de la cantidad asegurada, dependiendo del tipo de pólizas y comprador.

Si la pérdida es a causa de los factores políticos tales como control del cambio de monedas o una guerra, el Ex-Im Bank reembolsará al exportador 100% de la cantidad asegurada. Los exportadores utilizan pólizas de seguros como una herramienta de marketing, ya que el seguro les permite ofrecer plazos más competitivos mientras los protege contra el riesgo de falta de pago. Un exportador también utiliza la póliza de seguro como una herramienta de financiamiento al asignar las ganancias de la póliza a un banco como garantía.



Seguro de crédito de exportación

✓ **Póliza de pequeñas empresas**

Proporciona una cobertura mejorada a nuevos exportadores y empresas pequeñas. La póliza asegura las ventas a crédito a corto plazo (menor a 180 días) a compradores extranjeros aprobados. Además de proporcionar cobertura de 95% contra el riesgo de incumplimiento comercial y 100% contra riesgo político, esta póliza ofrece primas más bajas y deducibles anuales comerciales por riesgo de pérdida. El exportador puede destinar la póliza a un banco como garantía o colateral.

✓ **Póliza general**

La póliza en sí es emitida a un “administrador”, como un banco, sociedad mercantil, corredor de seguros o agencia del gobierno. El asegurado administra la póliza para múltiples exportadores y libera a los exportadores de las responsabilidades administrativas asociadas con la póliza. La protección de seguro a corto plazo es similar a la proporcionada por la póliza de pequeñas empresas y no tiene un deducible comercial de riesgo. Las ganancias de la póliza pueden asignarse a un banco para propósitos de financiamiento.

✓ **Póliza de compradores múltiples**

Es utilizada principalmente por los exportadores experimentados. Ésta proporciona cobertura de seguros a ventas de exportación a corto plazo para diferentes compradores. Las primas se basan en el perfil de ventas del exportador, historial crediticio, plazos de pago, país y otros factores. Con base en la experiencia del exportador y de la solvencia del comprador, el Ex-Im Bank otorga al exportador la



autoridad para previamente confirmar a los compradores específicos hasta cierto límite.

✓ **Póliza de comprador único**

Permite a un exportador asegurar de manera selectiva ciertas transacciones a corto plazo a compradores previamente confirmados. Las primas se basan en los plazos de pago y riesgo de transacción. También hay una póliza a mediano plazo para cubrir las ventas a un solo comprador para plazos entre 1 y 5 años.

3.6.4. CONTRACOMERCIO INTERNACIONAL (COUNTERTRADE)

Este tipo de intercambio se remonta a la época prehistórica y se ha utilizado a lo largo de la historia cuando la moneda es escasa. El crecimiento en varios tipos de contracomercio ha sido alimentado por grandes desequilibrios en la balanza de pagos, escasez de divisas, problemas de deudas de países menos desarrollados y demanda mundial estática.

Es un término global que designa muchos tipos de transacciones, según Hennart (1989) “el vendedor proporciona al comprador de bienes o servicios con la promesa de adquirir los suyos a cambio”⁸³. No siempre se utiliza dinero. Así mismo menciona seis formas:

➤ **Trueque.** Es el intercambio directo de bienes entre dos partes⁸⁴ sin el uso de una moneda como medio de cambio.

⁸³Hennart, Jean-Francois. “Some empirical dimensions of countertrade”, artículo publicado en la revista Journal of International Business Studies, Segundo trimestre, 1989.

⁸⁴ Un ejemplo moderno del trueque aplicado al comercio internacional es el que tuvo lugar entre General Electric y Rumania. La compañía se había comprometido a venderle en efectivo un generador de turbina. El financiamiento de Rumania no se realizó y para cerrar el trato la compañía aceptó a cambio productos de ese país, que posteriormente vendió por efectivo a través de su compañía comercial.



- ↗ **Acuerdo de reciprocidad.** También es llamado convenio de compensación bilateral; es un tipo de trueque en el que las partes firman un contrato para comprar cierto volumen de productos y servicios entre sí.
- ↗ **Comercio de intercambio.** Es aquel en el cual, un tercero compra el acuerdo de compensación de alguna de las partes involucradas con moneda fuerte para venderlo después.
- ↗ **Recompra.** Es la transferencia de tecnología mediante la venta de una planta manufacturera. El vendedor se compromete a comprar cierto volumen de la producción una vez construida la planta. Así, el comprador obtiene un préstamo de moneda fuerte en el mercado de capitales para liquidar el importe de la planta y el vendedor se compromete a comprar suficiente producción por un periodo a fin de que el comprador liquide los fondos obtenidos⁸⁵.
- ↗ **Contracompra.** Es muy similar a la recompra; la principal diferencia entre ambas modalidades es que en la contracompra la mercancía que el vendedor acepta comprar no se relaciona con el equipo exportado y no se produjo para ese fin. Se compromete a adquirir los bienes en una lista preparada por el importador a los precios que éste fije.
- ↗ **Compensación.** Es una especie de contrato comercial en el que se intercambian bienes y/o servicios. La entrega de los bienes de una parte es compensada por la recompra del vendedor de cierta cantidad del producto de la misma parte. La transacción está regida por un contrato y el valor de los bienes se expresa en términos monetarios.

⁸⁵ Algunos ejemplos son los contratos de Japón con Taiwán o Singapur y Corea, para intercambiar equipo para fabricar chips de computadora por cierto porcentaje de la producción.



3.6.5. GIROS

También conocidos como letras de cambio, “es una promesa incondicional emitida por una parte, por lo general el exportador, la cual requiere al comprador pagar el valor nominal del giro en el momento en que ésta se presenta”⁸⁶. El giro representa la demanda formal de pagos del exportador hacia el comprador, pero proporciona menos protección al exportador que una carta de crédito, ya que los bancos no están obligados a respetarlo a nombre del comprador. Las variantes que se pueden presentar al utilizar giros son:

➤ **Cobranzas documentadas.** Los bancos en ambos lados fungen como intermediarios en el proceso de envío de documentos y cobro de pago. Si el embarque se realiza mediante un giro a la vista, el exportador recibe su pago una vez que el embarque se ha realizado y el giro fue enviado con anterioridad al comprador para su pago.

➤ **Documentos contra pago.** Se da cuando el banco del comprador no libera los documentos de embarque al comprador hasta que éste haya pagado el giro; esto proporciona al exportador cierta protección, ya que los bancos liberarán los documentos sólo bajo las instrucciones del exportador.

➤ **Documentos contra aceptación.** Si un embarque se realiza bajo un giro a plazos, el exportador ordena al banco del comprador liberar los documentos de embarque contra la aceptación (firma) del giro. Al aceptar un giro, el comprador está prometiendo pagar al exportador en una fecha futura específica.

⁸⁶ Madura Jeff, “Administración Financiera Internacional”, México, 2009.



3.6.6. FACTORAJE (FACTORING)

El factoraje o factoring es la adquisición de créditos provenientes de ventas de bienes muebles, de prestación de servicios o de realización de obras, otorgando anticipos sobre tales créditos, asumiendo o no sus riesgos. Por medio del contrato de factoraje un comerciante o fabricante cede una factura u otro documento de crédito a una empresa de factoraje a cambio de un anticipo financiero total o parcial. La empresa de factoraje deduce del importe del crédito comprado la comisión o interés y otros gastos⁸⁷.

Cuando un exportador envía los bienes antes de recibir el pago, el saldo de cuentas por cobrar se incrementa. A menos que el exportador haya recibido un préstamo del banco, éste de manera inicial financia la transacción y debe monitorear la cobranza de las cuentas por cobrar. Dado que hay peligro de que el comprador jamás pague, la empresa exportadora podrá considerar vender las cuentas por cobrar a una tercera parte, conocida como un factor. En este tipo de financiamiento, el exportador vende las cuentas por cobrar sin recurso⁸⁸. El factor adquiere entonces todas las responsabilidades administrativas involucradas en la cobranza del comprador y de la exposición crediticia asociada. Para proporcionar este servicio, el factor por lo general adquiere las cuentas por cobrar con un descuento y también recibe una cuota de proceso sin interés (*flat*).

Entre los beneficios que el factoraje proporciona al exportador son:

- Al vender las cuentas por cobrar, no tiene que preocuparse sobre las funciones administrativas involucradas en mantener y monitorear la contabilidad de las cuentas por cobrar.

⁸⁷Wikipedia, "Artículo: Factoraje". Consultado el 18 de septiembre de 2010. Disponible en: <http://es.wikipedia.org/wiki/Factoraje>

⁸⁸El factoraje sin recurso implica la compra-venta de facturas por el 100% del valor de las mismas menos un porcentaje o diferencia de precio, sin requerir la firma de vales o garantías de ningún tipo. El factor asume totalmente el riesgo de incobrabilidad del deudor.



- El factor toma la exposición crediticia del comprador, por lo que el exportador no tiene que mantener personal para evaluar la solvencia de los compradores extranjeros.

- Al vender las cuentas por cobrar al factor, el exportador recibe de inmediato los pagos y mejora su flujo de efectivo.



CAPÍTULO 4. COMPETITIVIDAD

4.1. GENERALIDADES DE COMPETITIVIDAD

Existen diferentes conceptualizaciones, que varían de lo sencillo a lo sofisticado para definir la competitividad. En el primer caso, es común asociar competitividad con una mayor productividad, de tal suerte que los términos pueden ser usados de manera intercambiable. Otras nociones se centran sobre la penetración en los mercados internacionales y en flujos de inversión en el extranjero, así como en los costos unitarios de la fuerza de trabajo.

De acuerdo con el Reporte Mundial de Competitividad⁸⁹, se tienen tres diferentes niveles de competitividad:

-  **Nivel país.** Se considera hasta qué punto el ambiente nacional es favorable a los negocios.
-  **Nivel sector.** Enfatiza si un sector en particular ofrece potencial para crecer y un atractivo rendimiento sobre la inversión.
-  **Nivel empresa.** Enmarca la habilidad para diseñar, producir y mercadear bienes y servicios, cuyas cualidades de precios y no precios forman un paquete de beneficios más atractivo que el de los competidores.

En el caso de México, por ejemplo, de acuerdo con la Secretaría de Comercio y Fomento Industrial⁹⁰ (SECOFI), se tienen cinco factores que explican la competitividad:

⁸⁹ Aguilar Barajas Ismael, "Competitividad Industrial: Algunas lecciones para México", México, 1995.

⁹⁰ Actualmente, ya no existe la SECOFI; ésta pasó a formar parte de la Secretaría de Economía (SE).



-
- ↻ Ambiente con reglas claras y permanentes.
 - ↻ Economías de escala.
 - ↻ Economías de especialización (particularmente importantes para las pequeñas y medianas empresas).
 - ↻ Adopción rápida y ágil de la tecnología apropiada (incluyendo los procesos de producción compartida).
 - ↻ Mercados funcionando correctamente.

La competitividad involucra mucho más que los cinco puntos anteriores, entre los que no figuran, por mencionar sólo algunos elementos, como la formación de recursos humanos calificados, adecuada infraestructura de comunicaciones y transportes y, más que reglas claras y mercados que funcionan correctamente, una política industrial comprensiva de largo plazo en la que la capacidad científica y tecnológica reciba la máxima prioridad.

Por su parte, el Instituto Nacional de Estadística, Geografía e Informática⁹¹ (INEGI), a través de un estudio sobre la competitividad de la economía mexicana, reconoce que ésta es el resultado de una compleja interacción de factores, por lo que es prácticamente imposible expresarla a través de un solo indicador; por lo que señala como determinantes fundamentales de competitividad, entre otros, los costos de los insumos intermedios y de los factores de producción, la productividad de los mismos, los precios de los productos terminados, el régimen impositivo, la organización de los mercados y los sistemas de distribución. En consecuencia, más que presentar un índice global, el estudio del INEGI considera

⁹¹ INEGI, "Indicadores de Competitividad de la Economía Mexicana Número 9", México, 1995.



una serie de indicadores de competitividad nacional, enfatizando que ninguno de ellos por sí solo explica la posición competitiva del país.

Por competitividad debe entenderse una actitud para competir, actitud, que en primer lugar lleva implícito querer competir, y en segundo lugar el tener la capacidad para hacerlo. Competir proviene del latín tardío *competere* que significa “*esforzarse conjuntamente*”, y más antiguamente de *cum* que se refiere a “*acordar*” y *peter* que indica “*intentar*”, por lo que la capacidad para hacerlo requiere de una preparación para hacer frente a la competencia y a las acciones que realizan las demás empresas que intervienen en la lucha por conseguir o reafirmar posiciones en los diferentes mercados.

De tal forma, que la competitividad puede definirse según Porter (1991, p. 855) como “la producción de bienes y servicios de mayor calidad y de menor precio por los competidores domésticos e internacionales, que se traduce en crecientes beneficios para los habitantes de una nación al mantener y aumentar los ingresos reales”⁹².

Para Sánchez Barajas (2009, p. 25), la competitividad “es la capacidad que tiene una empresa para penetrar, consolidar o ampliar su participación en un mercado”⁹³.

Por otro lado, la expresión competitividad también es utilizada para “comparar la estructura de costos del proceso de producción, principalmente mano de obra y materias primas, tecnología, diferenciación de productos y tamaño del mercado, entre otros factores, de un productor con respecto a otros productores internos o externos de productos con igual calidad”⁹⁴.

⁹² Porter Michael E., “La Ventaja Competitiva de las Naciones”, Buenos Aires, 1991.

⁹³ Sánchez Barajas Genaro, “Las Micro y Pequeñas Empresas Mexicanas ante la Crisis del Paradigma Económico de 2009”, Málaga, 2009.



De modo que, una vez descrito lo anterior, no podemos decir que existe una buena o mala definición de competitividad, ni que a una le sobra o le falta algo, ya que cada una depende del enfoque que se pretende mostrar, el ámbito para el cual se aplicará, etcétera.

4.2. ESTRATEGIA COMPETITIVA

La estrategia competitiva es la búsqueda de una posición favorable dentro de una industria, escenario fundamental donde se lleva a cabo la competencia. Su finalidad es establecer una posición rentable y sustentable frente a las fuerzas que rigen la competencia en la industria.

La selección de la estrategia competitiva se fundamenta en dos aspectos centrales:

- El primero es el atractivo de los sectores industriales desde la perspectiva de la rentabilidad y de los factores que depende.
- El segundo aspecto son los factores de la posición competitiva que se ocupa dentro de un sector industrial.

Los dos aspectos son dinámicos, ya que de manera constante cambia el atractivo de la industria y la posición competitiva. Así, una empresa puede mejorar o deteriorar considerablemente su posición dentro de dicho sector al escoger una estrategia.

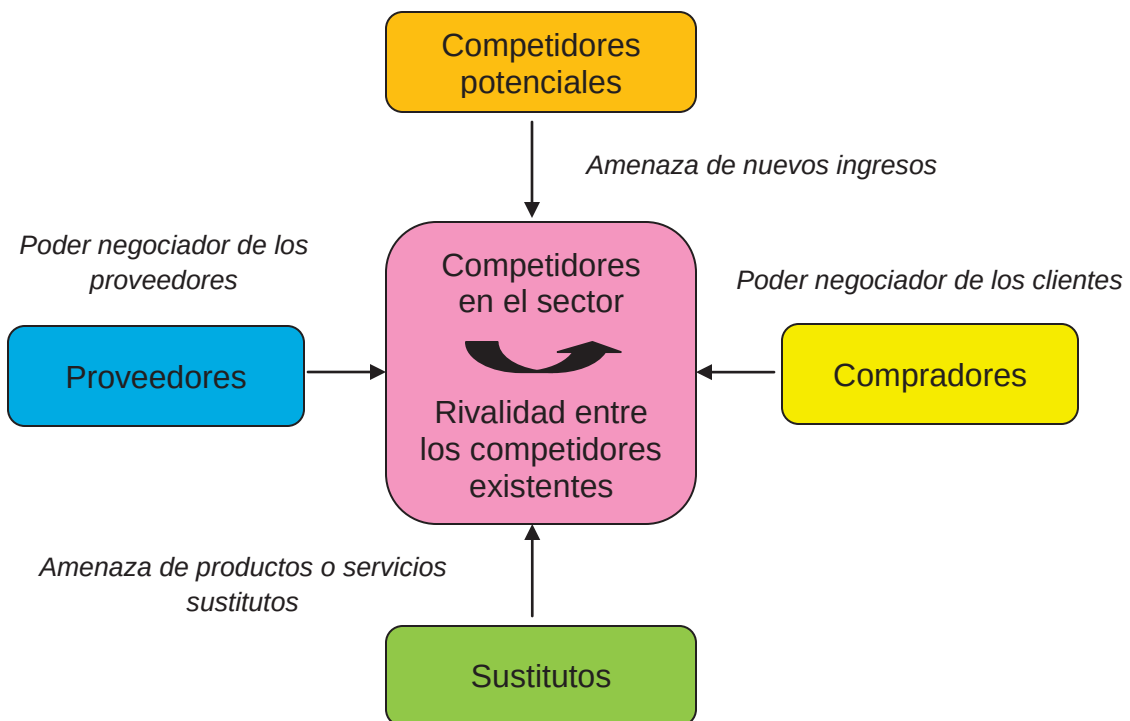
El fin principal de la estrategia es enfrentar las reglas de la competencia, las cuales están contenidas en cinco fuerzas de la competencia:

⁹⁴Definición.org, "Competitividad", consultado el 28 de septiembre de 2010. Disponible en: <http://www.definicion.org/competitividad>

- ↗ La entrada de más competidores.
- ↗ La amenaza de los bienes o productos sustitutos.
- ↗ El poder negociador de los compradores.
- ↗ El poder negociador de los proveedores.
- ↗ La rivalidad entre los competidores actuales.

La fuerza combinada de los cinco factores determina la capacidad de las compañías de un sector industrial para ganar en promedio tasas de rendimiento sobre la inversión que superen el costo del capital. Así, los cinco factores determinan la rentabilidad de la industria porque influyen en los precios, en los costos y en la inversión que deben realizar las compañías, es decir, en los elementos del rendimiento.

FIGURA 4.1. Las cinco fuerzas de Porter



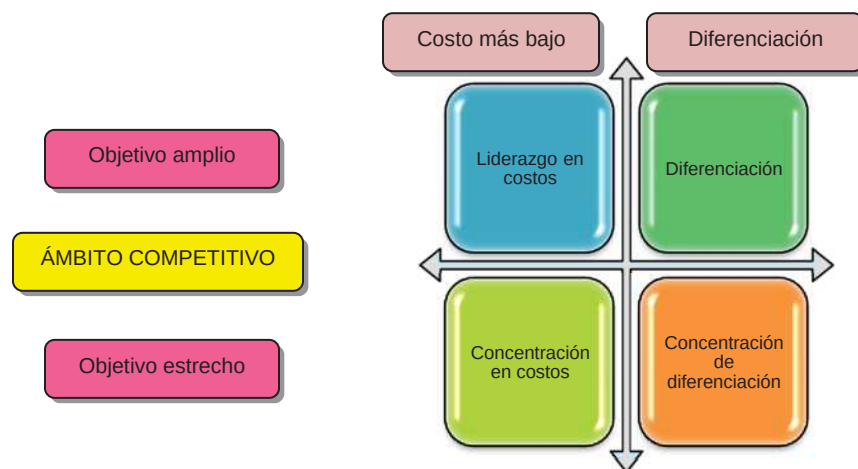
FUENTE: "Estrategia competitiva: técnicas para el análisis de los sectores industriales y de la competencia" de Michael E. Porter.

De acuerdo con Michael E. Porter⁹⁵, existen tres **estrategias genéricas** para lograr un desempeño superior al promedio de la industria: **liderazgo en costos**, **concentración en los costos** y **concentración en la diferenciación**⁹⁶.

Cada una de las estrategias requiere una forma especial de alcanzar la ventaja competitiva: integra la elección del tipo de ventaja competitiva deseada y el ámbito del objetivo estratégico donde deberá obtenerse.

El concepto de las estrategias genéricas se basa en que la ventaja competitiva constituye la esencia de cualquier estrategia y en que para lograrla es indispensable tomar una decisión; si la compañía quiere alcanzar la ventaja competitiva, deberá escoger la clase que desea obtener y el ámbito donde lo hará.

FIGURA 4.2. ESTRATEGIAS GENÉRICAS DE MICHAEL E. PORTER



FUENTE: “Ventaja competitiva: creación y sostenimiento de un desempeño superior” de Michael E. Porter.

⁹⁵ Ingeniero mecánico y aeroespacial de Princeton, y MBA y Doctor en Economía Empresarial de Harvard, quien es considerado uno de los padres de la estrategia competitiva.

⁹⁶ Porter Michael E., “Ventaja Competitiva: Creación y Sostenimiento de un Desempeño Superior”, México, 2002.



4.2.1. LIDERAZGO EN COSTOS

Consiste en que la organización se propone convertirse en el fabricante de costo bajo de su industria.

Si una compañía logra el liderazgo global en costos y lo mantiene, será un participante por arriba del promedio en su sector industrial a condición de que pueda controlar los precios en el promedio de la industria o cerca de él. Su posición origina rendimientos mayores con precios equivalentes o más bajos de los de los rivales.

Un líder en costos debe alcanzar la paridad⁹⁷ o proximidad en la diferenciación frente a la competencia para ser un participante destacado, aunque su ventaja competitiva se funde en el liderazgo en costos.

4.2.2. DIFERENCIACIÓN

En ella la compañía intenta distinguirse dentro de su sector industrial en algunos aspectos ampliamente apreciados por los compradores. Escoge uno o más atributos que juzgue importantes y adopta un posicionamiento especial para atender esas necesidades.

Las compañías siempre deben buscar tipos de diferenciación que permitan un precio especial mayor que el costo de ella. No puede prescindir de su posición en los costos, porque sus precios serán nulificados por una posición mucho más baja.

Su objetivo es conseguir la paridad de costos o una proximidad con sus rivales, para lo cual reduce costos en todas las áreas que no afectan a la diferenciación.

La lógica de la estrategia de diferenciación exige que la empresa seleccione los atributos que sean distintos a los de sus rivales. Si quiere fijar un precio elevado,

⁹⁷ Ver glosario, pág. 257.



deberá ser verdaderamente única en algo o ser percibida como tal. Pero a diferencia del liderazgo en costos, puede haber más de una estrategia exitosa en una industria si existen varios atributos apreciados por muchos clientes.

4.2.3. CONCENTRACIÓN

Se basa en la elección de un estrecho ámbito competitivo dentro de un sector industrial. La empresa selecciona un segmento o grupo de segmentos de él y adapta su estrategia para atenderlos excluyendo a los restantes. Al optimizarla en ellos, intenta conseguir una ventaja competitiva a pesar de no poseerla en absoluto.

La estrategia de concentración tiene dos variantes:

➤ **Concentración basada en costos**, la empresa busca una ventaja de este tipo en el segmento elegido. Aprovecha las diferencias de comportamiento de los costos en algunos segmentos.

➤ **Concentración basada en la diferenciación**, procura distinguirse en él. Explora las necesidades especiales de los miembros de ciertos segmentos.



4.2.4. OTROS REQUISITOS DE LAS ESTRATEGIAS GENÉRICAS⁹⁸

TABLA 4.1. OTROS REQUISITOS DE LAS ESTRATEGIAS GENÉRICAS

ESTRATEGIA GENÉRICA	HABILIDADES Y RECURSOS REQUERIDOS COMÚNMENTE	NECESIDADES ORGANIZACIONALES COMUNES
Liderazgo en costos globales	✓ Inversión sostenida de capital y acceso a los capitales. ✓ Habilidad de ingeniería de procesos. ✓ Supervisión meticulosa de la mano de obra. ✓ Productos diseñados para facilitar la manufactura. ✓ Sistema barato de distribución.	✓ Riguroso control de costos. ✓ Informes detallados y frecuentes de control. ✓ Organización y responsabilidades bien estructuradas. ✓ Incentivos basados en el cumplimiento de objetivos cuantitativos estrictos.
Diferenciación	✓ Sólidas capacidades de marketing. ✓ Ingeniería de productos. ✓ Estilo creativo. ✓ Gran capacidad de investigación básica. ✓ Reputación corporativa del liderazgo tecnológico o en calidad. ✓ Larga tradición en la industria o combinación original de habilidades obtenidas de otras industrias. ✓ Cooperación incondicional de otros canales.	✓ Buena coordinación entre las funciones de investigación y desarrollo, de desarrollo de productos y de marketing. ✓ Medición subjetiva e incentivos en vez de medidas cuantitativas. ✓ Comodidades para atraer mano de obra muy bien calificada, científicos o personas creativas.
Enfoque	✓ Combinación de las políticas anteriores dirigidas a determinado objetivo estratégico.	✓ Combinación de las políticas anteriores dirigidas a determinado objetivo estratégico.

FUENTE: "Estrategia competitiva: técnicas para el análisis de los sectores industriales y de la competencia" de Michael E. Porter.

⁹⁸Porter Michael E., "Estrategia Competitiva: Técnicas para el Análisis de los Sectores Industriales y de la Competencia", México, 2004.



4.2.5. RIESGOS DE LAS ESTRATEGIAS GENÉRICAS

Cada estrategia es un método esencial distinto de crear y mantener una ventaja competitiva, combinando el tipo de ventaja que se desea y el alcance de su objetivo estratégico.

Los riesgos inherentes a las estrategias genéricas son (ver tabla 4.2):

TABLA 4.2. RIESGOS DE LAS ESTRATEGIAS GENÉRICAS

RIESGOS DEL LIDERAZGO EN COSTOS	RIESGOS DE LA DIFERENCIACIÓN	RIESGOS DE LA CONCENTRACIÓN
El liderazgo en costos no se sostiene si: ✓ Los competidores imitan. ✓ La tecnología cambia. ✓ Se erosionan otros criterios del liderazgo en costos.	La diferenciación no se sostiene si: ✓ Los competidores imitan. ✓ Los criterios de diferenciación pierden importancia entre los compradores.	Se imita la estrategia de concentración. El segmento meta pierde atractivo desde el punto de vista estructural: ✓ Se erosiona la estructura. ✓ Desaparece la demanda.
Se pierde la proximidad de la diferenciación.	Se pierde la proximidad de los costos.	Los competidores de alcance amplio abruma al segmento: ✓ Se reducen las diferencias del segmento con otros. ✓ Aumentan las ventajas de una línea extensa.
Las empresas que se concentran en el costo logran reducir los gastos en los segmentos.	Las empresas que se concentran en la diferenciación alcanzan una diferenciación aún mayor en los segmentos.	Las nuevas empresas concentradoras subsegmentan la industria.

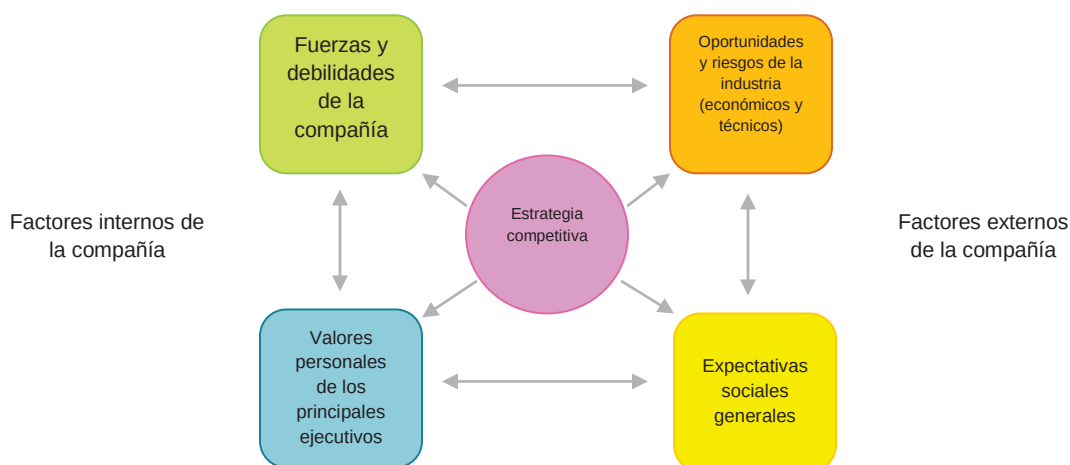
Fuente: “Ventaja competitiva: creación y sostenimiento de un desempeño superior” de Michael E. Porter.

4.2.6. DISEÑO DE UNA ESTRATEGIA COMPETITIVA

El diseño de una estrategia competitiva consiste en crear una “fórmula” general de cómo una empresa va a competir, cuáles serán sus metas y qué políticas se requerirán para alcanzarlas. Por ello, una estrategia competitiva es una combinación de fines (metas) que busca la compañía y de medios (políticas) con que trata de alcanzarlos.

Ahora bien, para formular la estrategia competitiva es necesario examinar los cuatro factores que determinan los límites de lo que la compañía podrá lograr. Sus puntos fuertes y débiles representan su perfil de activos y sus habilidades en relación con la competencia como recursos, situación tecnológica, identificación de marca, entre otras cosas. Los valores personales son los motivos y necesidades de los principales ejecutivos y de otros empleados que se encargan de implantar la estrategia escogida. Los puntos fuertes y débiles, combinados con los valores, determinan los límites externos de la estrategia competitiva que una compañía puede adoptar exitosamente.

FIGURA 4.3. FACTORES QUE DETERMINAN LOS LÍMITES DE UNA COMPAÑÍA PARA FORMULAR UNA ESTRATEGIA COMPETITIVA

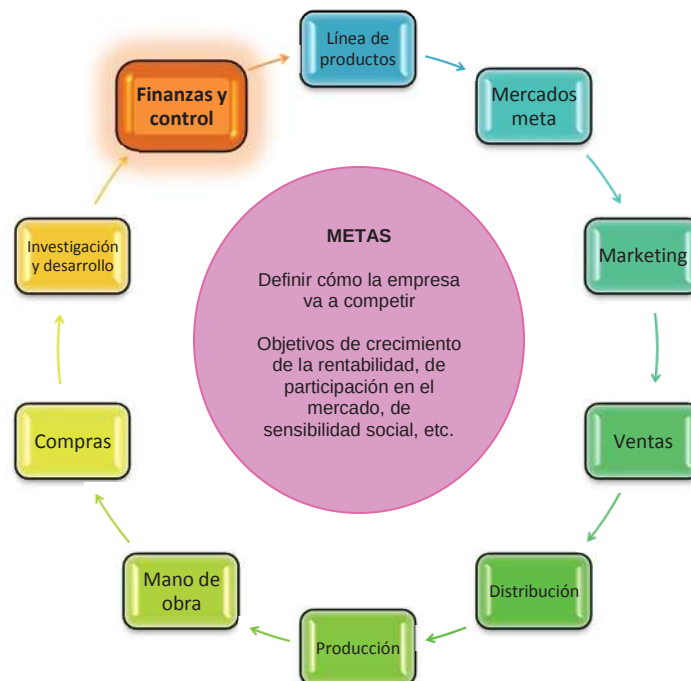


FUENTE: “Estrategia competitiva: técnicas para el análisis de los sectores industriales y de la competencia” de Michael E. Porter.

Así mismo, es conveniente, al momento de diseñar una estrategia competitiva la utilización de un instrumento para integrar los aspectos esenciales de dicha estrategia en una sola página, el cual se denomina “*rueda de la estrategia competitiva*”.

En el centro de la rueda se hallan las metas de la compañía, que son la definición más amplia de cómo desea competir y de sus objetivos específicos, tanto económicos como de otra índole. Los cuadros que giran alrededor de la rueda son las políticas operativas básicas por medio de las cuales trata de cumplirlos. Debajo de los encabezados de la rueda, una declaración sucinta de dichas políticas debe realizarse a partir de las actividades organizacionales. Según la naturaleza de la empresa, los directivos formularán las políticas de una manera más o menos concreta; una vez especificadas, el concepto de estrategia servirá para orientar el comportamiento global de la empresa. A semejanza de la rueda, los rayos (políticas) radiarán del centro (metas) y lo reflejarán; deben conectarse entre sí pues de lo contrario la rueda no girará.

FIGURA 4.4. RUEDA DE LA ESTRATEGIA COMPETITIVA



FUENTE: “Estrategia competitiva: técnicas para el análisis de los sectores industriales y de la competencia” de Michael E. Porter.



De modo que, una vez descritos los aspectos más importantes e inherentes a la creación de una estrategia competitiva, el camino de acción elegido será, crear una estrategia competitiva enfocada a las “finanzas y control”, es decir, una estrategia competitiva financiera, la cual puede ser definida como todas aquellas acciones, ya sean ofensivas o defensivas, destinadas a la obtención, manejo y aplicación de los recursos de una empresa, las cuales le permitirán mantener o mejorar su posición competitiva en el entorno que la rodea.

4.3. VENTAJA COMPETITIVA

La ventaja competitiva nace fundamentalmente del valor que una empresa logra crear para sus clientes y que supera los costos de ello; dicho en otras palabras, es el valor que una empresa es capaz de crear para sus compradores, que exceda el costo de esa empresa por crearlo. El valor es lo que los compradores están dispuestos a pagar, y el valor superior sale de ofrecer precios más bajos que los competidores por beneficios equivalentes o por proporcionar beneficios únicos que justifiquen un precio mayor.

De tal forma, que una ventaja competitiva describirá la forma en que una empresa puede elegir e implementar una estrategia genérica, para lograr y mantener la ventaja competitiva.

Por otro lado, la ventaja competitiva no puede ser comprendida viendo a una empresa como un todo. Radica en las muchas actividades discretas que desempeña una empresa en el diseño, producción, mercadotecnia, entrega y apoyo de sus productos.

Existen dos tipos de ventaja competitiva: **la diferenciación y el liderazgo en costos.**



Diferenciación

Una empresa se diferencia de sus competidores si puede ser única en algo que sea valioso para los compradores.

Liderazgo en costos

La ventaja en costos es uno de los dos tipos de ventaja competitiva que posee una empresa. Los estudios sobre el tema tienden a concentrarse en los costos de manufactura, pero no consideran el impacto que actividades como mercadotecnia, servicio e infraestructura o **financiamiento** tienen en la posición relativa.

Una compañía tendrá este tipo de ventaja si el costo acumulado de realizar todas las actividades de valor es menor que el de sus competidores. La utilidad estratégica de la ventaja depende de su sustentabilidad, y la habrá si a ellos les resulta difícil reproducirla o imitarla.

Por lo tanto, una ventaja competitiva financiera será aquella característica o características que diferencien a la empresa de sus competidores y la cual le permita alcanzar utilidades o rendimientos superiores, de manera sostenible en el tiempo.

Ahora bien, una vez definida la ventaja competitiva financiera, se optará por desarrollar una ventaja competitiva de liderazgo en costo, en donde, se medirá en particular el costo financiero, a través del Costo Promedio Ponderado de Capital, por medio del cual se pretende establecer una estrategia competitiva financiera, para las empresas exportadoras michoacanas de fresa hacia los Estados Unidos de América, utilizando instrumentos de deuda internacionales como fuente de financiamiento.



CAPÍTULO 5. CREACIÓN Y DESARROLLO DE UNA ESTRATEGIA Y VENTAJA COMPETITIVA FINANCIERA

La estrategia competitiva financiera que se pretende crear, consiste en utilizar dentro de la estructura de capital de las empresas exportadoras michoacanas de fresa hacia los Estados Unidos de América, instrumentos de deuda internacionales; para ello es necesario, conceptualizar las posibles opciones a utilizar.

5.1. INSTRUMENTOS DE DEUDA INTERNACIONALES COMO ESTRATEGIA COMPETITIVA FINANCIERA

Antes de comenzar con el análisis de cada uno de los instrumentos de deuda internacionales, es preciso puntualizar algunos elementos esenciales identificables en cada uno de ellos, los cuales son⁹⁹:

Valor nominal. Es el valor indicado expresamente en cada instrumento financiero.

Periodo. Lapso durante el cual tiene validez el instrumento financiero.

Periodo de interés. Lapso durante el cual se ha fijado un tipo de interés para un préstamo o documento a plazo a tipo variable.

Tasa de interés. Es el costo anual que paga el prestatario al prestamista durante un periodo; su finalidad es compensar al prestamista por el inconveniente de no hacer uso inmediato de su dinero, por la erosión

⁹⁹ Morales Castro Arturo, Morales Castro José Antonio, "El Lenguaje de los Financieros", México, 2008.



inflacionaria de su poder adquisitivo sobre la vida del crédito y por el riesgo que involucra prestar el dinero. Las tasas de interés son muy sensibles a los factores de oferta y demanda de crédito y a las expectativas de inflación.

➤ **Interés.** Es la renta o ganancia del capital financiero que se obtiene por cobrar o pagar los depósitos bancarios de alguna deuda.

➤ **Monto compuesto.** Es el resultado que se obtiene al sumar al capital original el interés compuesto¹⁰⁰.

➤ **Descuento.** Es una operación de crédito que se lleva a cabo principalmente en instituciones bancarias, que consta en que éstas adquieren letras de cambio o pagarés, de cuyo valor nominal descuentan una suma equivalente a los intereses que devengaría el documento entre la fecha en que se recibe y la fecha de vencimiento. Con esta operación se anticipa el valor actual del documento¹⁰¹.

➤ **Descuento comercial.** Descuento en el que la cantidad que se descuenta se calcula sobre el valor nominal del documento.

5.1.1. ACEPTACIONES BANCARIAS

Madura (2009, p. 519) indica que “es una letra de cambio, o un giro a plazos, emitida y aceptada por un banco. Es la obligación del banco aceptante de pagar al poseedor del giro a su vencimiento”¹⁰².

¹⁰⁰ Díaz Mata Alfredo, Aguilera Gómez Víctor M., “Matemáticas Financieras”, México, 2008.

¹⁰¹ Díaz Mata Alfredo, Aguilera Gómez Víctor M., “Matemáticas Financieras”, México, 2008.

¹⁰² Madura Jeff, “Administración Financiera Internacional”, México, 2009.



Para Nelson (2010, p. 352) es una “letra de cambio que lleva la aceptación de un banco girado, calificando así para el financiamiento en el mercado líquido...”¹⁰³.

Así mismo, Eun y Resnick, (2007, pág. 513), señalan que es un “instrumento del mercado de dinero negociable que tiene un mercado secundario y que emite el banco del importador, una vez aceptados el conocimiento de embarque y la letra a plazos”¹⁰⁴. Es esencialmente una promesa de que el banco liquidará el pagaré a su vencimiento.

También puede definirse como un “instrumento del mercado de dinero que funciona como un crédito con un tipo de interés más bajo que el común usado en los mercados financieros para el prestatario y un título negociable para el banco”¹⁰⁵.

Los pasos que comprenden las aceptaciones bancarias, específicamente tratándose de la realización de actividades de exportación, son:

➤ Paso 1. Primero el importador hace una orden de compra por los bienes. Si el exportador no está familiarizado con el importador, exige el pago antes de entregar los productos, lo que el exportador quizás no esté dispuesto a aceptar. Quizás lleguen a un compromiso mediante la creación de una aceptación bancaria. El importador pide a su banco que emita una carta de crédito a su favor.

➤ Paso 2. La carta de crédito representa el compromiso de parte de ese banco de respaldar el pago al exportador.

➤ Paso 3. Luego, la carta de crédito se presenta al banco del exportador, que informa al exportador que recibió la carta.

¹⁰³ Nelson Carla A. “Manual de importaciones y Exportaciones”, México, 2010.

¹⁰⁴ Eun Cheol S., Resnick Bruce G., “Administración Financiera Internacional”, México, 2007.

¹⁰⁵ Morales Castro Arturo, Morales Castro José Antonio, “El Lenguaje de los Financieros”, México, 2008.



➤ **Paso 4.** Después, el exportador envía los bienes al importador.

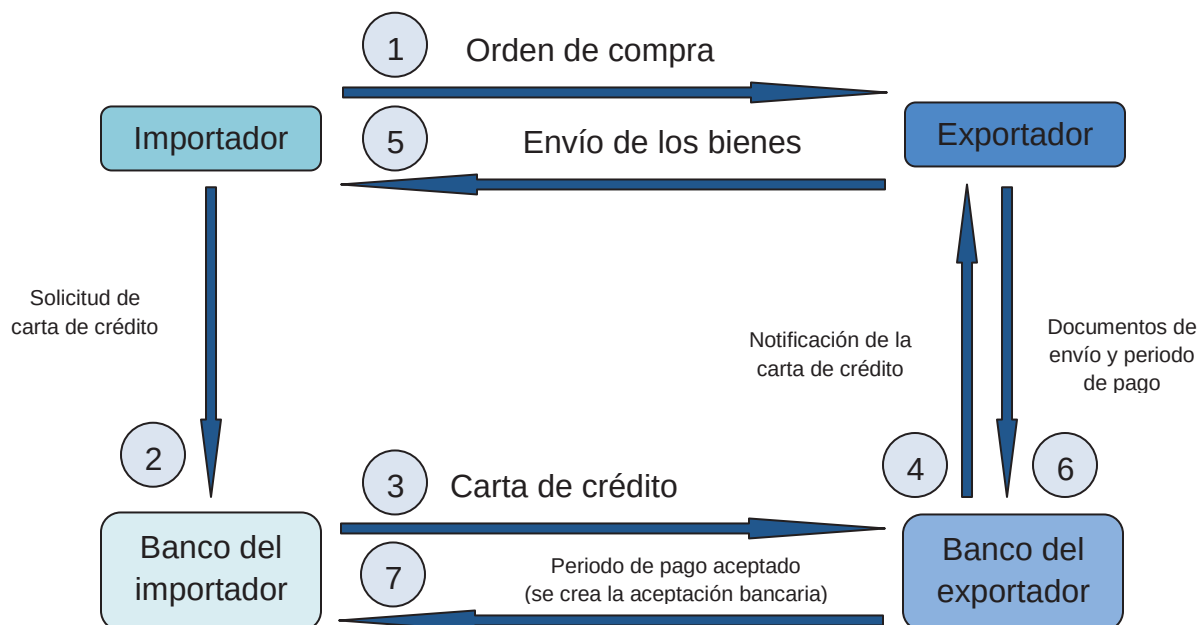
➤ **Paso 5.** El exportador remite los documentos de envío a su banco.

➤ **Paso 6.** El banco del exportador los transfiere al banco del importador.

➤ **Paso 7.** En este punto, se crea la aceptación bancaria, que obliga al banco del importador a hacer el pago al tenedor de la aceptación bancaria en una fecha específica.

La aceptación bancaria se puede vender a un inversionista del mercado de dinero con un descuento. Los compradores potenciales de aceptaciones son inversionistas a corto plazo. Al vencimiento de la aceptación, el importador paga a su banco, que a su vez paga al inversionista del mercado de dinero que representa la aceptación.

FIGURA 5.1. SECUENCIA DE LOS PASOS EN LA CREACIÓN DE UNA ACEPTACIÓN BANCARIA



FUENTE: Madura Jeff, "Mercados e Instituciones Financieras", México, 2010.



La aceptación bancaria puede ser benéfica para el exportador, el importador y el banco emisor. El exportador no necesita inquietarse sobre el riesgo crediticio del importador y, por tanto, puede penetrar en nuevos mercados extranjeros sin preocuparse por el riesgo crediticio de los clientes potenciales. Además, el exportador enfrenta poca exposición al riesgo político o a los controles de cambio impuestos por un gobierno, ya que, por lo general, están autorizados a cumplir con sus compromisos de pagos aún cuando estos controles son impuestos.

5.1.2. CETIFICADOS DE DEPÓSITO NEGOCIABLES (CDN)

“Son instrumentos negociables del mercado de dinero que certifican que un depósito a plazo se ha hecho en un banco a una tasa de interés fija por un periodo determinado; el instrumento se cotiza sobre una base de valor nominal y los intereses se pagan al vencimiento”¹⁰⁶.

Mansell Carstens (2001, p. 163) expone que se trata de “documentos simples que funcionan como recibo de un depósito determinado, y constituyen un compromiso de pago de intereses y repago del principal al vencimiento por parte del banco receptor”¹⁰⁷.

Son emitidos por los grandes bancos comerciales y otras instituciones de depósito como fuente de fondos a corto plazo. La denominación mínima es de \$100,000.00 dólares, aunque la más común es de \$1'000,000.00 de dólares. Los vencimientos de los CDN casi siempre son de dos semanas a un año.

Algunos emisores colocan sus CDN en forma directa; otros utilizan una institución correspondiente que se especializa en colocarlos. Otra alternativa es venderlos a corredores de valores, quienes los revenden.

¹⁰⁶Morales Castro Arturo, Morales Castro José Antonio, “El Lenguaje de los Financieros”, México, 2008.

¹⁰⁷Mansell Carstens Catherine, “Las Nuevas Finanzas en México”, México, 2001.



Los CDN deben ofrecer una prima sobre el rendimiento de los certificados del tesoro para compensar el que la liquidez y la seguridad sean más bajas. Por lo general, las primas son más altas durante los periodos de recesión. Además, reflejan la percepción del mercado en cuanto a la seguridad del sistema financiero.

Los CDN ofrecen una ganancia en forma de intereses, además de la diferencia entre el precio en el que el CDN se vende y el valor nominal. Dado que una institución emite un CDN a su valor a la par, el rendimiento anualizado que pagará es la tasa de interés anualizada sobre el CDN.

Por ejemplo, supongamos que un inversionista compró un CDN hace un año en el mercado secundario en \$970,000.00; lo rescata a su vencimiento y recibe \$1'000,000.00, además de un interés de \$40,000.00 ¿cuál será su rendimiento anualizado?

De acuerdo a los datos proporcionados en el enunciado tenemos que:

$$PM = \$970,000.00$$

$$Vn = \$1,000,000.00$$

$$t = 1 \text{ año}$$

$$I = \$40,000.00$$

$$d = ?$$

$$i = ?$$

A partir de la fórmula:

$$PM = Vn(1 - dt) \quad (5.1)$$



Procedemos a despejar d , obteniendo la expresión:

$$d = \frac{1 - \frac{PM}{Vn}}{t} \quad (5.2)$$

Y sustituyendo valores tenemos que:

$$d = \frac{1 - \frac{970,000}{1'040,000}}{1}$$

$$\mathbf{d = 0.0673}$$

$$d = 6.73\%$$

Una vez calculada la tasa de descuento, se procede a calcular la tasa de rendimiento, con la siguiente fórmula:

$$i = \frac{d}{1 - dt} \quad (5.3)$$

Sustituyendo valores, tenemos que:

$$i = \frac{0.0673}{1 - (0.0673)(1)}$$

$$i = 0.0721$$

$$i = 7.21\%$$

Por lo tanto, el rendimiento del papel comercial será del 7.21%.



5.1.3. EUROCRÉDITOS

Un eurocrédito puede definirse como un “préstamo o crédito por un banco o grupo de ellos de origen nacional o extranjero, en eurodólares o eurodivisas¹⁰⁸, y con periodos de amortización que por lo general son establecidos a mediano o largo plazo”¹⁰⁹.

Eitenman (2000, p. 417), señala que son “préstamos bancarios a las empresas de negocios, gobiernos soberanos, instituciones internacionales y a otros bancos, denominados en euromonedas¹¹⁰ y extendidos por bancos en otros países distintos al país en cuya moneda se denomina el préstamo”¹¹¹.

Para Eun y Resnick (2007, p. 276) “son préstamos de corto a mediano plazo en euromoneda que otorgan los eurobancos a empresas, gobiernos independientes, bancos no preferenciales u organizaciones internacionales”¹¹².

La tasa de interés básica para los préstamos en eurodólares ha estado unida durante mucho tiempo a la tasa interbancaria ofrecida en Londres (LIBOR¹¹³), que es la tasa de depósito aplicable a los préstamos entre bancos dentro de Londres. Los prestatarios normalmente pagan una prima sobre la tasa básica, determinada por su valor y por los términos del crédito.

Los eurodólares se prestan para vencimientos a corto y a mediano plazo, con las transacciones a seis meses o menos consideradas como rutina. La mayor parte de los préstamos en eurodólares son por un término fijo y no hay disposiciones para un pronto pago.

¹⁰⁸ Ver glosario, pág. 255.

¹⁰⁹ Morales Castro Arturo, Morales Castro José Antonio, “El Lenguaje de los Financieros”, México, 2008.

¹¹⁰ Ver glosario, pág. 255.

¹¹¹ Eitenman David K., Stonehill Arthur I., Moffett Michael H., “Las Finanzas en las Empresas Multinacionales”, México, 2000.

¹¹² Eun Cheol S., Resnick Bruce G., “Administración Financiera Internacional”, México, 2007.

¹¹³ Ver glosario, pág. 262.



Los créditos de reserva en eurodólares son de dos clases:

➤ **Línea de crédito en eurodólares.** Un banco promete prestar eurodólares hasta el límite de crédito, con la tasa de interés determinada por las condiciones del mercado cuando se efectúa el préstamo. Ya que la línea de crédito puede ser cancelada por el banco en cualquier momento, el acuerdo se trata esencialmente de prepararse para pedir prestado por adelantado.

➤ **Compromiso revolvente en eurodólares.** Un banco acuerda prestar por un periodo de tal vez 3 o 5 años, aceptando una serie de pagarés secuenciales de vencimientos cortos.

Supongamos que una empresa puede obtener de Barclays de Londres un préstamo de \$3'000,000.00 a la tasa LIBOR más un margen de financiamiento de 0.75% anual, con una renovación trimestral. Supóngase que la tasa LIBOR trimestral es actualmente $5^{17}/_{32}\%$. Suponga, además que en el segundo intervalo trimestral cae a $5^1/_8\%$. ¿Cuánto pagará de intereses la empresa en el semestre por el préstamo en eurodólares?

De acuerdo a los datos proporcionados en el enunciado tenemos que:

$$C = \$3'000,000.00$$

$$I_{mf} = 0.75\% \text{ anual}$$

$$i \text{ LIBOR} = 5^{17}/_{32}\% \text{ para el primer trimestre}$$

$$i \text{ LIBOR} = 5^1/_8\% \text{ para el segundo trimestre}$$

$$n = \text{Un semestre}$$

$$S = ?$$

$$I = ?$$



Utilizando la fórmula:

$$S = C(1 + i)^n \quad (5.4)$$

Calculamos el interés para el primer trimestre. Para determinar la tasa que utilizaremos, tenemos que dividir $17/32$, a eso sumarle 5 y 0.75, de tal forma que:

$$\begin{aligned} 17/32 &= 0.53125 \\ i &= 0.53125 + 5 + 0.75 \\ i &= 6.28125\% \end{aligned}$$

Entonces tenemos que:

$$\begin{aligned} S &= 3'000,000 \left[1 + \left(\frac{0.0628125}{4} \right) \right]^1 \\ S &= 3'047,109.375 \end{aligned}$$

Una vez determinado el monto del primer trimestre, para poder calcular el segundo y utilizando el mismo procedimiento para determinar la tasa de interés, tenemos que:

$$\begin{aligned} 1/8 &= 0.125 \\ i &= 0.125 + 5 + 0.75 \\ i &= 5.875\% \end{aligned}$$

Entonces tenemos que:

$$\begin{aligned} S &= 3'047,109.375 \left[1 + \left(\frac{0.05875}{4} \right) \right]^1 \\ S &= 3'091,863.794 \end{aligned}$$



Y para determinar a cuánto ascienden los intereses, únicamente aplicamos la siguiente fórmula:

$$\begin{aligned} I &= S - C & (5.5) \\ I &= 3'091,863.794 - 3'000,000 \\ I &= 91,863.794 \end{aligned}$$

Por lo tanto, la empresa pagará de intereses a Barclays de Londres \$91,863.794

5.1.4. EUROPAPEL COMERCIAL

Kozikowski (2007, p. 158) lo define como “la deuda no garantizada a corto plazo de las grandes empresas”¹¹⁴. El papel se vende con descuento del valor nominal y los plazos típicos son de uno a seis meses. La mayor parte de estos instrumentos se denomina en dólares.

Como menciona Madura (2010, p. 114) “es un instrumento de deuda a corto plazo emitido sólo por empresas reconocidas y muy confiables, y por lo regular no está asegurado”¹¹⁵. Casi siempre se emite para dar liquidez o financiar la inversión de una empresa. La emisión de papel comercial es una alternativa para los préstamos bancarios a corto plazo.

La denominación mínima del papel comercial casi siempre es de \$100,000.00. Las denominaciones típicas son en múltiplos de \$1'000,000.00 de dólares. Por lo regular, los vencimientos son entre 20 y 45 días, pero pueden ser hasta de 1 día o de 270 días.

¹¹⁴ Kosikowski Zbigniew, “Finanzas Internacionales”, México, 2007.

¹¹⁵ Madura Jeff, “Mercados e Instituciones Financieras”, México, 2010.



Por ejemplo, supongamos que un inversionista compra papel comercial a 30 días con un valor bajo par de un millón de dólares al precio de \$990,000.00; ¿cuál es el rendimiento que se obtiene?

De acuerdo a los datos proporcionados en el enunciado tenemos que:

$$PM = \$990,000.00$$

$$Vn = \$1'000,000.00$$

$$t = 30 \text{ días}$$

$$d = ?$$

$$i = ?$$

A partir de la fórmula (5.1):

$$PM = Vn(1 - dt)$$

Procedemos a despejar d , obteniendo la expresión (5.2):

$$d = \frac{1 - \frac{PM}{Vn}}{t}$$

Y sustituyendo valores tenemos que:

$$d = \frac{1 - \frac{990,000}{1,000,000}}{\frac{30}{360}}$$

$$\mathbf{d = 0.12}$$

$$d = 12\%$$



Utilizando la siguiente fórmula (5.3) y sustituyendo valores, tenemos que:

$$i = \frac{d}{1 - dt}$$
$$i = \frac{0.12}{1 - (0.12) \left(\frac{30}{360} \right)}$$
$$i = 0.1212$$
$$i = 12.12\%$$

Por lo tanto, el rendimiento del papel comercial será del 12.12%.

5.1.5. EUROPAGARÉS

De acuerdo con Eun (2007, p. 279) “son documentos a corto plazo suscritos por un grupo de bancos internacionales de inversión o comerciales”¹¹⁶. Un cliente-prestatario firma un contrato con un consorcio para emitir europagarés por su cuenta durante cierto periodo, generalmente, de 3 a 10 años. Los vende con un descuento de su valor nominal y los paga a su valor nominal al vencimiento. Los europagarés suelen vencerse en un lapso de 3 a 6 meses.

Una vez que se han definido los instrumentos de deuda internacionales que servirán para crear la estrategia competitiva financiera, a continuación se describirá el Costo Promedio Ponderado de Capital como ventaja competitiva financiera resultante de la estrategia antes indicada.

¹¹⁶ Eun Cheol S., Resnick Bruce G., “Administración Financiera Internacional”, México, 2007.



5.2. COSTO PROMEDIO PONDERADO DE CAPITAL COMO VENTAJA COMPETITIVA FINANCIERA

La estructura de capital de cualquier empresa está formada por una combinación específica de deuda y capital accionario, los cuales se denominan componentes de capital. Dichos componentes de capital a su vez generan un costo, el cual es conocido como *costo del componente*¹¹⁷ de cada tipo de financiamiento.

De tal forma que el costo de capital “es lo que le cuesta a una compañía el financiamiento de largo plazo que usan las empresas para obtener fondos necesarios y adquirir los activos que les facilitarán realizar sus operaciones”¹¹⁸; o bien, como lo define Gitman (2007, p. 403) “es la tasa de retorno que una empresa debe obtener de los proyectos en los que invierte para mantener su valor de mercado y atraer fondos”¹¹⁹.

Por otro lado Besley y Brigham (2009, p. 442) lo definen como “el costo promedio de los fondos de la empresa, que es el rendimiento promedio requerido por los inversionistas de la empresa, el cual debe pagarse para atraer dichos fondos”¹²⁰, de modo que, el costo de capital de una empresa representa la tasa de rendimiento¹²¹ mínima que se debe obtener de las inversiones y asegurar que el valor de la empresa no disminuya.

Una definición más sencilla pero no menos importante es la señalada por Block y Hirt (2008, p. G-4), al definirlo como el “costo de las fuentes alternativas de financiamiento para la empresa”¹²².

¹¹⁷ Ver anexo VIII, pág. 291.

¹¹⁸ Morales Castro Arturo, Morales Castro José Antonio, “El Lenguaje de los Financieros”, México, 2008.

¹¹⁹ Gitman Lawrence J., “Principios de Administración Financiera”, México, 2007.

¹²⁰ Besley Scott, Brigham Eugene F., “Fundamentos de Administración Financiera”, México, 2009.

¹²¹ Ver glosario, pág. 262.

¹²² Block Stanley B. y Hirt Geoffrey A., “Fundamentos de Administración Financiera”, México, 2008.



Este costo por lo general se asocia con el costo para mantener los pasivos a largo plazo y el costo del capital contable, que se integra por las acciones comunes, acciones preferentes y utilidades retenidas.

5.2.1. COSTO DE LA DEUDA: D_c

El costo de la deuda “es el rendimiento que los acreedores de una empresa piden por nuevos préstamos”¹²³, en otras palabras, “es el rendimiento que los prestamistas piden por la deuda de la empresa”¹²⁴. También se puede apreciar como “el costo después de impuestos el día de hoy de la recaudación de fondos a largo plazo a través de préstamos”¹²⁵.

El costo de la deuda después de impuestos sirve para calcular el costo promedio ponderado de capital y se calcula con la tasa de interés de la deuda (D_i), menos los ahorros tributarios que se logran porque los intereses son deducibles. Equivale a D_{caT} multiplicado por $(1-T)$, donde T es la tasa tributaria que debe pagar la empresa.

Con lo anterior coinciden Besley y Brigham (2009, p. 444), al referirse al costo de la deuda después de impuestos como *“la tasa de interés sobre la deuda... menos los ahorros fiscales que resultan debido a que los intereses son deducibles de impuestos”*¹²⁶.

Algo muy similar, sólo con variaciones de algunas palabras, es lo que mencionan Brigham y Houston (2008, p. 360) indicando que *“es la tasa de interés de la*

¹²³ Ross Westerfield Jordan, “Fundamentos de Finanzas Corporativas”, México, 2010.

¹²⁴ Ross Westerfield Jordan, “Fundamentos de Finanzas Corporativas”, México, 2010.

¹²⁵ Gitman Lawrence J., “Principios de Administración Financiera”, México, 2007.

¹²⁶ Besley Scott, Brigham Eugene F. “Fundamentos de Administración Financiera”, México, 2009.



*deuda... menos los ahorros tributarios que se logran porque los intereses son deducibles*¹²⁷.

Y nuevamente se confirma cuando Ehrhardt y Brigham (2007, p. 279) lo definen como *“la tasa de la deuda... menos los ahorros fiscales que se consiguen porque los intereses son deducibles”*¹²⁸.

Por ejemplo, supongamos que una empresa obtiene un préstamo a una tasa de interés del 10% y la tasa tributaria es del 40%.

$$D_c = D_{caT} (1 - T) \quad (5.6)$$

$$D_c = 0.10(1 - 0.40)$$

$$D_c = 0.06$$

$$D_c = 6\%$$

El costo de la deuda después de impuestos sería del 6%.

5.2.2. COSTO DE LAS ACCIONES PREFERENTES: Ap_c

Es la “tasa de rendimiento que los inversionistas exigen de las acciones preferentes”¹²⁹. Esta definición se refuerza con Besley y Brigham (2009 p. 446) al coincidir en que “es la tasa de rendimiento que los inversionistas requieren sobre las acciones preferentes de la empresa”¹³⁰.

¹²⁷ Brigham Eugene F., Houston Joel F. “Fundamentos de Administración Financiera”, México, 2008.

¹²⁸ Ehrhardt Michael C., Brigham Eugene F. “Finanzas Corporativas”, México, 2007.

¹²⁹ Brigham Eugene F., Houston Joel F. “Fundamentos de Administración Financiera”, México, 2008.

¹³⁰ Besley Scott, Brigham Eugene F. “Fundamentos de Administración Financiera”, México, 2009.



Otra forma de apreciar este costo es como la “razón entre el dividendo de las acciones preferentes y los beneficios netos de la empresa obtenidos de la venta de las acciones preferentes”¹³¹.

Una definición más sencilla pero no menos importante es la señalada por Ehrhardt y Brigham (2007, p. 628), al decir que es el “rendimiento exigido por los accionistas preferentes de la empresa”¹³².

Se calcula de la siguiente manera: el dividendo preferente (D_p) dividido entre el precio actual (P_a).

$$Ap_c = \frac{D_p}{P_a} \quad (5.7)$$

Por ejemplo, supongamos que una empresa tiene acciones preferentes las cuales pagan un dividendo de \$10.00 y que se venden a \$97.50 cada una en el mercado abierto.

$$\begin{aligned} Ap_c &= \frac{10}{97.5} \\ Ap_c &= 0.103 \\ Ap_c &= 10.3\% \end{aligned}$$

Por lo tanto el costo de una acción preferente será de 10.30%.

Cuando se manejan acciones se puede incurrir o no en costos de flotación¹³³, por lo que se modifica la expresión para determinar su costo de la siguiente forma:

¹³¹ Gitman Lawrence J. “Principios de Administración Financiera”, México, 2007.

¹³² Ehrhardt Michael c., Brigham Eugene F. “Finanzas Corporativas”, México, 2007.

¹³³ Ver glosario, pág. 254.



$$Ap_c = \frac{D_p}{P_a - F_c} \quad (5.8)$$

5.2.3. COSTO DE LAS ACCIONES COMUNES: A_{c_c}

“Es el rendimiento exigido por los accionistas comunes de la empresa”¹³⁴.

Gitman (2007, p. 411) lo define como “la tasa a la que los inversionistas descuentan los dividendos esperados de la empresa para determinar su valor accionario”¹³⁵.

Para Besley y Brigham (2009, p. 450) es el “costo del capital contable externo”¹³⁶, similar al costo de las utilidades retenidas, pero más alto debido a los costos de flotación.

Utilizando la misma perspectiva anterior coinciden Brigham y Houston (2008, p. 363) al decir que es el “costo del capital reunido al emitir acciones nuevas, o sea capital externo”¹³⁷.

Usualmente se puede optar por dos técnicas para medir el costo del capital en acciones comunes. Una se basa en el modelo de valoración de crecimiento constante (GORDON) y la otra en el modelo de precios de activos de capital (CAPM).

¹³⁴ Ehrhardt Michael C., Brigham Eugene F. “Finanzas Corporativas”, México, 2007.

¹³⁵ Gitman Lawrence J. “Principios de Administración Financiera”, México, 2007.

¹³⁶ Besley Scott, Brigham Eugene F. “Fundamentos de Administración Financiera”, México, 2009.

¹³⁷ Brigham Eugene F., Houston Joel F. “Fundamentos de Administración Financiera”, México, 2008.



5.2.3.1. MODELO DE VALORACIÓN DE CRECIMIENTO CONSTANTE (GORDON)

También conocido como modelo de Gordon, asume que el valor de una acción es igual al valor presente de todos los dividendos futuros, (que se supone crecerán a una tasa constante anual) durante un espacio de tiempo infinito. La expresión para este modelo es:

$$Ac_c = \frac{D_1}{P_0} + g \quad (5.9)$$

Donde:

D_1 = Dividendo por acción esperado al final del año 1.

P_0 = Valor de acciones comunes.

g = Tasa de crecimiento constante de dividendos.

Por ejemplo, supongamos que una empresa desea determinar su costo de capital en acciones comunes. El precio de mercado de sus acciones comunes es de \$50.00 por acción. La empresa espera pagar un dividendo de \$4.00 al final del próximo año y espera un crecimiento anual de dividendos del 5%.

$$Ac_c = \frac{4}{50} + 0.05$$

$$Ac_c = 0.13$$

$$Ac_c = 13\%$$

Por lo tanto, el costo de las acciones comunes será de 13%.

Cuando exista costo de flotación, éste debe ser considerado, modificándose la expresión de la siguiente manera:

$$Ac_c = \frac{D_1}{P_0(1-F_c)} + g \quad (5.10)$$



Por ejemplo, supongamos que una empresa desea determinar su costo de capital en acciones comunes. El precio de mercado de sus acciones comunes es de \$23.00 por acción. La empresa espera pagar un dividendo de \$1.31 al final del próximo año, generar un crecimiento anual de dividendos del 8% e incurrir en costos de flotación del 10%.

$$Ac_c = \frac{1.31}{23(1 - 0.10)} + 0.08$$
$$Ac_c = 0.143$$
$$Ac_c = 14.3\%$$

Por lo tanto, el costo de las acciones comunes será de 14.3%.

5.2.3.2. CAPITAL ASSET PRICING MODEL (CAPM)

Describe la relación entre el retorno requerido y el riesgo no diversificable de la empresa medido por el coeficiente beta. Se calcula mediante la expresión:

$$Ac_c = Lr_i + (M_i - Pr_i)\beta \quad (5.11)$$

Donde:

Lr_i = Tasa de retorno libre de riesgo.

M_i = Tasa de retorno o rendimiento de mercado.

$(M_i - Pr_i)$ = Prima de riesgo de mercado.

β = Coeficiente beta¹³⁸.

Por ejemplo, supongamos que una empresa desea calcular su costo de capital en acciones comunes usando el modelo de precios de activos de capital. Los asesores de inversión de la empresa y los propios análisis de ésta indican que la

¹³⁸ Ver glosario, pág. 254.



tasa de retorno libre de riesgo es igual al 7%, el coeficiente beta de la empresa es de 1.5 y la tasa de retorno de mercado es igual al 11%.

$$K_s = 0.07 + (0.11 - 0.07)1.5$$

$$K_s = 0.13$$

$$K_s = 13\%$$

Por lo tanto, el costo de las acciones comunes será de 13%.

5.2.4. COSTO DE LAS UTILIDADES RETENIDAS: U_r

Las utilidades retenidas “representan las utilidades pasadas y presentes de la empresa menos los dividendos distribuidos con anterioridad”¹³⁹.

Según Gitman (2007, p. 413), el costo de las utilidades retenidas es “igual al costo de una emisión equivalente completamente suscrita de acciones comunes adicionales”¹⁴⁰.

Besley y Brigham (2009, p.446) lo definen como la “tasa de rendimiento requerida por los accionistas sobre el capital social de una empresa”¹⁴¹.

Para Brigham y Houston (2008, p. 363) es la “tasa de rendimiento exigida por los tenedores de acciones comunes de la compañía”¹⁴².

Si consideramos a las utilidades retenidas como una emisión suscrita completamente de acciones comunes adicionales, podemos establecer que el costo de las ganancias o de las utilidades retenidas de la empresa es igual al

¹³⁹ Block Stanley B.; Hirt Geoffrey A. “Fundamentos de Administración Financiera”, México, 2008.

¹⁴⁰ Gitman, Lawrence J. “Principios de Administración Financiera”, México, 2007.

¹⁴¹ Besley Scott, Brigham Eugene F. “Fundamentos de Administración Financiera”, México, 2009.

¹⁴² Brigham Eugene F., Houston Joel F. “Fundamentos de Administración Financiera”, México, 2008.



costo de capital en acciones comunes, y por lo tanto las formas de determinarlo son las mismas que ya se expusieron anteriormente.

5.2.5. WEIGHTED AVERAGE COST OF CAPITAL (WACC)

“Simplemente representa el costo promedio de cada unidad monetaria de financiamiento, sin importar su fuente, que la empresa utiliza para comprar activos”¹⁴³, es decir, representa el rendimiento mínimo que la empresa necesita obtener sobre sus inversiones (activos) para mantener su nivel de riqueza actual.

Según Ross (2010, p. 446) es el costo “promedio ponderado del capital accionario y el costo de la deuda después de impuestos”¹⁴⁴.

Gitman (2007, p. 415) señala que este costo, “refleja el costo futuro promedio esperado de los fondos a largo plazo”¹⁴⁵.

Para Brigham y Houston (2008, p. 371), es un “promedio ponderado de los costos de la deuda, de las acciones preferentes y capital accionario”¹⁴⁶(acciones comunes).

Ehrhardt y Brigham (2007, p. 629), lo definen como el “promedio de los costos componentes después de impuestos de capital-deuda, de acciones preferentes y de patrimonio común”¹⁴⁷, en donde cada factor es la proporción de ese tipo de capital en su estructura óptima.

¹⁴³ Besley Scott, Brigham Eugene F. “Fundamentos de Administración Financiera”, México, 2009.

¹⁴⁴ Ross Westerfield Jordan, “Fundamentos de Finanzas Corporativas”, México, 2010.

¹⁴⁵ Gitman Lawrence J., “Principios de Administración Financiera”, México, 2007.

¹⁴⁶ Brigham Eugene F., Houston Joel F. “Fundamentos de Administración Financiera”, México, 2008.

¹⁴⁷ Ehrhardt Michael C., Grigham Eugene F. “Finanzas Corporativas”, México, 2007.



El cálculo del costo promedio ponderado de capital (CPPC) es sencillo, ya que únicamente se multiplica el costo específico de cada fuente de financiamiento por su proporción en la estructura de capital de la empresa, y se suman los valores multiplicados.

Ejemplo 1. Supongamos que una empresa nos proporciona la siguiente información:

FUENTES DE FINANCIAMIENTO	IMPORTE	COSTO
Crédito HSBC	\$2,000.00	10%
Crédito BANAMEX	1,500.00	20%
Documentos por pagar	500.00	30%
Acciones comunes	4,000.00	50%
Acciones preferentes	2,000.00	60%

Para efectos de efectuar el cálculo respectivo, se utilizará una tasa impositiva del 30%, teniendo entonces que:

FUENTE DE FINANCIAMIENTO	IMPORTE	COSTO (1)	PONDERACIÓN (2)	TASA DE IMPUESTO (3)	COSTO PONDERADO (1)(2)(3)
Crédito HSBC	\$ 2,000.00	0.10	0.20	0.70	0.0140
Crédito BANAMEX	1,500.00	0.20	0.15	0.70	0.0210
Documentos por pagar	500.00	0.30	0.05	0.70	0.0105
Acciones comunes	4,000.00	0.50	0.40	N/A	0.2000
Acciones preferente	2,000.00	0.60	0.20	N/A	0.1200
	\$10,000.00		1.00		0.3655

Por lo tanto, el Costo Promedio Ponderado de Capital (CPPC) es igual a 36.55%.



Ejemplo 2. Supongamos que una empresa nos proporciona la siguiente información:

- ↗ Costo de la deuda = 5.6%.
- ↗ Costo de acciones preferentes = 10.6%.
- ↗ Costo de las acciones comunes = 13.0%.
- ↗ Proporción de la deuda a largo plazo = 40%.
- ↗ Proporción de las acciones preferentes = 10%.
- ↗ Proporción de las acciones comunes = 50%.

Y nos pide determinar su costo promedio ponderado de capital.

FUENTE DE FINANCIAMIENTO	PONDERACIÓN (1)	COSTO (2)	COSTO PONDERADO (1)(2)=(3)
Deuda a largo plazo	0.40	0.056	0.0224
Acciones preferentes	0.10	0.106	0.0106
Acciones comunes	0.50	0.130	0.0650
	<u>1.00</u>		<u>0.0980</u>

Costo promedio ponderado de capital es igual a **9.8%**

Por lo tanto, el Costo Promedio Ponderado de Capital (CPPC) es igual a 9.8%.



3º PARTE:

RESULTADOS



CAPÍTULO 6. RECOLECCIÓN Y PROCESAMIENTO DE DATOS

En este capítulo, se mostrarán los resultados obtenidos a través del trabajo de campo, el cual se efectuó en los municipios de Zamora, Jacona y Los Reyes del Estado de Michoacán de Ocampo.

Según la base de datos de ProMéxico, las empresas ubicadas en el estado de Michoacán que actualmente se encuentran realizando actividades de exportación son 12; de este grupo y atendiendo a la fracción arancelaria que le corresponde a la fresa (08101001) ubicamos nuestro universo de estudio, es decir, las empresas exportadoras michoacanas de fresa; partiendo de lo anterior, únicamente 6 exportan dicho producto hacia los Estados Unidos de América, que es nuestra muestra de estudio, y de las cuales sólo fue posible obtener información de 5 de ellas.

De nuestra muestra de estudio, por cuestiones de confidencialidad que solicitaron dichas empresas y para poder permitirnos acceder a la información pertinente para nuestra investigación, no se detallan los datos de identificación de las mismas.

La investigación de campo se llevó a cabo en los municipios de Zamora, Jacona y Los Reyes, todos pertenecientes al estado de Michoacán, debido a que en ellos se ubica nuestro objeto de estudio. Se realizaron entrevistas al personal del área de contabilidad de cada una de las empresas, quienes fueron los responsables de atendernos; y a través de las conversaciones sostenidas con ellos fue posible obtener la información necesaria para comprobar las hipótesis de la investigación.



Con base en la información obtenida, se efectuaron todos los cálculos necesarios para determinar el Costo Promedio Ponderado de Capital (CPPC) de cada empresa con las fuentes de financiamiento que utilizan actualmente.

6.1. DATOS SOBRE LA ESTRUCTURA DE CAPITAL DE LAS EMPRESAS EXPORTADORAS MICHOACANAS DE FRESA HACIA LOS ESTADOS UNIDOS DE AMÉRICA

La información obtenida de nuestra muestra de estudio se muestra a continuación. La deuda a corto plazo, se encuentra integrada por créditos cuyo vencimiento es igual o menor a 1 año; en la deuda a largo plazo, se incluyen créditos mayores a 1 año, ya sean bancarios, hipotecarios o de algún otro tipo, dependiendo de las particularidades de cada empresa; y se habla de acciones comunes y preferentes, ya que dichas empresas están constituidas como Sociedades Anónimas. Para llevar a cabo los cálculos del CPPC se tomó en cuenta una tasa impositiva del 30%, por lo que en la columna respectiva a ésta, el porcentaje indicado corresponde al resultado de la expresión $(1-T)$, de tal forma que $(1-0.30)$ nos genera un resultado de 0.70. Por otro lado, para efectos de continuidad, identificación y confidencialidad se ha denominado a las empresas con letras de la “A” a la “E”.



6.2. CÁLCULO DEL COSTO PROMEDIO PONDERADO DE CAPITAL (CPPC) DE LAS EMPRESAS EXPORTADORAS MICHOACANAS DE FRESA HACIA LOS ESTADOS UNIDOS DE AMÉRICA

TABLA 6.1. CÁLCULO DEL COSTO PROMEDIO PONDERADO DE CAPITAL (CPPC) ACTUAL UTILIZANDO EL COSTO FINANCIERO DE LAS FUENTES DE FINANCIAMIENTO ACTUALES DE LA EMPRESA "A"

EMPRESA "A"					
FUENTE DE FINANCIAMIENTO	IMPORTE	COSTO FINANCIERO	PONDERACIÓN	TASA IMPOSITIVA	COSTO PONDERADO
Deuda a corto plazo	\$48,000,000.00	0.184	0.060	0.70	0.77%
Deuda a largo plazo	432,000,000.00	0.225	0.540	0.70	8.51%
Acciones preferentes	20,000,000.00	0.050	0.025		0.13%
Acciones comunes	300,000,000.00	0.010	0.375		0.38%
TOTAL	\$800,000,000.00		1.000		9.78%

COSTO PROMEDIO PONDERADO DE CAPITAL 9.78%

FUENTES: Elaboración propia con datos proporcionados por la propia empresa.

TABLA 6.2. CÁLCULO DEL COSTO PROMEDIO PONDERADO DE CAPITAL (CPPC) ACTUAL UTILIZANDO EL COSTO FINANCIERO DE LAS FUENTES DE FINANCIAMIENTO ACTUALES DE LA EMPRESA "B"

EMPRESA "B"					
FUENTE DE FINANCIAMIENTO	IMPORTE	COSTO FINANCIERO	PONDERACIÓN	TASA IMPOSITIVA	COSTO PONDERADO
Deuda a corto plazo	\$50,000,000.00	0.185	0.100	0.70	1.30%
Deuda a largo plazo	250,000,000.00	0.226	0.500	0.70	7.91%
Acciones preferentes	100,000,000.00	0.060	0.200		1.20%
Acciones comunes	100,000,000.00	0.110	0.200		2.20%
TOTAL	\$500,000,000.00		1.000		12.61%

COSTO PROMEDIO PONDERADO DE CAPITAL 12.61%

FUENTES: Elaboración propia con datos proporcionados por la propia empresa.



TABLA 6.3. CÁLCULO DEL COSTO PROMEDIO PONDERADO DE CAPITAL (CPPC) ACTUAL UTILIZANDO EL COSTO FINANCIERO DE LAS FUENTES DE FINANCIAMIENTO ACTUALES DE LA EMPRESA "C"

EMPRESA "C"					
FUENTE DE FINANCIAMIENTO	IMPORTE	COSTO FINANCIERO	PONDERACIÓN	TASA IMPOSITIVA	COSTO PONDERADO
Deuda a corto plazo	\$2,000,000.00	0.243	0.017	0.70	0.29%
Deuda a largo plazo	90,735,000.00	0.258	0.763	0.70	13.79%
Acciones preferentes	11,113,000.00	0.070	0.094		0.65%
Acciones comunes	15,000,000.00	0.120	0.126		1.51%
TOTAL	\$118,848,000.00		1.000		16.24%

COSTO PROMEDIO PONDERADO DE CAPITAL 16.24%

FUENTES: Elaboración propia con datos proporcionados por la propia empresa.

TABLA 6.4. CÁLCULO DEL COSTO PROMEDIO PONDERADO DE CAPITAL (CPPC) ACTUAL UTILIZANDO EL COSTO FINANCIERO DE LAS FUENTES DE FINANCIAMIENTO ACTUALES DE LA EMPRESA "D"

EMPRESA "D"					
FUENTE DE FINANCIAMIENTO	IMPORTE	COSTO FINANCIERO	PONDERACIÓN	TASA IMPOSITIVA	COSTO PONDERADO
Deuda a corto plazo	\$1,015,220.00	0.197	0.003	0.70	0.04%
Deuda a largo plazo	50,340,000.00	0.233	0.143	0.70	2.34%
Acciones preferentes	50,000,000.00	0.060	0.142		0.85%
Acciones comunes	250,000,000.00	0.130	0.712		9.25%
TOTAL	\$351,355,220.00		1.000		12.48%

COSTO PROMEDIO PONDERADO DE CAPITAL 12.48%

FUENTES: Elaboración propia con datos proporcionados por la propia empresa.

TABLA 6.5. CÁLCULO DEL COSTO PROMEDIO PONDERADO DE CAPITAL (CPPC) ACTUAL UTILIZANDO EL COSTO FINANCIERO DE LAS FUENTES DE FINANCIAMIENTO ACTUALES DE LA EMPRESA "E"

EMPRESA "E"					
FUENTE DE FINANCIAMIENTO	IMPORTE	COSTO FINANCIERO	PONDERACIÓN	TASA IMPOSITIVA	COSTO PONDERADO
Deuda a corto plazo	\$500,000.00	0.208	0.001	0.70	0.01%
Deuda a largo plazo	307,500,000.00	0.216	0.551	0.70	8.33%
Acciones preferentes	50,000,000.00	0.060	0.090		0.54%
Acciones comunes	200,000,000.00	0.120	0.358		4.30%
TOTAL	\$558,000,000.00		1.000		13.18%

COSTO PROMEDIO PONDERADO DE CAPITAL 13.18%

FUENTES: Elaboración propia con datos proporcionados por la propia empresa.



Una vez que se determinó el Costo Promedio Ponderado de Capital de cada una de las empresas se efectuó el cálculo del promedio de esos CPPC, el cual arrojó como resultado, que éste es igual a **12.86%**.

TABLA 6.6. RESUMEN DEL COSTO PROMEDIO PONDERADO DE CAPITAL (CPPC) ACTUAL UTILIZANDO EL COSTO FINANCIERO DE LAS FUENTES DE FINANCIAMIENTO ACTUALES DE LAS EMPRESAS MUESTRA DE ESTUDIO

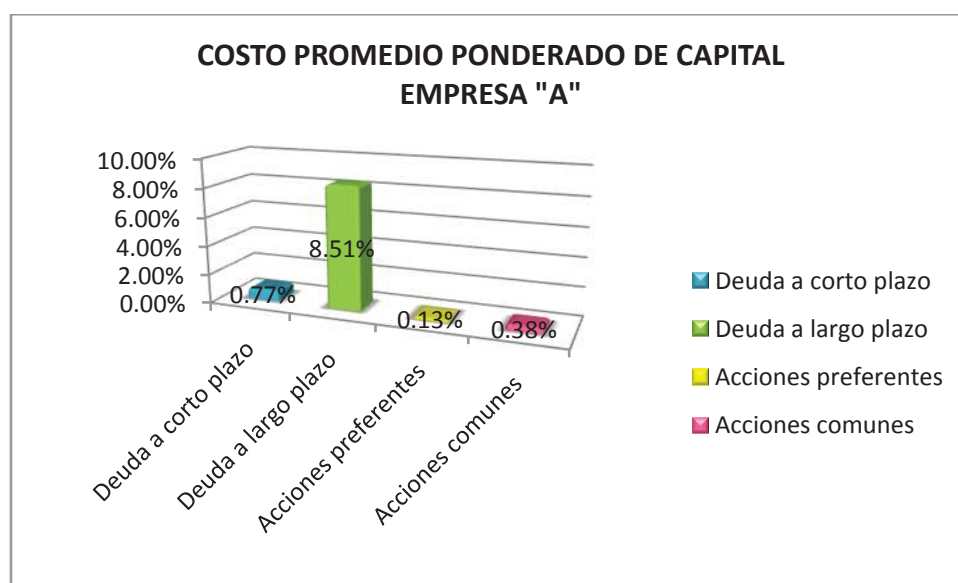
EMPRESA	COSTO PROMEDIO PONDERADO DE CAPITAL (CPPC)
"A"	9.78%
"B"	12.61%
"C"	16.24%
"D"	12.48%
"E"	13.18%
PROMEDIO	12.86%

FUENTES: Elaboración propia con datos proporcionados por la propia empresa.



6.3. GRÁFICAS SOBRE LA ESTRUCTURA DE CAPITAL DE LAS EMPRESAS EXPORTADORAS MICHOACANAS DE FRESA HACIA LOS ESTADOS UNIDOS DE AMÉRICA

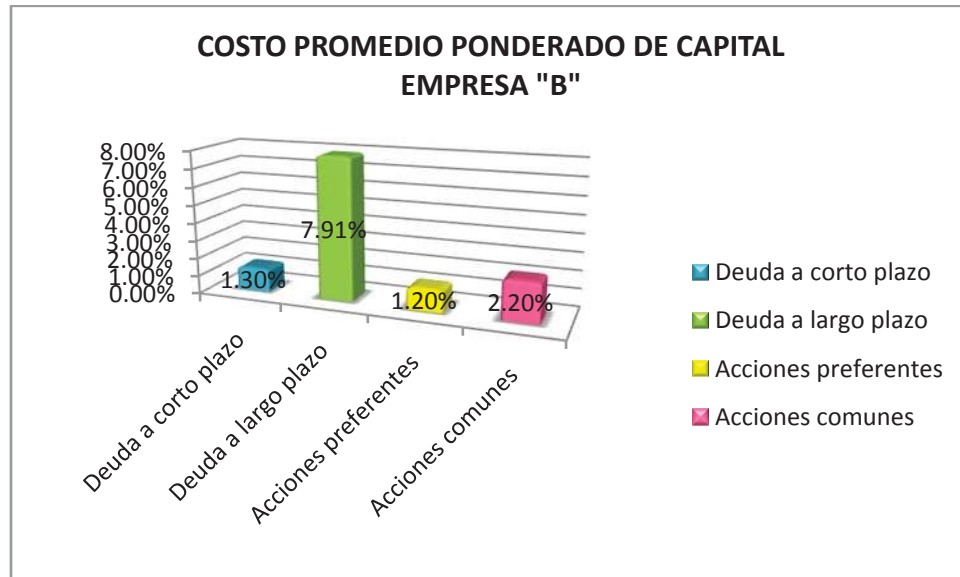
GRÁFICA 6.1. REPRESENTACIÓN GRÁFICA DEL COSTO DE CADA UNO DE LOS COMPONENTES DEL COSTO PROMEDIO PONDERADO DE CAPITAL (CPPC) ACTUAL UTILIZANDO EL COSTO FINANCIERO DE LAS FUENTES DE FINANCIAMIENTO ACTUALES DE LA EMPRESA "A"



FUENTES: Elaboración propia con datos proporcionados por la propia empresa.

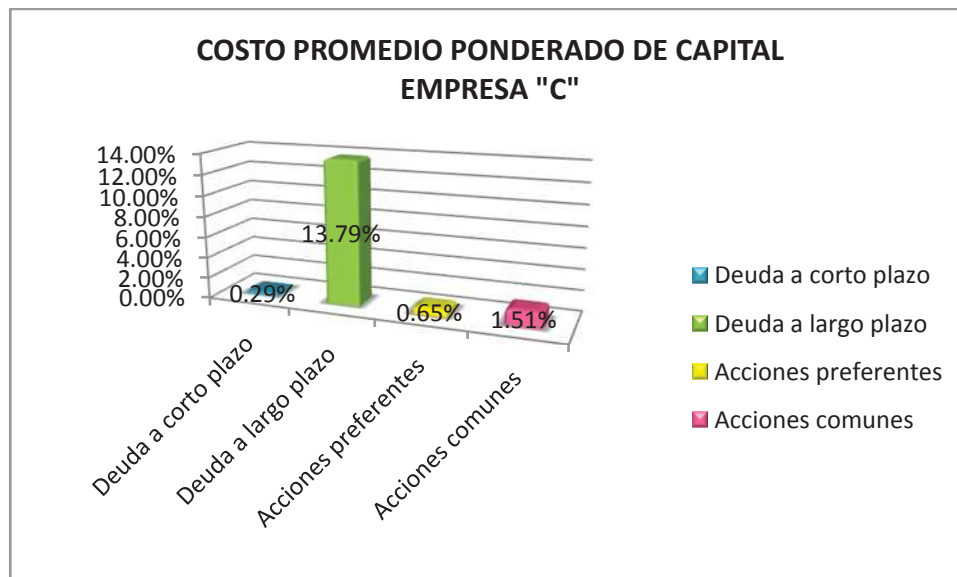


GRÁFICA 6.2. REPRESENTACIÓN GRÁFICA DEL COSTO DE CADA UNO DE LOS COMPONENTES DEL COSTO PROMEDIO PONDERADO DE CAPITAL (CPPC) ACTUAL UTILIZANDO EL COSTO FINANCIERO DE LAS FUENTES DE FINANCIAMIENTO ACTUALES DE LA EMPRESA "B"



FUENTES: Elaboración propia con datos proporcionados por la propia empresa.

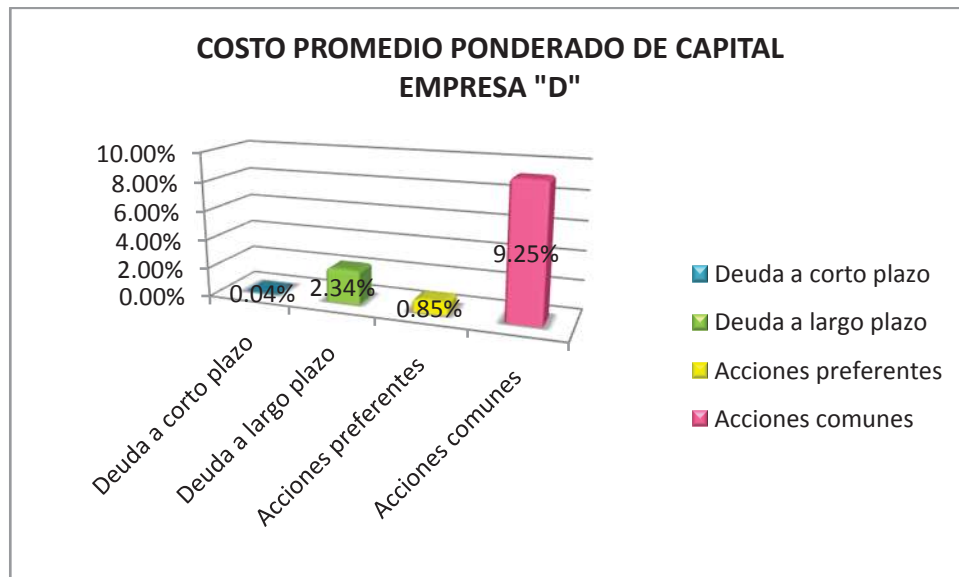
GRÁFICA 6.3. REPRESENTACIÓN GRÁFICA DEL COSTO DE CADA UNO DE LOS COMPONENTES DEL COSTO PROMEDIO PONDERADO DE CAPITAL (CPPC) ACTUAL UTILIZANDO EL COSTO FINANCIERO DE LAS FUENTES DE FINANCIAMIENTO ACTUALES DE LA EMPRESA "C"



FUENTES: Elaboración propia con datos proporcionados por la propia empresa.

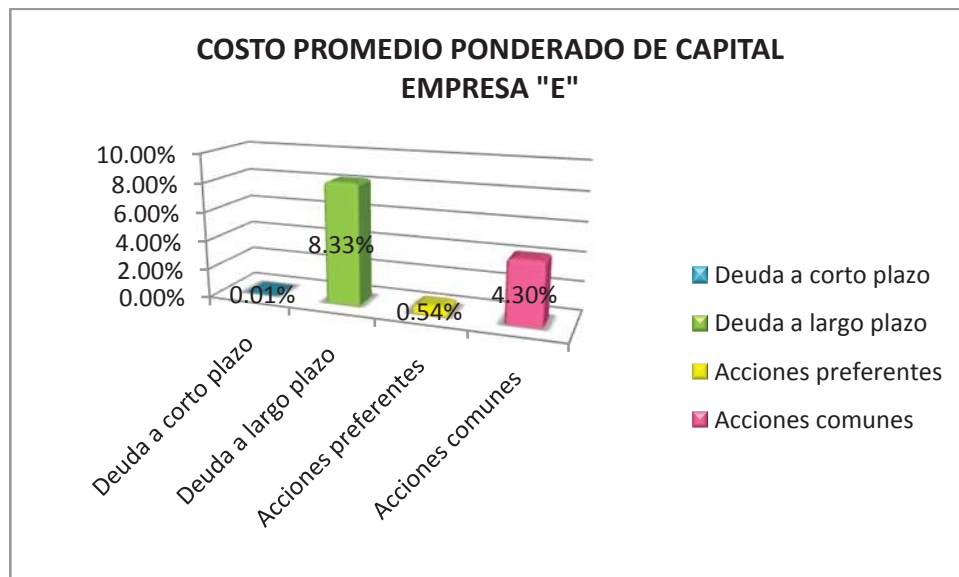


GRÁFICA 6.4. REPRESENTACIÓN GRÁFICA DEL COSTO DE CADA UNO DE LOS COMPONENTES DEL COSTO PROMEDIO PONDERADO DE CAPITAL (CPPC) ACTUAL UTILIZANDO EL COSTO FINANCIERO DE LAS FUENTES DE FINANCIAMIENTO ACTUALES DE LA EMPRESA "D"



FUENTES: Elaboración propia con datos proporcionados por la propia empresa.

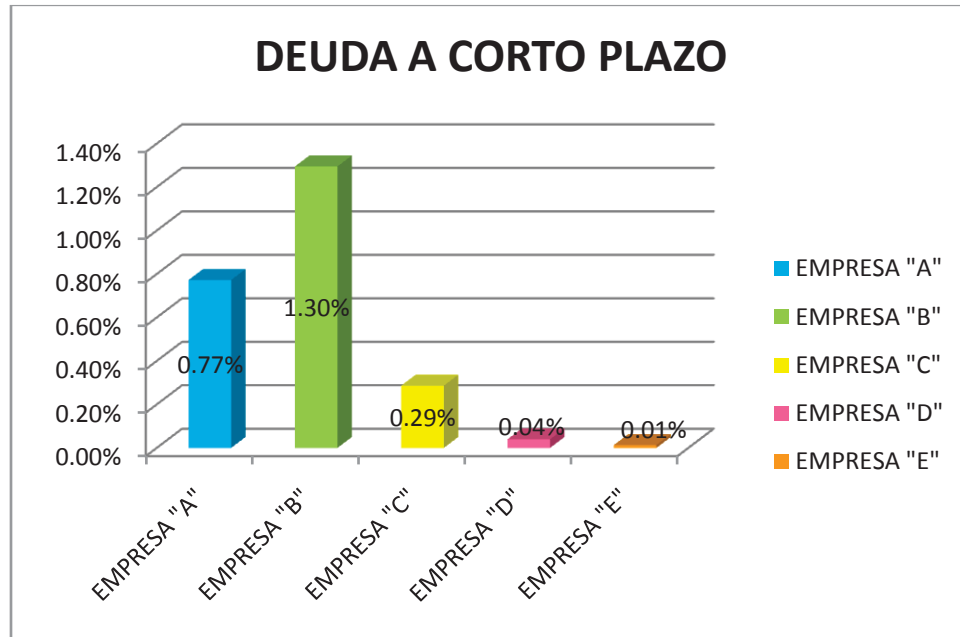
GRÁFICA 6.5. REPRESENTACIÓN GRÁFICA DEL COSTO DE CADA UNO DE LOS COMPONENTES DEL COSTO PROMEDIO PONDERADO DE CAPITAL (CPPC) ACTUAL UTILIZANDO EL COSTO FINANCIERO DE LAS FUENTES DE FINANCIAMIENTO ACTUALES DE LA EMPRESA "E"



FUENTES: Elaboración propia con datos proporcionados por la propia empresa.

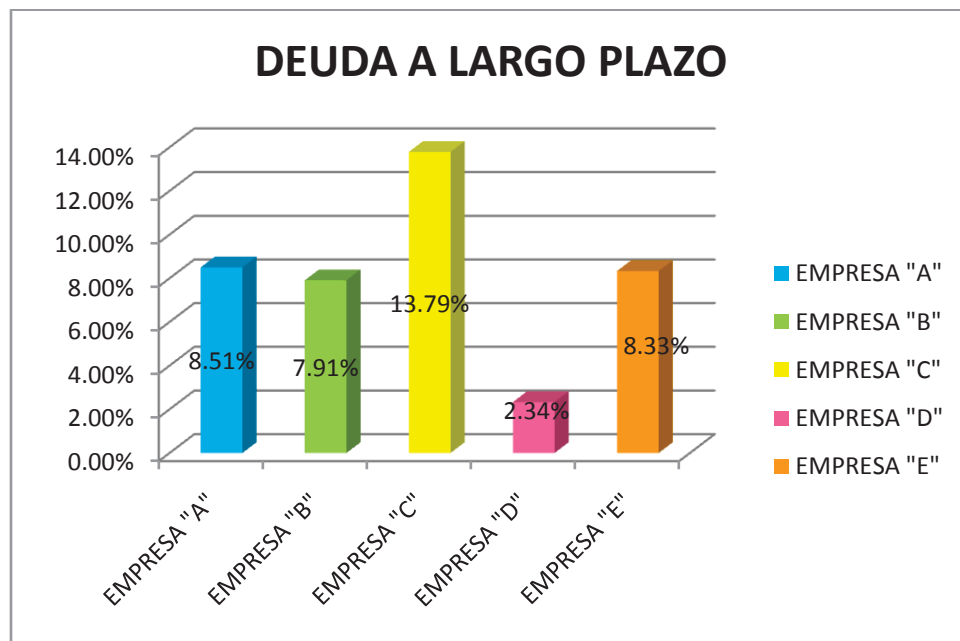


GRÁFICA 6.6. REPRESENTACIÓN GRÁFICA DEL COSTO PONDERADO DE LA DEUDA A CORTO PLAZO DE LAS EMPRESAS MUESTRA DE ESTUDIO



FUENTES: Elaboración propia con datos proporcionados por la propia empresa.

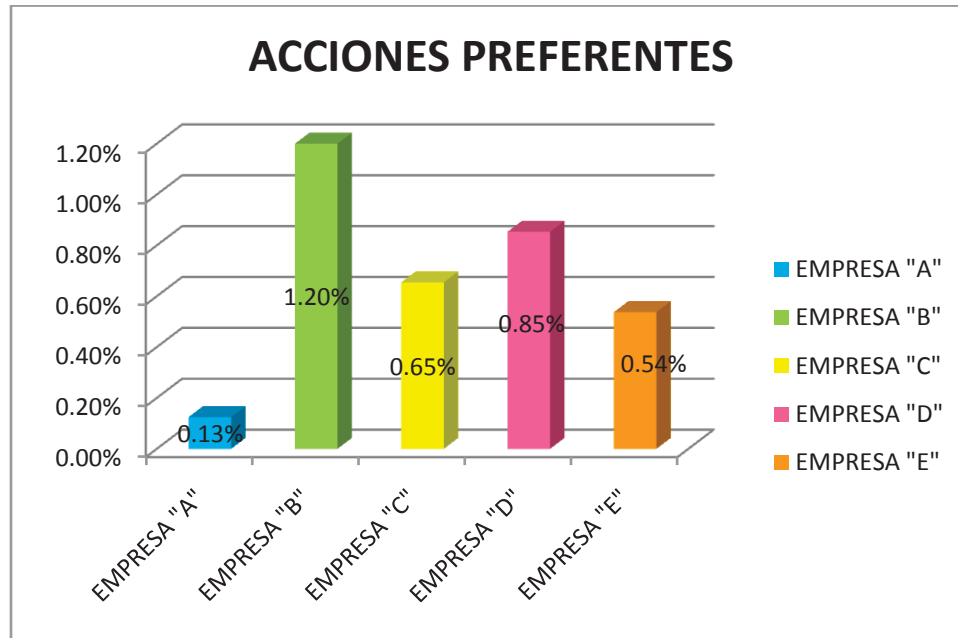
GRÁFICA 6.7. REPRESENTACIÓN GRÁFICA DEL COSTO PONDERADO DE LA DEUDA A LARGO PLAZO DE LAS EMPRESAS MUESTRA DE ESTUDIO



FUENTES: Elaboración propia con datos proporcionados por la propia empresa.

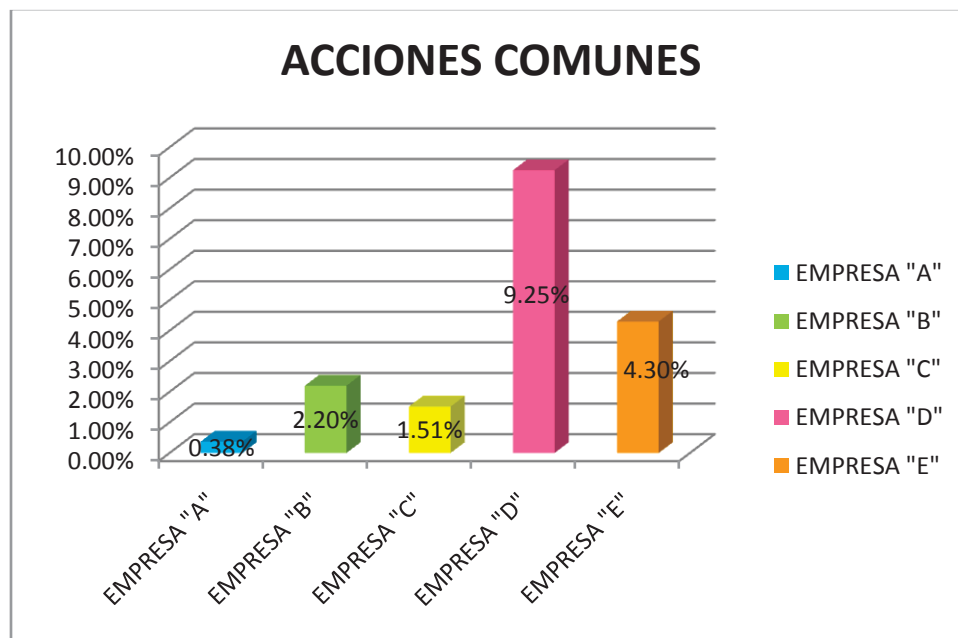


GRÁFICA 6.8. REPRESENTACIÓN GRÁFICA DEL COSTO PONDERADO DE LAS ACCIONES PREFERENTES DE LAS EMPRESAS MUESTRA DE ESTUDIO



FUENTES: Elaboración propia con datos proporcionados por la propia empresa.

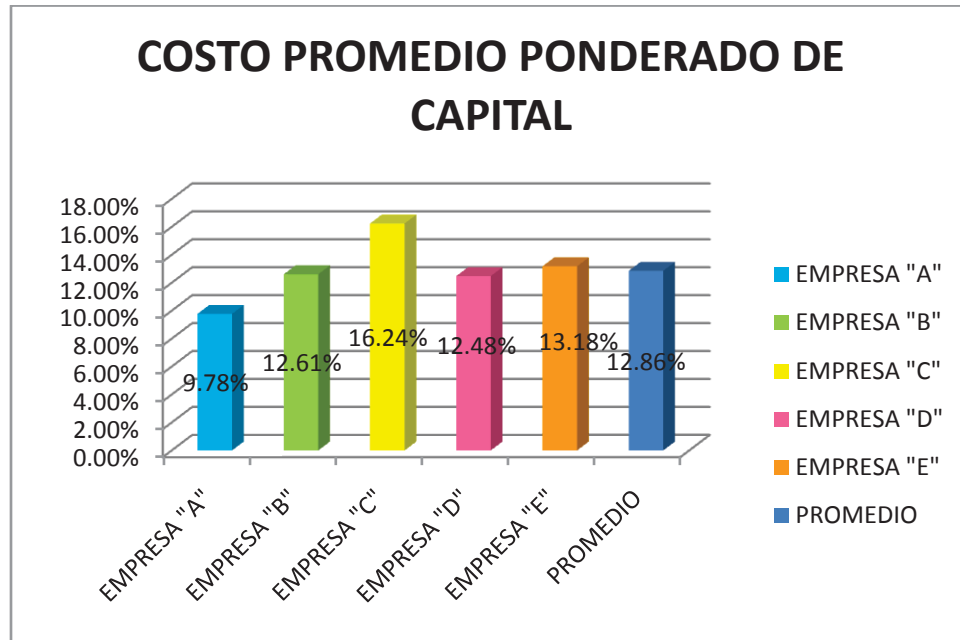
GRÁFICA 6.9. REPRESENTACIÓN GRÁFICA DEL COSTO PONDERADO DE LAS ACCIONES COMUNES DE LAS EMPRESAS MUESTRA DE ESTUDIO



FUENTES: Elaboración propia con datos proporcionados por la propia empresa.



GRÁFICA 6.10. REPRESENTACIÓN GRÁFICA DEL COSTO PROMEDIO PONDERADO DE CAPITAL (CPPC) DE LAS EMPRESAS MUESTRA DE ESTUDIO



FUENTES: Elaboración propia con datos proporcionados por la propia empresa.



CAPÍTULO 7. ANÁLISIS DE DATOS

Una vez que se ha determinado el Costo Promedio Ponderado de Capital de las empresas exportadoras michoacanas de fresa utilizando el costo financiero de sus fuentes de financiamiento actuales, se procedió a efectuar este cálculo nuevamente pero con la variante de cambiar las fuentes de financiamiento por alguno de los instrumentos de deuda internacionales propuestos con anterioridad en el capítulo 5.

7.1. DATOS SOBRE LA ESTRUCTURA DE CAPITAL SI UTILIZARAN INSTRUMENTOS DE DEUDA INTERNACIONALES LAS EMPRESAS EXPORTADORAS MICHOACANAS DE FRESA HACIA LOS ESTADOS UNIDOS DE AMÉRICA

Para la comprobación de nuestras hipótesis de investigación y poder efectuar los cálculos del Costo Promedio Ponderado de Capital (CPPC), de acuerdo a las particularidades de cada empresa estudiada, se procedió a seleccionar algún instrumento de deuda internacional, el cual se incorporó dentro del rubro de deuda a corto y largo plazo. La composición de las acciones comunes y preferentes continúa igual, ya que ésta depende de las políticas de las empresas. Para llevar a cabo los cálculos del CPPC se tomó en cuenta una tasa impositiva del 30%, por lo que en la columna respectiva a ésta, el porcentaje indicado corresponde al resultado de la expresión $(1-T)$, de tal forma que $(1-0.30)$ nos genera un resultado de 0.70. Por otro lado, para efectos de continuidad, identificación y confidencialidad se ha denominado a las empresas con letras de la “A” a la “E”.

A continuación, se presenta el cálculo del nuevo Costo Promedio Ponderado de Capital de las empresas, pero ahora utilizando instrumentos de deuda internacionales.



7.2. CÁLCULO DEL COSTO PROMEDIO PONDERADO DE CAPITAL (CPPC) SI UTILIZARAN INSTRUMENTOS DE DEUDA INTERNACIONALES LAS EMPRESAS EXPORTADORAS MICHOACANAS DE FRESA HACIA LOS ESTADOS UNIDOS DE AMÉRICA

TABLA 7.1. CÁLCULO DEL COSTO PROMEDIO PONDERADO DE CAPITAL UTILIZANDO EL COSTO FINANCIERO DE INSTRUMENTOS DE DEUDA INTERNACIONALES PARA LA EMPRESA "A"

EMPRESA "A"					
FUENTE DE FINANCIAMIENTO	IMPORTE	COSTO FINANCIERO	PONDERACIÓN	TASA IMPOSITIVA	COSTO PONDERADO
Deuda a corto plazo	\$48,000,000.00	0.033	0.060	0.70	0.14%
Deuda a largo plazo	432,000,000.00	0.094	0.540	0.70	3.55%
Acciones preferentes	20,000,000.00	0.050	0.025		0.13%
Acciones comunes	300,000,000.00	0.100	0.375		3.75%
TOTAL	\$800,000,000.00		1.000		7.57%

COSTO PROMEDIO PONDERADO DE CAPITAL 7.57%

FUENTES: Elaboración propia con datos investigados y propuestos.

TABLA 7.2. CÁLCULO DEL COSTO PROMEDIO PONDERADO DE CAPITAL UTILIZANDO EL COSTO FINANCIERO DE INSTRUMENTOS DE DEUDA INTERNACIONALES PARA LA EMPRESA "B"

EMPRESA "B"					
FUENTE DE FINANCIAMIENTO	IMPORTE	COSTO FINANCIERO	PONDERACIÓN	TASA IMPOSITIVA	COSTO PONDERADO
Deuda a corto plazo	\$50,000,000.00	0.024	0.100	0.70	0.17%
Deuda a largo plazo	250,000,000.00	0.073	0.500	0.70	2.56%
Acciones preferentes	100,000,000.00	0.060	0.200		1.20%
Acciones comunes	100,000,000.00	0.110	0.200		2.20%
TOTAL	\$500,000,000.00		1.000		6.12%

COSTO PROMEDIO PONDERADO DE CAPITAL 6.12%

FUENTES: Elaboración propia con datos investigados y propuestos.



TABLA 7.3. CÁLCULO DEL COSTO PROMEDIO PONDERADO DE CAPITAL UTILIZANDO EL COSTO FINANCIERO DE INSTRUMENTOS DE DEUDA INTERNACIONALES PARA LA EMPRESA "C"

EMPRESA "C"					
FUENTE DE FINANCIAMIENTO	IMPORTE	COSTO FINANCIERO	PONDERACIÓN	TASA IMPOSITIVA	COSTO PONDERADO
Deuda a corto plazo	\$2,000,000.00	0.017	0.017	0.70	0.02%
Deuda a largo plazo	90,735,000.00	0.092	0.763	0.70	4.92%
Acciones preferentes	11,113,000.00	0.070	0.094		0.65%
Acciones comunes	15,000,000.00	0.120	0.126		1.51%
TOTAL	\$118,848,000.00		1.000		7.11%

COSTO PROMEDIO PONDERADO DE CAPITAL 7.11%

FUENTES: Elaboración propia con datos investigados y propuestos.

TABLA 7.4. CÁLCULO DEL COSTO PROMEDIO PONDERADO DE CAPITAL UTILIZANDO EL COSTO FINANCIERO DE INSTRUMENTOS DE DEUDA INTERNACIONALES PARA LA EMPRESA "D"

EMPRESA "D"					
FUENTE DE FINANCIAMIENTO	IMPORTE	COSTO FINANCIERO	PONDERACIÓN	TASA IMPOSITIVA	COSTO PONDERADO
Deuda a corto plazo	\$1,015,220.00	0.055	0.003	0.70	0.01%
Deuda a largo plazo	50,340,000.00	0.079	0.143	0.70	0.79%
Acciones preferentes	50,000,000.00	0.060	0.142		0.85%
Acciones comunes	250,000,000.00	0.130	0.712		9.25%
TOTAL	\$351,355,220.00		1.000		10.91%

FUENTES: Elaboración propia con datos investigados y propuestos.

TABLA 7.5. CÁLCULO DEL COSTO PROMEDIO PONDERADO DE CAPITAL UTILIZANDO EL COSTO FINANCIERO DE INSTRUMENTOS DE DEUDA INTERNACIONALES PARA LA EMPRESA "E"

EMPRESA "E"					
FUENTE DE FINANCIAMIENTO	IMPORTE	COSTO FINANCIERO	PONDERACIÓN	TASA IMPOSITIVA	COSTO PONDERADO
Deuda a corto plazo	\$500,000.00	0.053	0.001	0.70	0.00%
Deuda a largo plazo	307,500,000.00	0.105	0.551	0.70	4.05%
Acciones preferentes	50,000,000.00	0.060	0.090		0.54%
Acciones comunes	200,000,000.00	0.120	0.358		4.30%
TOTAL	\$558,000,000.00		1.000		8.89%

COSTO PROMEDIO PONDERADO DE CAPITAL 8.89%

FUENTES: Elaboración propia con datos investigados y propuestos.



Una vez que se determinó el Costo Promedio Ponderado de Capital de cada una de las empresas se efectuó el cálculo del promedio de esos CPPC, el cual arrojó como resultado, que éste es igual a **8.12%**.

TABLA 7.6. RESUMEN DEL COSTO PROMEDIO PONDERADO DE CAPITAL (CPPC) SI UTILIZARAN INSTRUMENTOS DE DEUDA INTERNACIONALES LAS EMPRESAS MUESTRA DE ESTUDIO

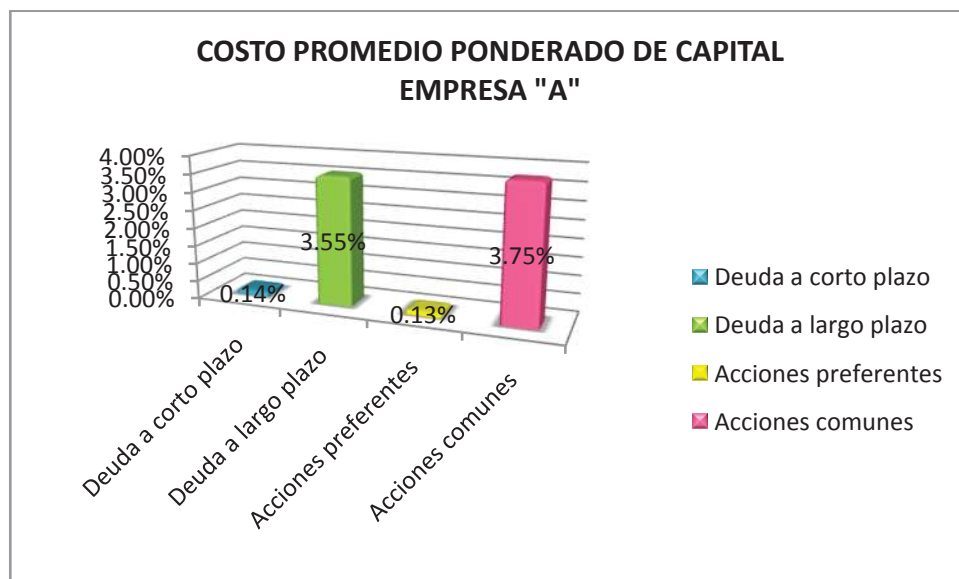
EMPRESA	COSTO PROMEDIO PONDERADO DE CAPITAL (CPPC)
"A"	7.57%
"B"	6.12%
"C"	7.11%
"D"	10.93%
"E"	8.89%
PROMEDIO	8.12%

FUENTES: Elaboración propia con datos proporcionados por la propia empresa y propuestos.



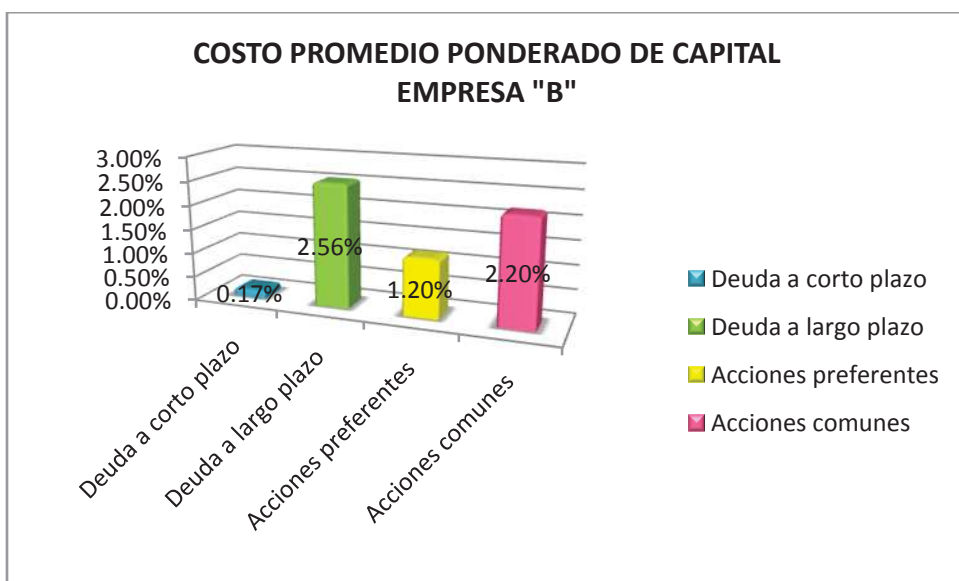
7.3. GRÁFICAS SOBRE LA ESTRUCTURA DE CAPITAL SI UTILIZARAN INSTRUMENTOS DE DEUDA INTERNACIONALES LAS EMPRESAS EXPORTADORAS MICHOACANAS DE FRESA HACIA LOS ESTADOS UNIDOS DE AMÉRICA

GRÁFICA 7.1. REPRESENTACIÓN GRÁFICA DEL COSTO DE CADA UNO DE LOS COMPONENTES DEL PROMEDIO PONDERADO DE CAPITAL (CPPC) UTILIZANDO EL COSTO FINANCIERO DE INSTRUMENTOS DE DEUDA INTERNACIONALES PARA LA EMPRESA "A"



FUENTES: Elaboración propia con datos investigados y propuestos.

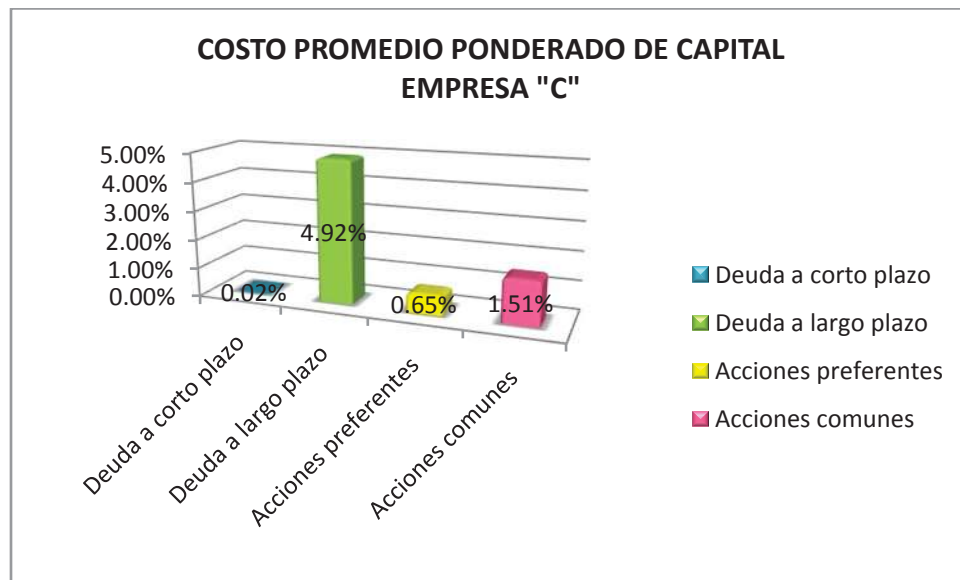
GRÁFICA 7.2. REPRESENTACIÓN GRÁFICA DEL COSTO DE CADA UNO DE LOS COMPONENTES DEL COSTO PROMEDIO PONDERADO DE CAPITAL (CPPC) UTILIZANDO EL COSTO FINANCIERO DE INSTRUMENTOS DE DEUDA INTERNACIONALES PARA LA EMPRESA "B"



FUENTES: Elaboración propia con datos investigados y propuestos.

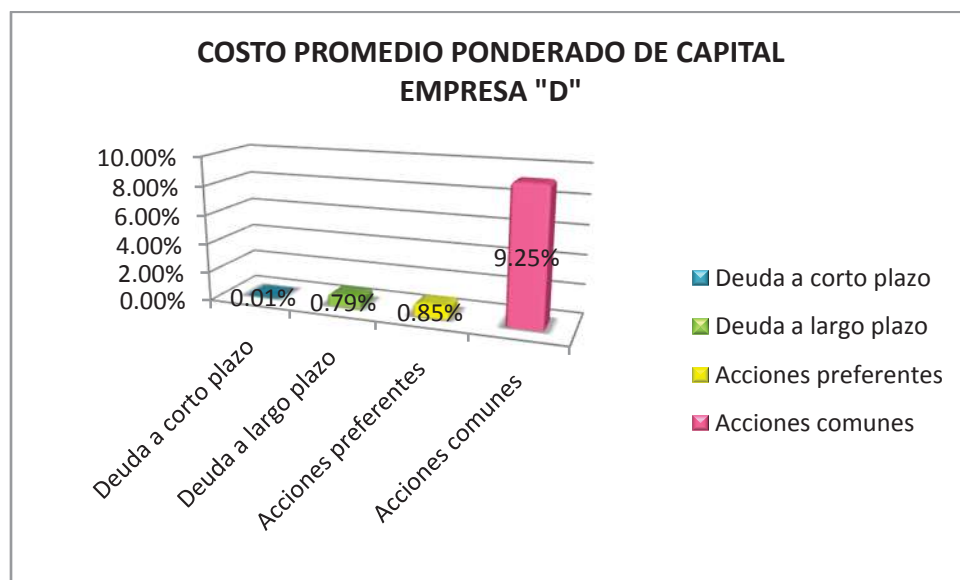


GRÁFICA 7.3. REPRESENTACIÓN GRÁFICA DEL COSTO DE CADA UNO DE LOS COMPONENTES DEL COSTO PROMEDIO PONDERADO DE CAPITAL (CPPC) UTILIZANDO EL COSTO FINANCIERO DE INSTRUMENTOS DE DEUDA INTERNACIONALES PARA LA EMPRESA "C"



FUENTES: Elaboración propia con datos investigados y propuestos.

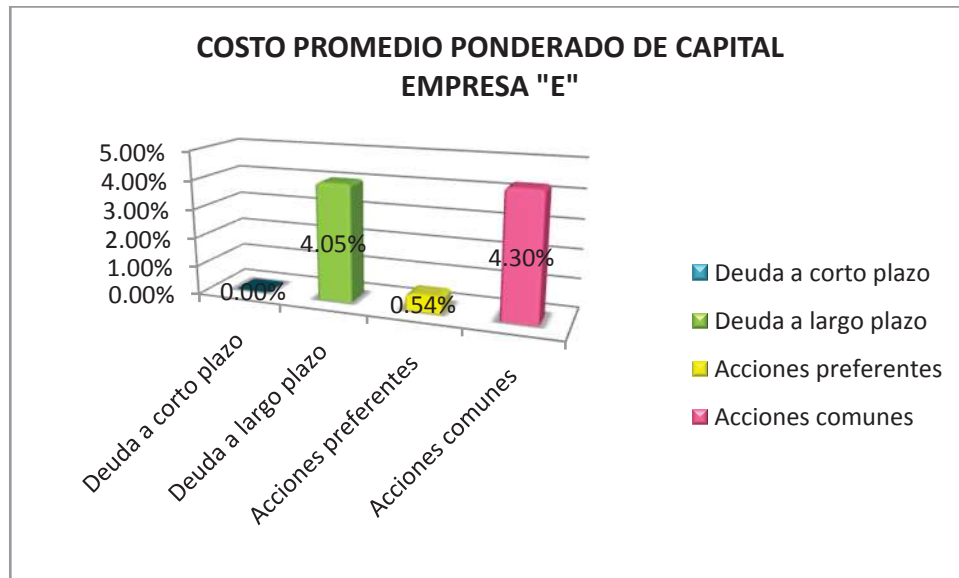
GRÁFICA 7.4. REPRESENTACIÓN GRÁFICA DEL COSTO DE CADA UNO DE LOS COMPONENTES DEL COSTO PROMEDIO PONDERADO DE CAPITAL (CPPC) UTILIZANDO EL COSTO FINANCIERO DE INSTRUMENTOS DE DEUDA INTERNACIONALES PARA LA EMPRESA "D"



FUENTES: Elaboración propia con datos investigados y propuestos.

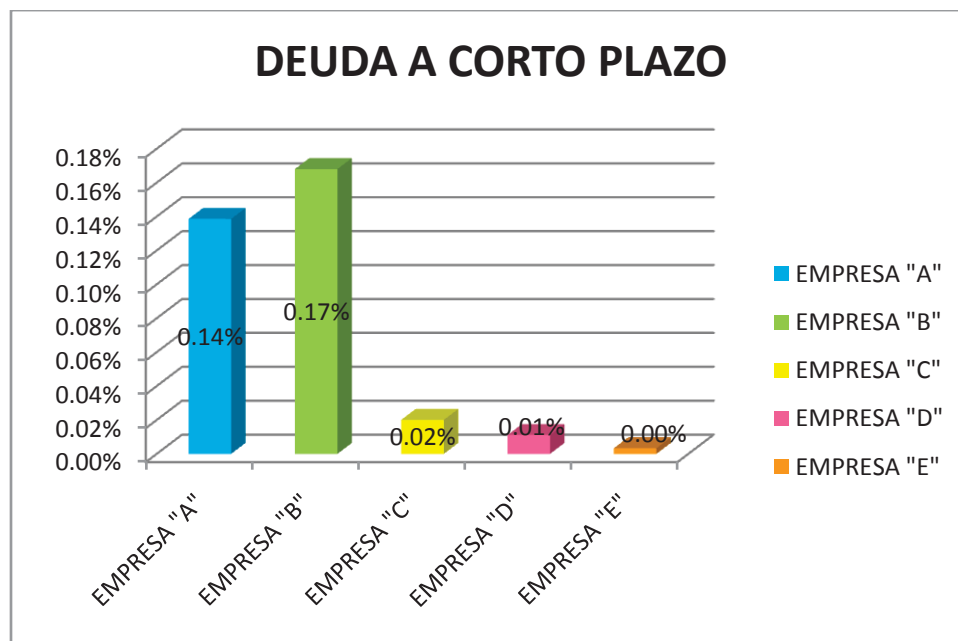


GRÁFICA 7.5. REPRESENTACIÓN GRÁFICA DEL COSTO DE CADA UNO DE LOS COMPONENTES DEL COSTO PROMEDIO PONDERADO DE CAPITAL (CPPC) UTILIZANDO EL COSTO FINANCIERO DE INSTRUMENTOS DE DEUDA INTERNACIONALES PARA LA EMPRESA "E"



FUENTES: Elaboración propia con datos investigados y propuestos.

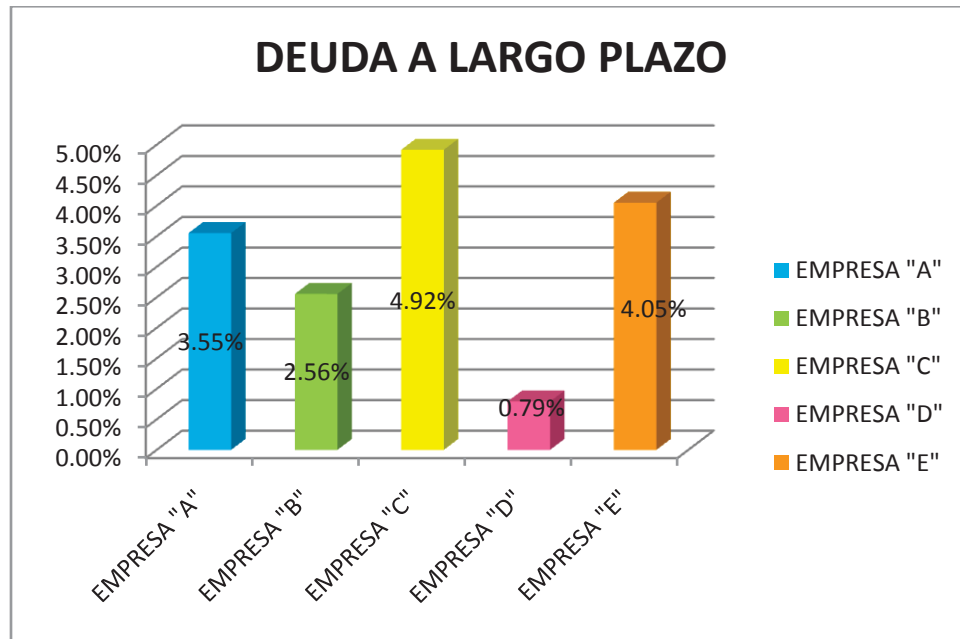
GRÁFICA 7.6. REPRESENTACIÓN GRÁFICA DEL COSTO PONDERADO DE LA DEUDA A CORTO PLAZO SI UTILIZARAN INSTRUMENTOS DE DEUDA INTERNACIONALES LAS EMPRESAS MUESTRA DE ESTUDIO



FUENTES: Elaboración propia con datos investigados y propuestos.

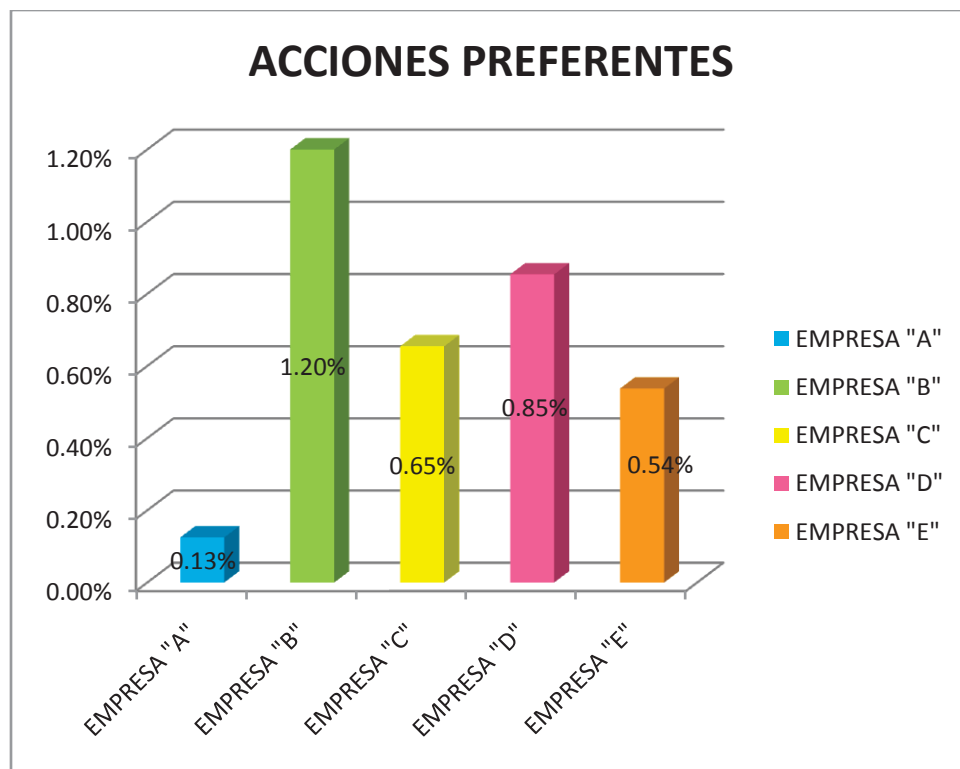


GRÁFICA 7.7. REPRESENTACIÓN GRÁFICA DEL COSTO PONDERADO DE LA DEUDA A LARGO PLAZO SI UTILIZARAN INSTRUMENTOS DE DEUDA INTERNACIONALES LAS EMPRESAS MUESTRA DE ESTUDIO



FUENTES: Elaboración propia con datos investigados y propuestos.

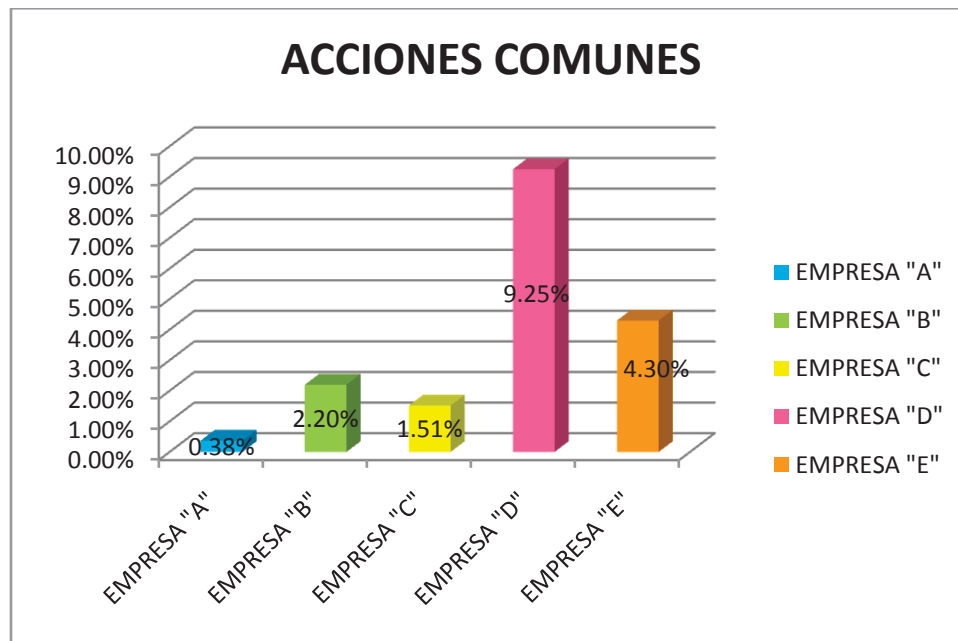
GRÁFICA 7.8. REPRESENTACIÓN GRÁFICA DEL COSTO PONDERADO DE LAS ACCIONES PREFERENTES SI UTILIZARAN INSTRUMENTOS DE DEUDA INTERNACIONALES LAS EMPRESAS MUESTRA DE ESTUDIO



FUENTES: Elaboración propia con datos investigados y propuestos.

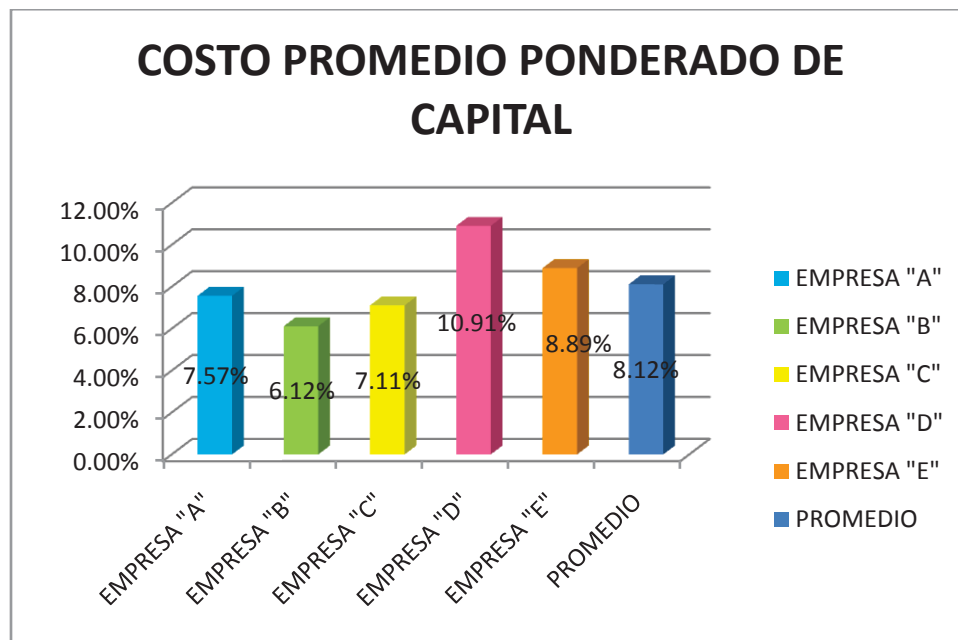


GRÁFICA 7.9. REPRESENTACIÓN GRÁFICA DEL COSTO PONDERADO DE LAS ACCIONES COMUNES SI UTILIZARAN INSTRUMENTOS DE DEUDA INTERNACIONALES LAS EMPRESAS MUESTRA DE ESTUDIO



FUENTES: Elaboración propia con datos investigados y propuestos.

GRÁFICA 7.10. REPRESENTACIÓN GRÁFICA DEL COSTO PROMEDIO PONDERADO DE CAPITAL (CPPC) SI UTILIZARAN INSTRUMENTOS DE DEUDA INTERNACIONALES LAS EMPRESAS MUESTRA DE ESTUDIO

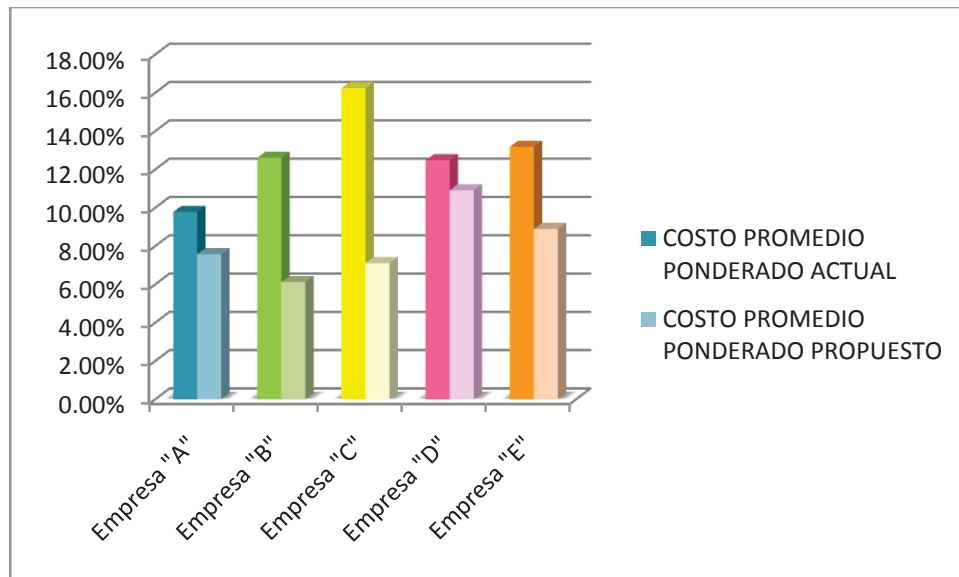


FUENTES: Elaboración propia con datos investigados y propuestos.



7.4. GRÁFICAS COMPARATIVAS DEL COSTO PROMEDIO PONDERADO DE CAPITAL (CPPC) ACTUAL Y PROPUESTO DE LAS EMPRESAS MUESTRA DE ESTUDIO

GRÁFICA 7.11. COMPARATIVO DEL COSTO PROMEDIO PONDERADO DE CAPITAL UTILIZANDO LAS FUENTES DE FINANCIAMIENTO ACTUALES Y UTILIZANDO INSTRUMENTOS DE DEUDA INTERNACIONALES



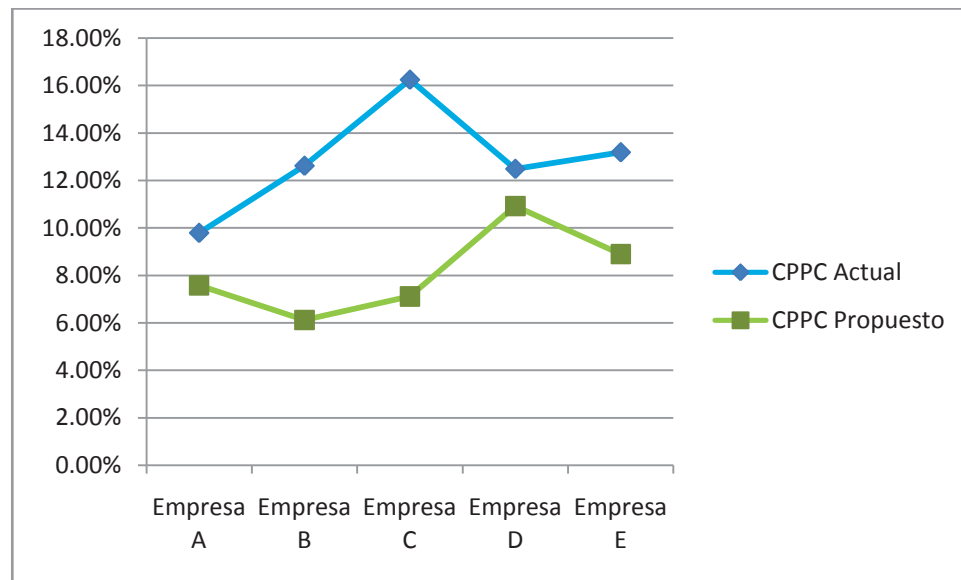
FUENTES: Elaboración propia con datos investigados y propuestos.

De tal forma que el resultado final de la investigación, si se cambian las fuentes de financiamiento que utilizan actualmente las empresas exportadoras michoacanas de fresa por instrumentos de deuda internacionales muestra una disminución promedio de aproximadamente el 35% del Costo Promedio Ponderado de Capital.

Lo anterior se presenta gráficamente a continuación:

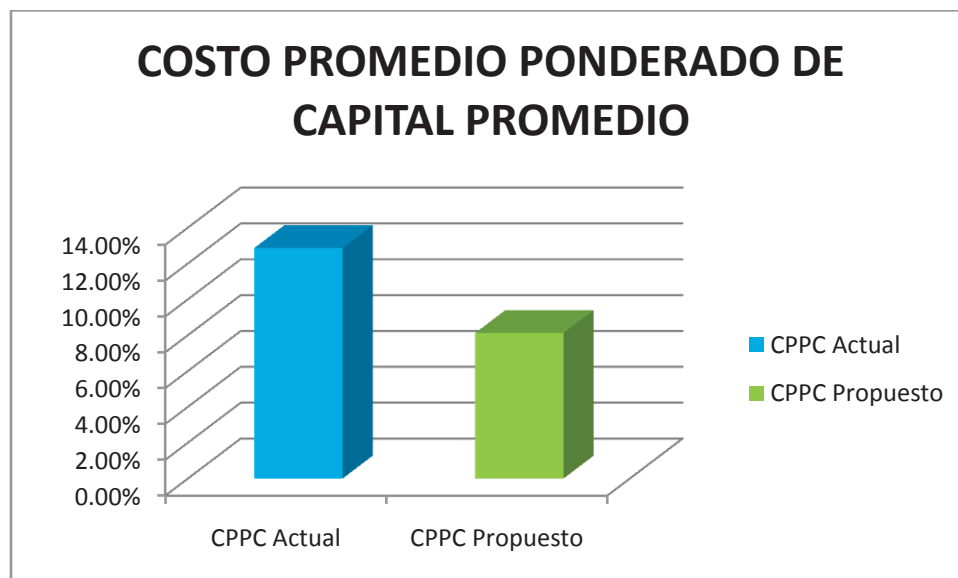


GRÁFICA 7.12. COMPARATIVO DE LA DISMINUCIÓN DEL COSTO PROMEDIO PONDERADO DE CAPITAL UTILIZANDO LAS FUENTES DE FINANCIAMIENTO ACTUALES Y UTILIZANDO INSTRUMENTOS DE DEUDA INTERNACIONALES



FUENTES: Elaboración propia con datos proporcionados por las propias empresas, investigados y propuestos.

GRÁFICA 7.13. COMPARATIVO DE LA DISMINUCIÓN DEL COSTO PROMEDIO PONDERADO DE CAPITAL PROMEDIO UTILIZANDO LAS FUENTES DE FINANCIAMIENTO ACTUALES Y UTILIZANDO INSTRUMENTOS DE DEUDA INTERNACIONALES



FUENTES: Elaboración propia con datos proporcionados por las propias empresas, investigados y propuestos.



CONCLUSIONES

Después de haber efectuado la presente investigación, se concluye lo siguiente:

- La mayor parte de la problemática asociada con la exportación de la fresa michoacana hacia los Estados Unidos de América, se relaciona o recae en el aspecto financiero de las empresas exportadoras.
- Si las actividades relativas a la producción, manejo, comercialización y exportación de la fresa michoacana, se realizarán de una manera eficaz y eficiente, permitirían a estas empresas la obtención de un mayor número de recursos financieros, y a su vez se lograría potencializar al estado de Michoacán de Ocampo.
- La selección de una adecuada estrategia competitiva financiera, crea una ventaja competitiva financiera para las empresas exportadoras michoacanas de fresa hacia los Estados Unidos de América.
- La utilización de instrumentos de deuda internacionales por parte de las empresas exportadoras michoacanas de fresa hacia los Estados Unidos de América en su estructura de capital, es una excelente opción para disminuir su costo financiero.
- La reducción del costo financiero de cada una de las fuentes de financiamiento utilizadas por las empresas exportadoras michoacanas de fresa hacia los Estados Unidos de América, reduce a su vez el Costo Promedio Ponderado de Capital de las mismas.



-
- La disminución del Costo Promedio Ponderado de Capital de las empresas michoacanas exportadoras de fresa hacia los Estados Unidos de América, mediante instrumentos de deuda internacionales, constituye una estrategia competitiva financiera a utilizar por estas empresas.

 - Al desarrollar las empresas exportadoras michoacanas de fresa una estrategia competitiva financiera, se incrementa su competitividad y como consecuencia de ello, se crea una ventaja competitiva financiera.

 - Finalmente, es acertado indicar que se comprueba la hipótesis de la investigación, al comprobar que la utilización de instrumentos de deuda internacional crea una ventaja competitiva financiera en las empresas exportadoras michoacanas de fresa hacia los Estados Unidos de América.



BIBLIOGRAFÍA

Libros

- AGUILAR Barajas, Ismael. (1995). *Competitividad Industrial: Algunas Lecciones para México*. México: Centro de Estudios Estratégicos del ITESM.
- BANCOMEXT Banco Nacional de Comercio Exterior, S.N.C. (2007). *Guía Básica del Exportador*. México: Banco Nacional de Comercio Exterior, S.N.C.
- BESLEY, Scott; Brigham, Eugene F. (2009). *Fundamentos de Administración Financiera*. México: CENGAGE Learning.
- BLOCK, Stanley B.; Hirt, Geoffrey A. (2008). *Fundamentos de Administración Financiera*. México: McGraw Hill.
- BRIGHAM, Eugene F.; Houston, Joel F. (2008). *Fundamentos de Administración Financiera*. México: CENGAGE Learning.
- CEBALLOS Piedra, Adalberto. (1997). *La Economía Mexicana en el Contexto de la Globalización*. México: Universidad Veracruzana.
- DÍAZ Mata, Alfredo; Aguilera Gómez, Víctor M. (2008). *Matemáticas Financieras*. México: McGraw Hill.
- EITENMAN, David K.; Stonehill, Arthur I.; Moffett, Michael H. (2000) *Las Finanzas en las Empresas Multinacionales*. México: Prentice Hall.
- EHRHARDT, Michael C.; Brigham, Eugene F. (2007). *Finanzas Corporativas*. México: CENGAGE Learning.
- EUN, Cheol S.; Resnick, Bruce G. (2007). *Administración Financiera Internacional*. México: McGraw Hill.
- GITMAN, Lawrence J. (2007). *Principios de Administración Financiera*. México: Pearson.
- HERNÁNDEZ Sampieri, Roberto; Fernández Collado, Carlos; Baptista Lucio, Pilar. (2010). *Metodología de la Investigación*. México: McGraw Hill.



-
- KOZIKOWSKI, Zbigniew. (2007). *Finanzas Internacionales*. México: McGraw Hill.
- MADURA, Jeff. (2009). *Administración Financiera Internacional*. México: CENGAGE Learning.
- MADURA, Jeff. (2010). *Mercados e Instituciones Financieras*. México: CENGAGE Learning.
- MANSELL Carstens, Catherine. (2001). *Las Nuevas Finanzas en México*. México: ITAM.
- MÉNDEZ Morales, José Silvestre. (1997). *Problemas Económicos de México*. México: McGraw Hill.
- MORALES Castro, Arturo; Morales Castro, José Antonio. (2009). *Finanzas: Orientaciones teórico-prácticas*. México: Grupo Editorial Patria, S.A. de C.V.
- MORALES Troncoso, Carlos. (2000). *Plan de Exportación*. México: Pearson.
- NELSON, Carla A. (2010). *Manual de Importaciones y Exportaciones*. México: McGraw Hill.
- OSPINA Machado, Julio Ernesto. (1998). *Producción Agrícola 1, Enciclopedia Agropecuaria*. Bogotá: Terranova.
- PORTER, Michael E. (1991). *La Ventaja Competitiva de las Naciones*. Buenos Aires: Javier Vergar.
- PORTER, Michael E. (2002). *Ventaja Competitiva: Creación y Sostenimiento de un Desempeño Superior*. México: CECSA.
- PORTER, Michael E. (2004). *Estrategia Competitiva: Técnicas para el Análisis de los Sectores Industriales y de la Competencia*. México: CECSA.
- RODRÍGUEZ Valencia, Joaquín. (2001). *Cómo administrar pequeñas y medianas empresas*. México: International Thomson.
- ROSS Westerfield, Jordan. (2010). *Fundamentos de Finanzas Corporativas*. México: McGraw Hill.



- SÁNCHEZ Barajas, Genaro. (2009). *Las Micro y Pequeñas Empresas Mexicanas ante la Crisis del Paradigma Económico de 2009*. Málaga: Universidad de Málaga.
- TAMAYO y Tamayo, Mario. (2008). *El Proceso de la Investigación Científica*. México: Limusa.

Tesis

- CHÁVEZ Ferreiro, Javier. (2004). *Competitividad de las empresas que exportan fresas a los Estados Unidos de América, ubicadas en el valle de Zamora, Michoacán*. (Tesis de Doctorado en Administración). Escuela Superior de Comercio y Administración (ESCA) – Instituto Politécnico Nacional (IPN), México.
- GARCÍA Villa, Nora Alejandra. (2004). *Proceso de exportación de fresa michoacana a los Estados Unidos de América*. (Tesis de Maestría en Administración). Facultad de Contaduría y Ciencias Administrativas (FCCA) – Universidad Michoacana de San Nicolás de Hidalgo (UMSNH), México.

Leyes y reglamentos

- ISEF. (2010). *Ley Aduanera*. México: ISEF.
- ISEF. (2010). *Ley de Comercio Exterior*. México: ISEF.
- CENGAGE Learning. (2010). *Ley del Impuesto Sobre la Renta*. México: CENGAGE Learning.

Diccionarios

- MORALES Castro, José Antonio; Morales Castro, Arturo. (2008). *El Lenguaje de los Financieros*. México: Grupo Patria Cultural S.A. de C.V.

Revistas

- Cinco Culturas, S.A. (2001). *Almanaque Anual 2001*. México: Cinco Culturas, S.A.



- HENNART, Jean-Francois. (1989). *Some empirical dimensions of countertrade*. Revista Journal of International Business Studies.

Periódicos

- Perales, José. (2010). *Se mantiene Michoacán como el principal productor de fresa a nivel nacional*. Consultado el 12 de septiembre de 2010. Disponible en:
<http://www.cambiodemichoacan.com.mx/vernota.php?id=116835>

Archivos PDF

- INEGI Instituto Nacional de Estadística, Geografía e Informática. (2010). *Estadísticas Económicas: Balanza comercial de México*. México: INEGI.
- SAGARPA Secretaría de Agricultura, Ganadería, Desarrollo Rural, Pesca y Alimentación. (2005). *Plan Rector Sistema Nacional Fresa, segunda fase: Diagnóstico Inicial Base de Referencia Estructura Estratégica*. México: SAGARPA.
- INEGI Instituto Nacional de Estadística, Geografía e Informática. (1995). *Indicadores de Competitividad de la Economía Mexicana Número 9*. México: INEGI.

Páginas web

- Comisión Federal de Mejora Regulatoria (COFEMER). Disponible en <http://www.cofemertramites.gob.mx>
- Definición.org “Competitividad”. Disponible en:
<http://www.definicion.org/competitividad>
- División de Estadística de las Naciones Unidas. Disponible en:
<http://www.un.org/es/development/progareas/statistics.shtml>
- Export-Import Bank de los Estados Unidos de América (EX-IM BANK). Disponible en: <http://www.exim.gov>



-
- ↗ Exportaciones México (PROMÉXICO). Disponible en:
<http://www.promexico.gob.mx>
 - ↗ Instituto Nacional de Estadística y Geografía (INEGI). Disponible en:
<http://www.inegi.org.mx>
 - ↗ Presidencia del gobierno Federal de los Estados Unidos Mexicanos.
Disponible en: <http://www.presidencia.gob.mx>
 - ↗ Servicio de Información Alimentaria y Pesquera (SIAP) de la Secretaría de Agricultura, Ganadería, Desarrollo Rural, Pesca y Alimentación (SAGARPA). Disponible en: <http://www.siap.gob.mx>
 - ↗ Sistema de Información Geográfica OEIDRUS Michoacán. Disponible en:
www.oeidrus-portal.gob.mx/
 - ↗ Sistema Nacional de Información e Integración de Mercados de la Secretaría de Economía (SE). Disponible en: <http://www.economia-sniim.gob.mx>
 - ↗ Wikipedia. (2010). *Factoraje*. Disponible en:
<http://es.wikipedia.org/wiki/Factoraje>
 - ↗ Wikipedia. (2010). *Fragaria Vesca*. Disponible en:
http://es.wikipedia.org/wiki/Fragaria_nipponica



GLOSARIO

“A”

- **Alcance correlacional.** Los estudios correlacionales evalúan el grado de asociación entre dos o más variables, miden cada una de ellas y después cuantifican y analizan la vinculación.
- **Alcance descriptivo.** Éste busca especificar propiedades, características y rasgos importantes de cualquier fenómeno que se analice.
- **Agente aduanal.** La Ley Aduanera define el concepto de agente aduanal en el artículo 159 como: “es la persona física autorizada por la Secretaría, mediante una patente, para promover por cuenta ajena el despacho de las mercancías, en los diferentes regímenes aduaneros previstos en esta ley”.
- **Alijador.** Persona que tiene por oficio separar la borra de la simiente del algodón.
- **Ápice.** En botánica, este término expresa el extremo superior o punta de la hoja o del fruto.
- **Apoderado aduanal.** En su artículo 168, la Ley Aduanera define a un apoderado aduanal como: “la persona física designada por otra persona física o moral para que en su nombre y representación se encargue del despacho de mercancías, siempre que obtenga la autorización de la Secretaría. El apoderado aduanal promoverá el despacho ante una sola aduana, en representación de una sola persona, quien será ilimitadamente responsable por los actos de aquél.



➤ **Aquenio.** Es un tipo de fruto seco producido por numerosas especies de plantas de flor.

“B”

➤ **BASELAB.** Es una división dentro de Base Design, dedicado al diseño tipográfico, la producción de fuentes y la programación de pequeñas herramientas que facilitan el trabajo del diseñador gráfico.

“C”

➤ **Coeficiente beta.** El coeficiente beta es la medida relativa de riesgo no diversificable. Un índice del grado de movimiento del retorno de un activo en respuesta a un cambio en el retorno de mercado.

➤ **Costos de flotación.** Son los gastos en que se incurre cuando se emiten nuevos valores.

“D”

➤ **Depósito fiscal.** La Ley Aduanera en el Capítulo IV “Depósito Fiscal”, artículo 119 establece: “El régimen de depósito fiscal consiste en el almacenamiento de mercancías de procedencia extranjera o nacional en Almacenes Generales de Depósito que pueden prestar este servicio en los términos de la Ley General de Organizaciones y Actividades Auxiliares del Crédito y además sean autorizados para ello, por las autoridades aduaneras. El régimen de depósito fiscal se efectúa una vez determinados los impuestos al comercio exterior, así como las cuotas compensatorias”.



“E”

- **Enfoque cuantitativo de una investigación.** Este enfoque usa la recolección de datos para probar hipótesis, con base en la medición numérica y el análisis estadístico, para establecer patrones de comportamiento y probar teorías.
- **Envés.** En botánica, se llama envés a la cara inferior o cara abaxial de la lámina o limbo de la hoja de una planta. La epidermis del envés suele ser diferente de la del haz o cara superior; casi siempre presenta una cutícula más fina, mayor densidad de estomas y, frecuentemente también, mayor abundancia de tricomas (pelos epidérmicos). Casi siempre es de color más claro que el haz.
- **Eras.** Extensión de tierra totalmente limpia y muchas veces empedrada, dedicada a la trilla de cereales, legumbres y granos en general.
- **Estípula.** Se denomina estípula a una estructura, usualmente laminar, que se forma a cada lado de la base foliar de una Traqueofita. Suele encontrarse una a cada lado de la base de la hoja, a veces más. Usualmente son asimétricas y, en cierto modo, son imágenes especulares una de otra.
- **Eurodivisa.** Las eurodivisas son depósitos denominados en divisas (moneda extranjera) que no son la moneda del país en el que el banco está establecido.
- **Euromoneda.** Una euromoneda es un depósito temporal situado no en el país que la emitió sino en otro. Por ejemplo: los eurodólares son depósitos en dólares estadounidenses en bancos situados fuera de Estados Unidos



de América, las euroesterlinas son depósitos de la libra esterlina en bancos situados fuera de la Gran Bretaña y los euroyenes son depósitos del yen en bancos situados fuera de Japón.

“F”

➤ **Foliolos.** En botánica, se llama pinna o foliolo a cada una de las piezas separadas en que a veces se encuentra dividido el limbo (parte plana y visible de la hoja; generalmente ancha, recorrida por los nervios y sostenida por el pecíolo) de una hoja.

“H”

➤ **Haz.** En botánica, se llama haz a la cara superior o cara adaxial del limbo de la hoja de una planta. Se diferencia del envés en que no posee estomas, tiene una cutícula algo más gruesa y posee menor abundancia de tricoma. Su color suele ser más oscuro que el del envés (como máximo pueden llegar a ser del mismo color).

➤ **Híbrido.** Organismo vivo que resulta de la mezcla de especies distintas o diferentes, con diferencias en sus alelos.

“I”

➤ **Inflorescencia.** En botánica, la inflorescencia es la disposición de las flores sobre las ramas o la extremidad del tallo; su límite está determinado por una hoja normal. La inflorescencia puede presentar una sola flor, como en el caso de la magnolia o el tulipán, o constar de dos o más flores como en el gladiolo y el trigo. En el primer caso se denominan inflorescencias unifloras y en el segundo se las llama plurifloras.



“L”

➤ **Lignificar.** Proceso propio del final del periodo de crecimiento celular de las plantas superiores por el cual la lignina (sustancia que refuerza las células, confiriéndoles consistencia y rigidez) sustituye a la mayor parte del agua de la membrana celular y produce el endurecimiento de la misma y su aumento de volumen.

“M”

➤ **Moneda fuerte.** Se refiere a una moneda comerciada globalmente que puede servir como un depósito de valor confiable y estable. Entre los factores que contribuyen a la condición de fortaleza de una moneda se incluye la estabilidad política, inflación baja, políticas monetarias y fiscales consistentes, respaldo con reservas de metales preciosos y tendencia de valoración al alza y estable al largo plazo con respecto a otras monedas.

“N”

➤ **Nervadura.** Es la distribución de los nervios que componen el tejido vascular de la hoja de una planta. Se ubican en el estrato esponjoso del mesófilo de la hoja; a través de ellos circula la savia, comunicando los órganos de la hoja con el resto de la planta.

“P”

➤ **Paridad.** La paridad significa una oferta idéntica de productos a los competidores o una combinación diferente de sus atributos que goce de la misma preferencia de los clientes.



➤ **Pecíolo.** Es el rabillo que une la lámina de una hoja a su base foliar o al tallo.

➤ **Pedicelo.** En botánica se llama pedúnculo o pedicelo, a la ramita, o rabillo que sostiene una inflorescencia o un fruto tras su fecundación. Posee la estructura de un tallo y es responsable de la sustentación y conducción de savia a las flores. Se conecta con el raquis de la inflorescencia en la base y es el cáliz del ápice. Raramente presenta ramificaciones o estructuras de origen foliar. En su ausencia, las flores son sésiles. Una compresión o cambios en la consistencia del pedicelo pueden influir en las características reproductivas de las flores.

➤ **Pedimento.** Es el documento fiscal donde el contribuyente declara la información que permite, legalmente la internación o salida de las mercancías. En él se establece, entre otros la base gravable de los impuestos al comercio exterior, la información que permite la identificación de las mercancías, las fechas, las facturas, los operarios, los destinatarios, los remitentes, el Agente Aduanal, las cantidades, los valores los registros de entrada, los medios de transporte, etc. El pedimento aduanal es el documento más importante para efectos fiscales en la importación y exportación y lo elabora el agente aduanal.

➤ **Pilosidad.** Agrupamiento de pelos.

➤ **Pinta.** Es una unidad de volumen inglesa en el sistema imperial y los Estados Unidos de América. La versión imperial usada en el Reino Unido es de 20 onzas líquidas y es equivalente a 568.26125 ml, mientras que en los Estados Unidos de América es de 16 onzas líquidas y es equivalente a 473.17647 ml.



- **Planta perenne.** Una planta perenne (del latín *per*, "por", *annus*, "año") es una planta que vive durante más de dos años. Se les dice también vivaz. Este término se aplica generalmente a las plantas herbáceas o a los arbustos pequeños más que a los arbustos o a los árboles grandes, pero utilizado con rigurosidad también se aplica a la especie más grande y de más larga duración que florece y produce semillas más de una vez en su vida.
- **Poliploidía.** Se define como el fenómeno por el cual se originan células, tejidos u organismos con tres o más juegos completos de cromosomas de la misma o distintas especies o con dos o más genomas de especies distintas. Tales células, tejidos u organismos se denominan poliploides.
- **Porteador.** Es la persona natural o jurídica que, por sí o por medio de otra que actúe en su nombre, celebra un contrato de transporte internacional de mercancías por carretera.
- **ProMéxico.** Es el organismo del Gobierno Federal mexicano encargado de fortalecer la participación de México en la economía internacional. Para ello, apoya la actividad exportadora de empresas establecidas en el país y coordina las acciones para atraer inversión extranjera directa a territorio nacional. Fue establecido el 13 de junio de 2007, mediante Decreto Presidencial, bajo la figura de fideicomiso público sectorizado a la Secretaría de Economía; cuenta con una red de 52 oficinas en la República Mexicana y más de 30 oficinas en 21 países.
- **Pubescente.** En botánica, hoja que presenta una superficie cubierta de pelillos que retienen el rocío matutino.



“R”

➤ **Raíz adventicia.** En botánica, las raíces adventicias son aquellas que no provienen de la radícula del embrión, sino que se originan en cualquier otro lugar de la planta, como por ejemplo en alguna porción del vástago, en tallos subterráneos y en raíces viejas. Pueden tener o no ramificaciones, pero tienen una forma y un tamaño relativamente homogéneo, formando sistemas radicales fibrosos. Generalmente no presentan crecimiento secundario. Su duración varía, en algunos pastos perennes pueden durar varios años.

➤ **Recinto fiscalizado.** Se entiende por recinto fiscal el lugar donde las autoridades aduaneras realizan indistintamente las funciones de manejo, almacenaje, custodia, carga y descarga de las mercancías de comercio exterior, fiscalización, así como el despacho aduanero de las mismas. Recinto fiscalizado es el inmueble en que los particulares presten los servicios de manejo, almacenaje y custodia de mercancías una vez obtenida la autorización correspondiente, la cual se otorga sobre inmuebles que colinden o se encuentren dentro de los recintos fiscales.

➤ **Recinto fiscalizado estratégico.** Es definido por la Ley Aduanera, en el artículo 14-D de la siguiente forma: “Las personas que tengan el uso o goce de un inmueble dentro o colindante con el recinto fiscal, fiscalizado o recinto portuario, tratándose de aduanas marítimas, fronterizas, interiores de tráfico ferroviario o aéreo, podrán solicitar al Servicio de Administración Tributaria la habilitación de dicho inmueble en forma exclusiva para la introducción de mercancías bajo el régimen de recinto fiscalizado estratégico y la autorización para su administración. El inmueble habilitado se denominará recinto fiscalizado estratégico”.



➤ **Riesgo crediticio.** El riesgo crediticio es la posible pérdida económica que asume un agente económico como consecuencia del incumplimiento de las obligaciones contractuales que incumben a las contrapartes con las que se relaciona.

➤ **Riesgo país.** El riesgo país se refiere a las características del país anfitrión, incluidas condiciones políticas y financieras que puedan influir en los flujos de efectivo. Se relaciona desde la perspectiva en la banca y la inversión, de la probabilidad de que los sucesos imprevistos de un país influyan en su capacidad de pago de los préstamos y de repatriación de los dividendos.

➤ **Roseta.** En botánica, una roseta es una disposición circular de hojas en las que todas se encuentran a la misma altura. Muchas plantas perennes aparentemente caducifolias mantienen una roseta basal, es decir, ubicada a ras de suelo, durante el invierno.

“S”

➤ **Sépalos.** Es la pieza floral que forma el cáliz de una flor de una planta angiosperma. Los sépalos son los que envuelven a las otras piezas florales en las primeras fases de desarrollo, cuando la flor es sólo un capullo o pimpollo. También evitan, en las especies entomófilas, que los insectos accedan al néctar sin pasar por los estambres y estigmas.

“T”

➤ **Tamo.** Producto de la trilla de cereales o la pelusa que se desprende del lino, del algodón o de la lana.



↗ **Tasa de rendimiento requerida.** Rendimiento que debe ganarse sobre los fondos invertidos para cubrir el costo de financiamiento, así como de las inversiones; también se conoce como tasa del costo de oportunidad.

↗ **Tasa LIBOR.** Es una tasa de referencia diaria basada en las tasas de interés bajo la cual los bancos ofrecen fondos no asegurados a otros bancos en el mercado monetario mayorista (o mercado interbancario). LIBOR será ligeramente superior a la tasa London Interbank Bid Rate, la tasa efectiva bajo la cual los bancos están preparados para aceptar depósitos. Es ligeramente comparable con la tasa Federal funds rate de los Estados Unidos de América.

“U”

↗ **Unidad Internacional (UI).** Es una unidad de medida de la cantidad de una sustancia, basada en su actividad biológica mediada (o sus efectos). Es usada para vitaminas, hormonas, algunas drogas, vacunas, productos sanguíneos y sustancias biológicamente activas similares.



ANEXOS



ANEXO I

COMPORTAMIENTO DE LA FRESA DE PRIMERA CALIDAD EN MICHOACÁN (VARIABLES ESTADÍSTICAS)

PRECIO MÁXIMO	PRECIO MÍNIMO	VARIANZA	DESVIACIÓN ESTÁNDAR	ORIGEN	PRESENTACIÓN	AÑO
16.57	5.71	10.91	3.30	Michoacán	Cesta de 7 kg.	1998
16.00	7.14	4.81	2.19	Michoacán	Cesta de 7 kg.	1999
15.71	5.71	9.43	3.07	Michoacán	Cesta de 7 kg.	2000
21.43	5.00	21.49	4.64	Michoacán	Cesta de 7 kg.	2001
21.43	6.86	10.59	3.25	Michoacán	Cesta de 7 kg.	2002
26.00	26.00	0.00	0.00	Michoacán	Cesta de 5 kg.	2002
22.86	8.57	13.57	3.68	Michoacán	Cesta de 7 kg.	2003
27.14	8.57	19.37	4.40	Michoacán	Cesta de 7 kg.	2004
20.00	5.71	11.67	3.42	Michoacán	Cesta de 7 kg.	2005
10.00	10.00	N/A	N/A	Michoacán	Caja de 7 kg.	2005
27.14	7.86	24.78	4.98	Michoacán	Cesta de 7 kg.	2006
21.43	8.57	13.95	3.73	Michoacán	Caja de 7 kg.	2006
17.14	14.29	1.24	1.11	Michoacán	Caja de 7 kg.	2007
18.57	9.29	8.36	2.89	Michoacán	Cesta de 7 kg.	2007
21.43	10.00	8.29	2.88	Michoacán	Cesta de 7 kg.	2008
23.33	23.33	N/A	N/A	Michoacán	Caja de 3 kg.	2008
10.00	10.00	0.00	0.00	Michoacán	Caja de 8 kg.	2008
10.00	10.00	N/A	N/A	Michoacán	Cesta de 8 kg.	2008
28.57	7.14	41.55	6.45	Michoacán	Cesta de 7 kg.	2009
7.14	7.14	N/A	N/A	Michoacán	Caja de 7 kg.	2009
21.25	21.25	0.00	0.00	Michoacán	Cesta de 8 kg.	2009
13.57	13.57	N/A	N/A	Michoacán	Caja de 7 kg.	2010
21.43	7.86	12.70	3.56	Michoacán	Cesta de 7 kg.	2010

FUENTE: Sistema Nacional de Información e Integración de Mercados de la Secretaría de Economía (SE).



ANEXO II

PEDIMENTO

El formato de Pedimento es un formato dinámico conformado por bloques, en el cual únicamente se deberán imprimir los bloques correspondientes a la información que deba ser declarada.

A continuación se presentan los diferentes bloques que pueden conformar un pedimento, citando la obligatoriedad de los mismos y la forma en que deberán ser impresos.

Cuando en un campo determinado, el espacio especificado no sea suficiente, éste se podrá ampliar agregando tantos renglones en el apartado como se requieran.

La impresión deberá realizarse de preferencia en láser, en papel tamaño carta y los tamaños de letra serán como se indica a continuación:

INFORMACION	FORMATO DE LETRA
Encabezados de Bloque	Arial 9, negritas u otra letra de tamaño equivalente. De preferencia, los espacios en donde se presenten encabezados deberán imprimirse con sombreado de 15%.
Nombre del Campo	Arial 8, negritas u otra letra de tamaño equivalente.
Información Declarada	Arial 9 u otra letra de tamaño equivalente.

El formato de impresión para todas las fechas será:

DD/MM/AAAA

Donde:

DD	Es el día a dos posiciones. Dependiendo del mes que se trate, puede ser de 01 a 31.
MM	Es el número de mes. (01 a 12)
AAAA	Es el año a cuatro posiciones.

Dinorah Joyce Chávez Nieto



ENCABEZADO PRINCIPAL DEL PEDIMENTO

El encabezado principal deberá asentarse en la primera página de todo pedimento. La parte derecha del encabezado deberá utilizarse para las certificaciones de banco y selección automatizada.

El código de barras bidimensional deberá imprimirse entre el acuse de recibo y el nombre de la aduana/sección de despacho.

PEDIMENTO							Página 1 de N		
NUM. PEDIMENTO:		T. OPER		CVE. PEDIMENTO:		REGIMEN:		CERTIFICACIONES	
DESTINO:		TIPO CAMBIO:		PESO BRUTO:		ADUANA E/S:			
MEDIOS DE TRANSPORTE				VALOR DOLARES:					
ENTRADA/SALIDA: ARRIBO: SALIDA:				VALOR ADUANA:					
				PRECIO PAGADO/VALOR COMERCIAL:					
DATOS DEL IMPORTADOR /EXPORTADOR									
RFC:		NOMBRE, DENOMINACION O RAZON SOCIAL:							
CURP:									
DOMICILIO:									
VAL.SEGUROS		SEGUROS		FLETES		EMBALAJES		OTROS INCREMENTABLES	
ACUSE ELECTRONICO DE VALIDACION:						CLAVE DE LA SECCION ADUANERA DE DESPACHO:			
MARCAS, NUMEROS Y TOTAL DE BULTOS:									
FECHAS				TASAS A NIVEL PEDIMENTO					
				CONTRIB.		CVE. T. TASA		TASA	
CUADRO DE LIQUIDACION									
CONCEPTO	F.P.	IMPORTE	CONCEPTO	F.P.	IMPORTE	TOTALES			
						EFECTIVO			
						OTROS			
						TOTAL			



ENCABEZADO PARA PAGINAS SECUNDARIAS DEL PEDIMENTO

El encabezado de las páginas 2 a la última página es el que se presenta a continuación.

ANEXO DEL PEDIMENTO		Página M de N	
NUM. PEDIMENTO:	TIPO OPER:	CVE. PEDIM:	RFC:
			CURP:

PIE DE PAGINA DE TODAS LAS HOJAS DEL PEDIMENTO

El pie de página que se presenta a continuación deberá ser impreso en la parte inferior de todas las hojas del pedimento.

En todos los tantos deberán aparecer el RFC, CURP y nombre del Agente Aduanal, Apoderado Aduanal o Apoderado de Almacén.

Cuando el pedimento lleve la firma autógrafa del mandatario, deberán aparecer su RFC y nombre después de los del Agente Aduanal.

AGENTE ADUANAL, APODERADO ADUANAL O DE ALMACEN NOMBRE O RAZ. SOC: RFC: CURP: MANDATARIO/ PERSONA AUTORIZADA NOMBRE: RFC: CURP:	DECLARO BAJO PROTESTA DE DECIR VERDAD, EN LOS TERMINOS DE LO DISPUESTO POR EL ARTICULO 81 DE LA LEY ADUANERA: PATENTE O AUTORIZACION: FIRMA AUTOGRAFA
---	---

NOTA: Cuando el pedimento lleve la firma autógrafa del agente aduanal, no se deberán imprimir los datos del mandatario.



FIN DEL PEDIMENTO

Con el fin de identificar la conclusión de la impresión del pedimento, en la última página, se deberá imprimir la siguiente leyenda, inmediatamente después del último bloque de información que se haya impreso.

*******FIN DE PEDIMENTO *****NUM. TOTAL DE PARTIDAS: *****CLAVE
PREVALIDADOR: *******

FUENTE: http://www.aduanas-mexico.com.mx/claa/ctar/formatos/pedimento_m3.html



CERTIFICADO DE ORIGEN DE ARTÍCULOS MEXICANOS

FOLIO NÚMERO

FOLIO NÚMERO

1. NOMBRE Y DIRECCIÓN DE LA EMPRESA EXPORTADORA		2. NOMBRE Y DIRECCIÓN DEL CONSIGNATARIO	
3. NÚMERO DE ORDEN	4. DESCRIPCIÓN DE LA MERCANCÍA	5. CANTIDAD Y UNIDAD DE MEDIDA	6. NÚMERO Y FECHA DE FACTURA
7.		8.	
LUGAR, FECHA Y SELLO DE LA AUTORIDAD QUE CERTIFICA		LUGAR, FECHA, SELLO DE LA EMPRESA Y FIRMA DEL EXPORTADOR	



INSTRUCTIVO DE LLENADO DEL CERTIFICADO DE ORIGEN ARTICULOS MEXICANOS

El certificado de origen de Artículos Mexicanos es un documento creado por la Secretaría de Comercio y Fomento Industrial para validar el origen de las mercancías fabricadas en nuestro país y que son exportadas hacia países con los que no se han negociado concesiones arancelarias a través de Acuerdos Comerciales o Tratados de Libre Comercio o que son enviadas a países que no otorgan preferencias arancelarias a los artículos mexicanos, que sin embargo, para la importación en los países de destino es un requisito «no arancelario» la presentación de un documento oficial que certifique el origen de los bienes que se importan.

Adicionalmente, los certificados de Artículos Mexicanos se emiten para productos que se exportan hacia países miembros de ALADI, pero que no se encuentran negociados en un Acuerdo Comercial, o también cuando se envían mercancías mexicanas hacia países del Sistema Generalizado de Preferencias y que no cumplen con las normas de origen exigidas por los esquemas preferenciales. En este último caso, los productos exportados deberán cumplir con un mínimo de integración nacional (35%) o con el «salto arancelario», de cualquier forma, previo a la emisión del certificado de origen se deberá tramitar el cuestionario de registro correspondiente, puede utilizarse indistintamente el formulario de cuestionarios ALADI o SGP.

El trámite es gratuito y tiene un plazo de respuesta de un (1) día hábil. Los documentos quedan a disposición del interesado durante 30 días en la Ventanilla, posteriormente son regresados al área. Debe acompañarse al certificado una copia legible de la factura de exportación y el anexo estadístico en original. En este último documento, deberá señalarse sin excepción, el número de folio que se le asignó al cuestionario de registro autorizado previamente.



CASILLA NÚMERO Extremo superior derecho (S/N)	TEXTO
FOLIO NÚMERO	Este folio se da al autorizar el certificado de origen, sólo es utilizado este espacio por la oficina expedidora.
NO. 1 NOMBRE Y DIRECCIÓN DE LA EMPRESA EXPORTADORA	Indicar los datos correspondientes al interesado que solicita el certificado y que coinciden evidentemente, con los de la factura anexa al documento. Sin excepción, no se emiten certificados a empresas ubicadas fuera del del territorio nacional.
NO. 2 NOMBRE Y DIRECCIÓN DEL CONSIGNATARIO	Señalar los datos correspondientes a la empresa que recibe finalmente los productos amparados por el certificado. Si se trata de operaciones realizadas a través de operadores comerciales internacionales (tradings o brokers), en el certificado no se señalan los datos del intermediario, si no únicamente los del destinatario final. Estos mismos deben aparecer en la factura que se anexa para el trámite.
NO. 3 NÚMERO DE ORDEN	Indicar el orden (1, 2, 3, 4,...) en que se individualizan las mercancías,
NO. 4 DESCRIPCIÓN DE LA MERCANCÍA	Indicar únicamente la descripción técnica y comercial de los productos exportados, tal como se registraron previamente en el cuestionario y que debe coincidir asimismo, con la de la factura. Podrán hacerse anotaciones correspondientes a su carta de crédito, licencia de importación, guía de embarque, etc., pero deberán indicarse abajo de la línea de cancelación.
NO. 5 CANTIDAD Y UNIDAD DE MEDIDA	Anotar la cantidad total del producto que se describe, en la misma unidad de medida que se indica en la factura, (piezas, kilos, litros, toneladas, etc.).
NO. 6 NÚMERO DE FACTURA Y FECHA	Señalar el número(s) y fecha(s) de la(s) factura(s) que ampara(n) los productos descritos en el certificado y que se anexan al mismo. Estas deberán corresponder a la misma empresa que se menciona en la casilla NO. 1.



NO. 7 LUGAR, FECHA Y SELLO DE LA AUTORIDAD QUE CERTIFICA	Esta casilla es de USO OFICIAL, el exportador deberá dejarla en blanco.
NO. 8 LUGAR Y FECHA, SELLO DE LA EMPRESA Y FIRMA DE AUTORIZACIÓN	Lugar y fecha de cuando se presenta para validar el documento; estampar el sello de la empresa, si se tiene, si no bastará con escribir la razón social del exportador (que deberá ser la misma que se indica en la casilla 1), por último, firma original del responsable de este trámite. No se aceptan documentos con más de cinco (5) días naturales de haberse llenado.

NOTA: Una vez finalizado el llenado del certificado, deberá dibujarse una línea horizontal de cancelación desde la casilla NO. 3 hasta la NO. 7, de modo que cualquier anotación que se haga abajo de dicha línea sólo tenga el carácter de «observación».

FUENTE: Comisión Federal de Mejora Regulatoria. Disponible en <http://www.cofemertramites.gob.mx>



ANEXO IV

CERTIFICADO DE ORIGEN

TRATADO DE LIBRE COMERCIO DE AMÉRICA DEL NORTE CERTIFICADO DE ORIGEN

(INSTRUCCIONES AL REVERSO)

Llenar a máquina o con letra de molde, Este documento no será válido si presenta alguna raspadura, tachadura o enmendadura.

1. Nombre y Domicilio del Exportador:		2. Periodo que cubre ____ / ____ / ____ Día Mes Año Día Mes Año			
3. Nombre y Domicilio del Productor:		4. Nombre y Domicilio del Importador:			
5. Descripción de (los) bien (es)	6. Clasificación Arancelaria	7. Criterio para Trato Preferencial	8. Productor	9. Costo Neto	10. País de Origen
11. Declaro bajo protesta de decir verdad que: -La información contenida en este documento es verdadera y exacta, y me hago responsable de comprobar lo aquí declarado. Estoy consciente que seré responsable por cualquier declaración falsa u omisión hecha o relacionada con el presente documento. -Me comprometo a conservar y presentar, en caso de ser requerido, los documentos necesarios que respalden el contenido del presente Certificado, así como 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 les 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 _____ hojas, incluyendo todos sus Anexos					
Firma Autorizada:			Empresa:		
Nombre:			Cargo:		
D D M M A A Fecha: ____ / ____ / ____ / ____ / ____ / ____		Teléfono: _____ Fax: _____			



**Tratado de Libre Comercio de América del Norte.
Certificado de Origen.
Instructivo de llenado.**

Con el propósito de recibir trato arancelario preferencial este documento deberá ser llenado en formato legible y en su totalidad por el exportador del bien y el importador deberá tenerlo en su poder al momento de formular el pedimento de importación. Este documento también podrá ser llenado por el productor, si así lo desea para ser utilizado por el exportador del bien. Favor de llenar a máquina o con letra de molde.

Campo 1: Indique el nombre completo, denominación o razón social, domicilio (incluyendo el país) y el número de registro fiscal del exportador. El registro fiscal será:

En Canadá: el número de identificación del patrón o número de identificación del importador/exportador, asignado por el Ministerio de Ingresos de Canadá.

En México: la clave del registro federal de contribuyentes (R.F.C.)

En los Estados Unidos de América: el número de identificación del patrón o el número del seguro Social.

Campo 2: Deberá llenarse solo en caso de que el certificado ampare varias importaciones de bienes idénticos a los descritos en el campo 5, que se importen a algún país parte del Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN) en un periodo específico no mayor de un año (periodo que cubre). La palabra “DE” deberá ir seguida por la fecha (Día/Mes/Año) a partir de la cual el Certificado ampara el bien descrito en el certificado. (Esta fecha puede ser anterior a la fecha de la firma del certificado). La palabra “A” deberá ir seguida por la fecha (Día/Mes/Año) en la que vence el periodo que cubre el Certificado. La importación del bien sujeto a trato arancelario preferencial con base en este Certificado deberá efectuarse durante las fechas indicadas.

Campo 3: Indique el nombre completo, denominación o razón social, domicilio (incluyendo el país) y el número de registro fiscal del productor, tal como se describe en el campo 1. En caso de que el certificado ampare bienes de más de un productor, anexe una lista de los productores adicionales, incluyendo el nombre completo, denominación o razón social, domicilio (incluyendo el país) y número de registro fiscal, haciendo referencia directa al bien, descrito en el campo 5. Cuando se desee que la información contenida en este campo sea confidencial, podrá señalarse de la siguiente manera: “disponible a solicitud de la aduana”. En caso de



que el productor y el exportador sean la misma persona, indique la palabra “mismo”. En caso de desconocerse la identidad del productor indicar la palabra “desconocido”

Campo 4: Indique el nombre completo, denominación o razón social, domicilio (incluyendo e; país) y el número de registro fiscal del importador, tal como se describe en el campo 1 en caso de no conocerse la identidad del importador, indicar la palabra “desconocido”. Tratándose de varios importadores indicar la palabra “diversos “

Campo 5 proporcione una descripción completa de cada bien. La descripción deberá ser suficiente para relacionarla con la descripción contenida en la factura, así como con la descripción que corresponda al bien en el Sistema Armonizado. En caso de que el Certificado ampare una sola importación del bien, deberá indicarse el número de factura, tal como aparece en la factura comercial En caso de desconocerse deberá indicarse otro número de referencia único, como el número de orden embarque.

Campo 6: Declare la clasificación arancelaria a seis dígitos que corresponda en el Sistema Armonizado a cada bien descrito en el campo 5. En caso de que el bien esté sujeto a una regla específica de origen que requiera ocho dígitos, la clasificación arancelaria del Sistema Armonizado que corresponda en el país a cuyo territorio se importa el bien.

Campo 7: Identifique el criterio (de la A a la F) aplicable para cada bien descrito en el campo 5. Las reglas de origen se encuentran en el capítulo 4 y en el anexo 401 del TLCAN. Existen reglas adicionales en el anexo 703.2 (determinados productos agropecuarios), apéndice 6-A del anexo 300-B (determinados productos textiles) y anexo 308.1 (determinados bienes para procesamiento automático de datos y sus partes). NOTA: Para poder gozar del trato arancelario preferencial, cada bien deberá cumplir alguno de los siguientes criterios.

Criterios para trato preferencial:

A. El bien es “obtenido en su totalidad o producido enteramente” en el territorio de uno o más de los países partes del TLCAN, de conformidad con el artículo 415. NOTA: La compra de un bien en el territorio de un país del TLCAN no necesariamente lo convierte en “obtenido en su totalidad o producto enteramente”. Si el bien es un producto agropecuario, véase el criterio F y el anexo 703.2 (Referencia: Artículo 401 (a) y 415).



B. El bien es producido enteramente en el territorio de uno o más de los países partes del TLCAN y cumple con la regla específica de origen establecida en el anexo 401, aplicable a su clasificación arancelaria. La regla puede incluir un cambio de clasificación arancelaria, un requisito de valor de contenido regional o una combinación de ambos. El bien debe cumplir también con todos los demás requisitos aplicables del capítulo IV. En caso de que el bien sea un producto agropecuario, véase también el criterio F y el anexo 703.2 [Referencia: Artículo 401 (b)].

C. El bien es producido enteramente en el territorio de uno o más de los países partes del TLCAN exclusivamente con materiales originarios. Bajo este criterio, uno o más de los materiales puede no estar incluido en la definición de “obtenido en su totalidad o producido enteramente”, conforme al artículo 415. todos los materiales usados en la producción del bien deben calificar como “originarios”, al cumplir con algunas de las reglas de origen del artículo 401(a) a (d). Si el bien es un producto agropecuario, véase también el criterio F y el anexo 703.2 [Referencia al Artículo 401 (c)].

D. El bien es producido enteramente en el territorio de uno o más de los países partes del TLCAN, pero no cumple con la regla de origen aplicable establecida en el anexo 401, porque alguno de los materiales no originarios no cumple con el cambio de clasificación arancelaria requerido. El bien, sin embargo, cumple con el requisito de valor de contenido regional establecido en el Art. 401(d).este criterio es aplicable únicamente a las dos circunstancias siguientes:

1.- El bien se importó al territorio de un país parte del TLCAN sin ensamblar o desensamblado, pero se clasificó como un bien ensamblado de conformidad con la regla general de interpretación 2(a) del sistema armonizado; o

2. El bien incorpora uno o más materiales no originarios clasificados como partes de conformidad con el sistema armonizado, que no pudieron cumplir con el cambio de clasificación arancelaria porque la partida es la misma, tanto para el bien, como para sus partes, y no se divide en subpartidas, o la subpartida es la misma, tanto para el bien, como para sus partes y esta no se subdivide.

NOTA.- ESTE CRITERIO NO ES APLICABLE A LOS CAPITULOS 61 A 63 DEL SISTEMA ARMONIZADO A QUE HACE REFERENCIA EL ART. 401 (d).

E. Algunos bienes de procesamiento automático de datos y sus partes, comprendidos en el anexo 308.1, no originarios del territorio de uno o más de los países parte del TLCAN procedentes del territorio de otro país parte del TLCAN, cuando la tasa arancelaria de la nación más favorecida aplicable al bien se ajusta



a la tasa establecida en el Anexo 308.1 y es común para todos los países partes del TLCAN (anexo 308.,1)

F. El bien es un producto agropecuario originario de conformidad con el criterio para trato preferencial A, B o C arriba mencionados y no está sujeto a restricciones cuantitativas en el país importador del TLCAN, debido a que es un PRODUCTO CALIFICADO conforme al anexo 703.2 sección A o B (ESPECIFICAR). Un bien listado en el apéndice 703.2 B.7 está también exento de restricciones cuantitativas y tiene derecho a recibir trato preferencial, siempre que cumpla con la definición de 'PRODUCTO CALIFICADO' de la sección A del anexo 703.2.

NOTA. Este criterio no es aplicable a bienes que son totalmente originarios de CANADA o los ESTADOS UNIDOS DE AMERICA que se importen a cualquiera de dichos países. NOTA 2. Un arancel-cupo no es una restricción cuantitativa.

Campo 8. Para cada bien descrito en el campo 5, indique "SI" cuando usted sea el PRODUCTOR del bien. En caso de que NO sea PRODUCTOR del bien indique "NO", seguido por (1), (2) o (3), dependiendo de si el certificado se basa en uno de los siguientes supuestos:

- 1) Su conocimiento de que el bien califica como originario;
- 2) Su confianza razonable en una DECLARACIÓN ESCRITA del productor (distinta al certificado de origen) de que el bien califica como originario; o
- 3) Un certificado que ampare el bien, llenado y firmado por el PRODUCTOR, proporcionado voluntariamente por el productor al exportador.

Campo 9: Para cada bien descrito en el campo 5, cuando el bien este sujeto a un requisito de valor de contenido regional (VCR) indique 'CN' si el VCR se calculo con base en el método de costo neto, de lo contrario indique "NO" si el VCR se calculo de acuerdo al método de costo neto en un periodo de tiempo, identifique las fechas de inicio y conclusión (DD/MM/AA) de dicho periodo, (Art. 402.1 y 402.5)

Campo 10. Indique el nombre del país ("MX" o "EU") tratándose de bienes agropecuarios o textiles exportados a Canadá "EU o "CA" para todos los bienes exportados a México o "CA" o "MX" para todos los bienes exportados a los Estados Unidos de América, al que corresponde la tasa arancelaria preferencial, aplicable en los términos del Anexo 302.2, de conformidad con las reglas de Marcado o en la lista de desgravación arancelaria de cada parte.



Para todos los demás bienes originarios exportados a Canadá indique “MX o “EU”, según corresponda, si los bienes se originan en ese país parte del TLCAN, en los términos del Anexo 302.2 y el valor de transacción de los bienes no se ha incrementado en más de 7% por algún procesamiento ulterior en el otro país parte del TLCAN, en caso contrario, indique ‘JNT’ por producción conjunta (anexo 302.2)

Campo 11: Este campo deberá ser llenado, firmado y fechado por el EXPORTADOR. En caso de que el productor llene el certificado para uso del exportador, deberá ser llenado, firmado y fechado por el PRODUCTOR. La fecha deberá ser aquella en que el certificado se llene y firme.

FUENTE: Secretaría de Economía. Disponible en:
http://www.economia.gob.mx/swb/es/economia/p_Certificados_de_Origen#



ANEXO V

DESCRIPCIÓN DE LOS INCOTERMS

INCOTERM	DESCRIPCIÓN
EXW (en fábrica) EX WORKS (...en lugar convenido)	El vendedor cumple su obligación una vez que pone la mercancía en su establecimiento (fábrica, taller, almacén, etc.) a disposición del comprador. Por tanto, no es responsable, ni tiene obligación sobre la carga de la mercancía en el vehículo proporcionado por el comprador, ni ninguna otra correspondiente a seguros, transporte o despachos y trámites aduaneros de la mercancía. El comprador corre con todos los gastos desde que la mercancía es puesta a su disposición en el lugar convenido. Es importante aclarar al comprador los horarios de carga del almacén, fecha a partir de la que podrán realizar la carga, e incluso si la mercancía o el embalaje utilizado necesitarán alguna medida o condición de transporte especial. Es el único INCOTERM en el que el vendedor no despacha la aduana de exportación; sin embargo, sí debe proveer la ayuda y los documentos necesarios para ello. Existe la posibilidad de contratar una modalidad de EXW CARGADO, en la que el vendedor entrega la mercancía y la carga en el camión o medio de transporte enviado por el comprador. El término EXW se aplica a cualquier medio de transporte; para su uso se recomienda que en el contrato o cotización se especifique el lugar acordado en donde se entrega la mercancía; por ejemplo: 10,000 USD. EXW (Puerta 5 de la Planta "X" Puebla, Méx. Incoterms 2000). Obligaciones: El vendedor entrega la mercancía en planta, ya etiquetada y embalada, lista para que el comprador la recoja y la suba a su transporte. El comprador elige el modo de transporte y lo contrata, efectúa el despacho de exportación de la mercancía y corre con todos los riesgos de pérdida o daño de las mercancías desde el momento en que hayan sido entregadas.



INCOTERM	DESCRIPCIÓN
FCA (franco transportista) FREE CARRIER (...lugar convenido)	El vendedor ha cumplido sus obligaciones cuando ha depositado la mercancía; ya despachada de aduana para exportación, a cargo del transportista nombrado por el comprador, en el lugar o punto fijado para ello. Para su uso se recomienda que se especifique el lugar acordado en donde se entrega la mercancía por ejemplo: 10,000 USD FCA (Estación ferrocarril Pantaco, Cd. de México, Incoterms 2000). Obligaciones: El vendedor entrega la mercancía en la terminal de carga del transportista que el comprador designa. El vendedor es quien se encarga del despacho aduanal de exportación. El comprador contrata el transporte y el seguro de la mercancía hasta el destino, y soporta los riesgos de la mercancía desde que el transportista se hace cargo de ella. Efectúa el despacho de importación.
FAS (franco al costado del buque) FREE ALONGSIDE SHIP (...puerto de carga convenido)	El vendedor ha cumplido sus obligaciones cuando ha depositado la mercancía al costado del buque, sobre muelle o barcaza (atención a los usos y costumbres del puerto o del sector, así como a las características técnicas del puerto de carga para evitar sobrecostos), en el puerto de embarque convenido, soportando todos los riesgos y gastos hasta este momento. En la versión 2000, el vendedor corre con la obligación de despachar en la aduana de exportación. El comprador corre, a partir de este momento con todos los costes y riesgos de la mercancía. Esta posición de INCOTERM sólo puede ser usado en transporte marítimo, fluvial o lacustre. Suele ir acompañado del puerto de carga elegido; por ejemplo: FAS BARCELONA (ESPAÑA). Para su uso se recomienda que se especifique el puerto de embarque acordado en donde se entrega la mercancía, por ejemplo: 10,000 USD FAS (Muelle 5 Veracruz, Méx., Incoterms 2000) Obligaciones: El vendedor entrega la mercancía en el muelle, para que el comprador se encargue de subirla al buque; el despacho aduanal de exportación lo realiza el vendedor. El comprador elige la empresa naviera y le proporciona el nombre del buque al vendedor; paga el flete y soporta los riesgos de la mercancía desde que el transportista se hace cargo de ella. Efectúa el despacho de importación.

Continúa



INCOTERM	DESCRIPCIÓN
FOB (franco a bordo) FREE ON BOARD (...puerto de carga convenido)	El vendedor ha cumplido sus obligaciones cuando la mercancía, ya despachada de aduana para exportación, ha sobrepasado la borda del buque designado, en el puerto de embarque convenido, soportando todos los riesgos y gastos hasta este momento. El comprador corre, a partir de este momento, con todos los costes y riesgos de la mercancía. Esta posición de INCOTERM sólo puede ser usada en transporte marítimo, fluvial o lacustre. Suele ir acompañada del puerto de carga elegido; por ejemplo: FOB BARCELONA (ESPAÑA). En la versión 2000, en el FOB ESTIBADO debe ser pactado expresamente por las partes como queda el reparto de gastos y riesgos del estibado de las mercancías a bordo del buque. Para su uso se recomienda que se especifique el puerto de embarque indicado o convenido para la entrega de la mercancía; por ejemplo: 10,000 USD FOB (Veracruz, Méx. "Havana Ship". Incoterms 2000). Obligaciones: El vendedor (exportador) entrega la mercancía a bordo del buque y realiza el despacho aduanal de exportación. El riesgo se traslada al comprador desde ese momento. El comprador elige la empresa naviera y reserva el buque; corre con los gastos y riesgos inherentes a la mercancía desde que traspasa la borda del buque.

Continúa



INCOTERM	DESCRIPCIÓN
CFR (costo y flete) COST AND FREIGHT (...puerto de destino convenido)	El vendedor ha de pagar los costes y el flete necesarios para hacer llegar la mercancía al puerto de destino convenido, lo que incluye todos los gastos de exportación, despacho aduanero incluido. No obstante el riesgo de pérdida o daño de la mercancía, así como cualquier otro gasto adicional ocurrido después de que la mercancía haya traspasado la borda del buque corren por cuenta del comprador. Igualmente, corren por cuenta de éste los gastos de descarga en el puerto de destino (aunque hay algunas excepciones a esta regla). Suele ir acompañada del puerto de destino elegido; por ejemplo: CFR BARCELONA (ESPAÑA). Esta posición de INCOTERM sólo puede ser usada en transporte marítimo, fluvial o lacustre. Para su uso se recomienda que se especifique el puerto de destino indicado o convenido para la entrega de la mercancía. Un ejemplo de uso de CFR es: 10,000 USD CFR (Houston, Tx., EUA, “Havana Ship”, Incoterms 2000) Obligaciones: El vendedor efectúa el despacho de exportación, contrata el buque siendo por su cuenta el flete y la carga hasta el puerto de destino. El comprador soporta cualquier gasto adicional y riesgo de pérdida o deterioro, su reclamación y seguimiento desde que la mercancía traspasa la borda del buque en el puerto de embarque.

Continúa



INCOTERM	DESCRIPCIÓN
CIF (costo seguro y flete) COST, INSURANCE AND FREIGHT (...puerto de destino convenido)	El vendedor tiene las mismas obligaciones que en el apartado anterior, CFR, pero además incluye bajo su cargo y responsabilidad la contratación del seguro y el pago de la prima correspondiente durante el transporte de las mercancías. Hay que destacar que este seguro sólo tiene obligación de ser de “cobertura mínima”, si desea mayor cobertura deberá ser pactado expresamente. Debe aclararse que el riesgo sigue siendo por cuenta del comprador desde que la mercancía cruza la borda del buque, pero el vendedor tiene la obligación de contratar el seguro al que hemos hecho referencia. Esta posición de INCOTERM sólo puede ser usada en transporte marítimo, fluvial o lacustre. Suele ir acompañada del puerto de destino elegido; por ejemplo: CIF BARCELONA (ESPAÑA). En la versión 2000, en el CIF ESTIBADO debe ser pactado expresamente por las partes cómo queda el reparto de gastos y riesgos del estibado de las mercancías. Igualmente, es necesaria esta especificación expresa de costes y riesgos para el CIF DESEMBARCADO (LANDED). Para su uso se recomienda que se especifique el puerto de destino indicado o convenido para la entrega de la mercancía. Un ejemplo de uso de CIF es: 10,500 USD CIF (Barcelona, España, Incoterms 2000). Obligaciones: El vendedor efectúa el despacho de exportación; envía la mercancía hasta el puerto de destino; paga el flete y el seguro que está a nombre del comprador. Aunque el Vendedor contrata y paga el seguro, la mercancía viaja a riesgo del comprador, quien es el beneficiario de la póliza por designación directa o por el carácter transferible de la misma. El comprador efectúa el despacho de importación.

Continúa



INCOTERM	DESCRIPCIÓN
CPT (transporte pagado hasta) CARRIAGE PAID TO (...lugar de destino convenido)	El vendedor ha de pagar los costes y el flete del transporte necesario para hacer llegar la mercancía al punto de destino convenido, lo que incluye todos los gastos y licencias de exportación, despacho aduanero incluido. No obstante el riesgo de pérdida o daño de la mercancía, así como cualquier otro gasto adicional ocurrido después de que la mercancía haya sido entregada al transportista, corren por cuenta del comprador. Igualmente, corren por cuenta de éste los gastos de descarga, aunque con alguna excepción, en el punto de destino. Puede usarse con cualquier modo de transporte, incluido el multimodal. Para su uso se recomienda que se especifique el lugar de destino indicado o convenido para la entrega de la mercancía, por ejemplo: 35,000 USD CPT (Aeropuerto Barajas, Madrid, España, Incoterms 2000). Obligaciones: El vendedor (exportador) entrega la mercancía en el lugar convenido y hace el despacho aduanal de exportación, pero no el de importación. El comprador Soportar los riesgos inherentes a la mercancía desde que el Vendedor la entrega al primer transportista, así como cualquier gasto adicional en tránsito (carga, descarga, daños en tránsito, etc.).
CIP (transporte y seguro pagado hasta) CARRIAGE AND INSURANCE PAID TO (...lugar de destino convenido)	El vendedor tiene las mismas obligaciones que en el apartado anterior, CPT, pero además incluye bajo su cargo y responsabilidad la contratación del seguro y el pago de la prima correspondiente durante el transporte de las mercancías. Debemos indicar que este seguro sólo tiene obligación de ser de "cobertura mínima"; si desea mayor cobertura deberá ser pactado expresamente. Hay también que aclarar que el riesgo sigue siendo por cuenta del comprador desde que la mercancía es entregada al transportista, pero el vendedor tiene la obligación de contratar el seguro al que hemos hecho referencia. Esta posición de INCOTERM puede ser usada en cualquier tipo de transporte, incluido el multimodal. Para su uso se recomienda que se especifique el lugar de destino indicado o convenido para la entrega de la mercancía; por ejemplo: 35,000 USD CIP (Aeropuerto Barajas, Madrid, España, Incoterms 2000). Obligaciones: El vendedor efectúa el despacho de exportación; contrata y paga el transporte principal así como el seguro hasta el lugar convenido. El comprador soporta los riesgos inherentes a la mercancía desde que el vendedor la entrega al primer transportista, así como cualquier gasto adicional en tránsito (carga, descarga, daños en tránsito, etc.).

Continúa



INCOTERM	DESCRIPCIÓN
DAF (entregada en frontera) DELIVERED AT FRONTIER (...lugar convenido)	El vendedor cumple su obligación de entrega cuando ha entregado la mercancía despachada de aduana de exportación, en el punto y lugar convenidos de la frontera, punto que, como regla general, define la Autoridad Aduanera del país, pero antes de la aduana fronteriza del país colindante. El vendedor corre con los gastos y el riesgo hasta el momento de la entrega, y el comprador desde la recepción de la mercancía. Suele usarse para transporte terrestre, ferrocarril y carretera. Es muy importante comprobar que la Aduana designada está preparada y habilitada para despachar nuestra mercancía. Igualmente, es interesante especificar cuál de las aduanas es la elegida, para evitar que pueda ser cualquier aduana entre los dos países. Para su uso se recomienda que se especifique el lugar indicado o convenido para la entrega de la mercancía, por ejemplo: 35,000 USD DAF (Nvo. Laredo, Tam. Méx. Estación de Camiones "Tucson Travel". Incoterms 2000). Obligaciones: El vendedor efectúa el despacho de la mercancía y la entrega en el punto convenido (antes o después del cruce de la frontera), pagando el transporte y soportando riesgos hasta dicho punto. El comprador soporta todo tipo de riesgo inherente y gasto de transporte desde que la mercancía se pone a su disposición en el lugar convenido en la frontera. Efectúa el despacho de importación de la mercancía
DES (entregada sobre buque) DELIVERED EX SHIP (...puerto de destino convenido)	El vendedor cumple su obligación de entrega cuando coloca la mercancía, a bordo del buque, en el puerto de destino acordado a disposición del comprador, ya despachada en la aduana de exportación. El vendedor corre con los gastos y el riesgo hasta el momento de la entrega (buque atracado y listo para descarga), y el comprador desde la recepción de la mercancía. Sólo se usa para transporte marítimo, fluvial o lacustre. Suele ir acompañado del puerto de destino elegido, por ejemplo: Para su uso se recomienda que se especifique el puerto de destino indicado o convenido para la entrega de la mercancía, por ejemplo: 11,500 USD DES (Galveston, Tx. EUA, Incoterms 2000). Obligaciones: El vendedor efectúa el despacho de la mercancía; Elige y contrata el buque, paga el flete y soporta todos los riesgos del viaje marítimo hasta el puerto de destino. El comprador asume los gastos y riesgos a bordo del buque, en el momento y en el punto de descarga en el puerto de destino.

Continúa



INCOTERM	DESCRIPCIÓN
DEQ (entregada en muelle) DELIVERED EX QUAY (...puerto de destino convenido)	El vendedor cumple su obligación de entrega cuando coloca la mercancía sobre el muelle del puerto de destino acordado, a disposición del comprador. En los INCOTERMS 2000 desaparece la obligación de despachar de aduana de importación por parte del vendedor, y ésta debe ser pactada por las partes expresamente. El vendedor corre con los gastos y el riesgo hasta el momento de la entrega (excepto pacto expreso). Sólo se usa para transporte marítimo, fluvial o lacustre. Suele ir acompañada del puerto de destino elegido, por ejemplo DEQ BARCELONA (ESPAÑA). Pueden excluirse, mediante pacto expreso e indicándolo así en el INCOTERM, determinados conceptos, del pago por el vendedor, pasando a ser pagadas por el comprador (DEQ BARCELONA, VAT UNPAID). Es interesante especificar que pasaría si, por causas de fuerza mayor, no se pudiese realizar la descarga en el punto indicado; por ejemplo, huelga, catástrofe, etc. Para su uso se recomienda que se especifique el puerto de destino indicado o convenido para la entrega de la mercancía, por ejemplo: 14,000 USD, DEQ (Ámsterdam, Holanda. Incoterms 2000). Obligaciones: El vendedor entrega la mercancía al comprador en el muelle del país de destino, asumiendo todos los gastos y responsabilidades hasta ese lugar, sin realizar el trámite y pago de gastos de importación. El comprador soporta todo riesgo de pérdida o daño de la mercancía desde el momento en que el vendedor la ha puesto a disposición en el muelle del puerto de destino convenido.

Continúa

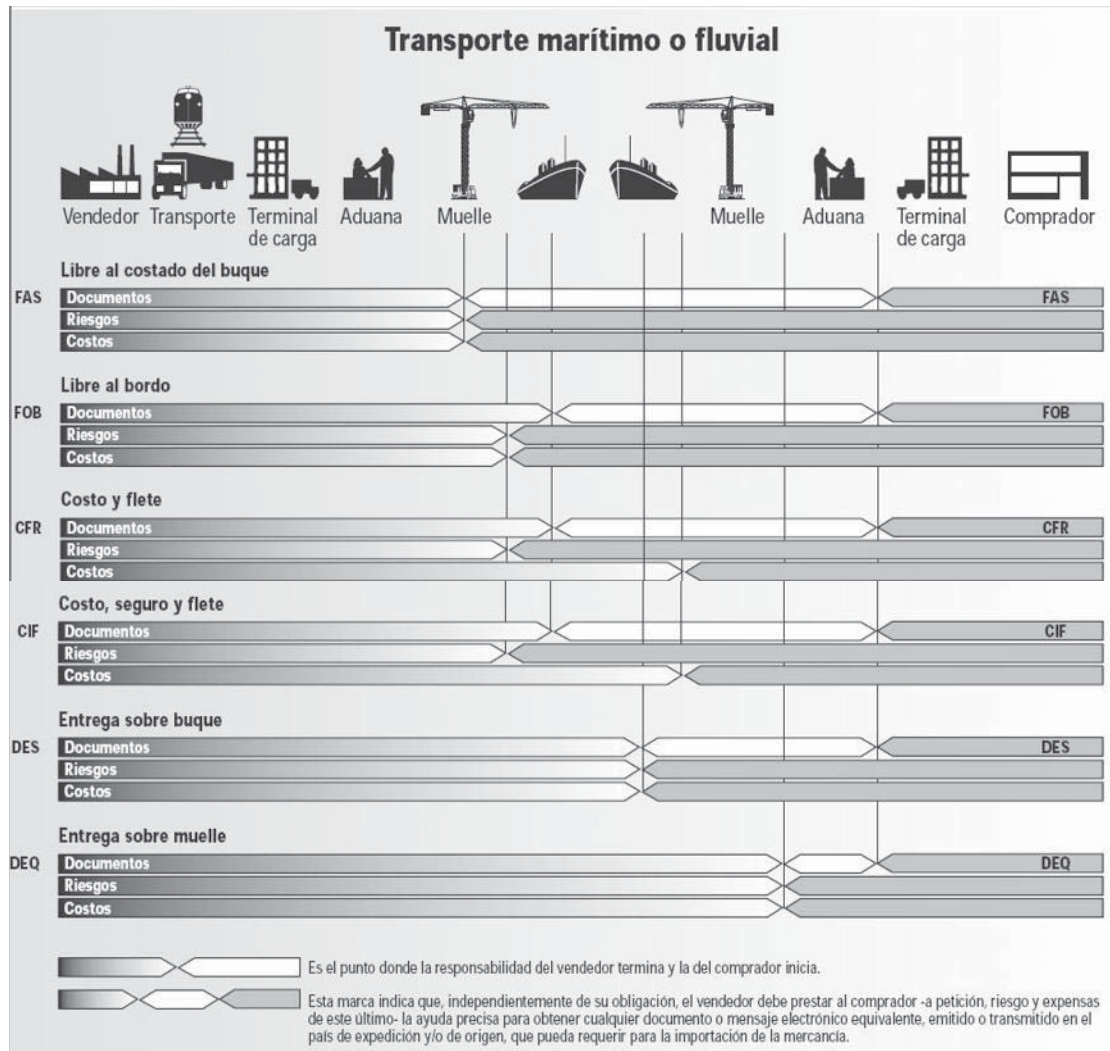


INCOTERM	DESCRIPCIÓN
DDU (entregada derechos no pagados) DELIVERED DUTY UNPAID (...lugar de destino convenido)	El vendedor cumple su obligación de entrega cuando coloca la mercancía, en el punto de destino acordado, a disposición del comprador, ya despachada de aduana de exportación. El vendedor corre con los gastos y el riesgo hasta el momento de la entrega. Puede utilizarse con independencia del medio de transporte elegido. Suele ir acompañada del lugar de destino elegido; por ejemplo DDU BARCELONA (ESPAÑA). Pueden incluirse, mediante pacto expreso e indicándolo así en el INCOTERM, determinados conceptos dentro de los pagos que realizará por el vendedor, dejando entonces de ser pagados por el comprador. DDU, VAT PAID, BARCELONA (ESPAÑA). Al usar este INCOTERM, se recomienda declarar el lugar de destino indicado o convenido: 15,000 USD DDU (Aceros de Nuevo León, Monterrey, México. Incoterms 2000). Obligaciones: El vendedor entrega la mercancía a disposición del Comprador en el lugar convenido en el país importador; satisface los gastos de transporte, incluidas las operaciones de carga y descarga. El comprador asume por su cuenta los riesgos de pérdida o daño de la mercancía desde que el vendedor la pone a disposición en el lugar convenido. Efectúa el despacho de importación de las mercancías.
DDP (entregada derechos pagados) DELIVERED DUTY PAID (lugar de destino convenido)	El vendedor cumple su obligación de entrega cuando coloca la mercancía, en el punto de destino acordado, a disposición del comprador, ya despachada de aduana de exportación e importación, y con todos los gastos pagados. El vendedor corre con los gastos y el riesgo hasta el momento de la entrega. Puede utilizarse con independencia del medio de transporte elegido. Suele ir acompañada del lugar de destino elegido, por ejemplo DDP BARCELONA (ESPAÑA). Pueden excluirse, mediante pacto expreso e indicándolo así en el INCOTERM, determinados conceptos de los pagos que realizará por el vendedor, dejando entonces de ser pagados por éste, y pasando a ser pagados por el comprador: DDP, VAT UNPAID, BARCELONA (ESPAÑA). Al usar este INCOTERM, se recomienda declarar el lugar de destino indicado o convenido así: 20,000 USD DDP ("Aceros Colombianos", Bogotá, Colombia. Incoterms 2000). Obligaciones: El vendedor entrega la mercancía por su cuenta, a disposición del comprador en el lugar de destino convenido en el país del Importador, incluidas las maniobras de descarga. Efectúa el despacho de exportación e importación de la mercancía. El comprador soportar los riesgos y gastos que ocurran después de recibida la mercancía en el lugar convenido.

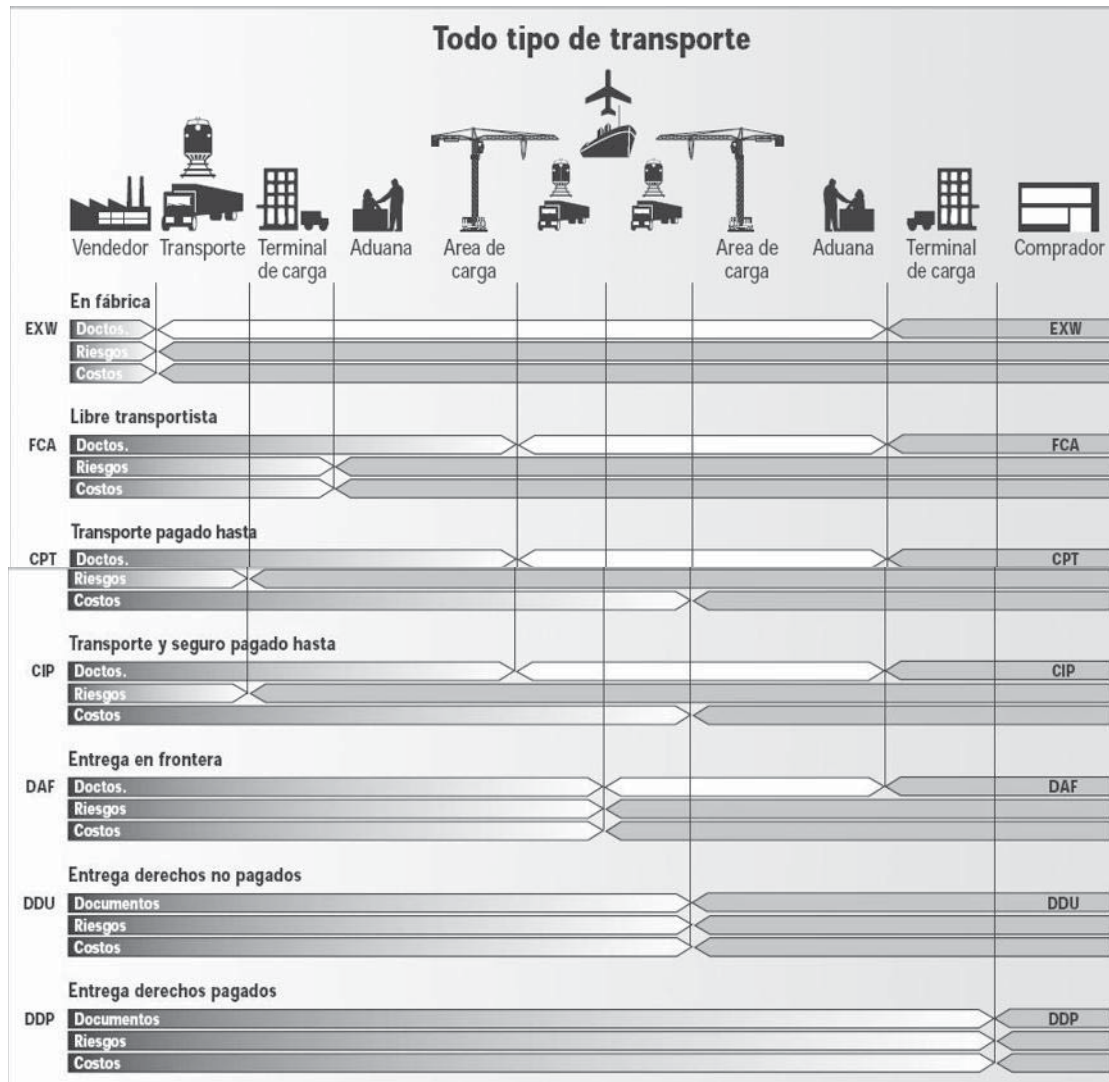
FUENTE: Guía Básica del Exportador del Banco Nacional de Comercio Exterior, S. N.C.

ANEXO VI

TRANSPORTE E INCOTERMS



Continúa



FUENTE: Guía Básica del Exportador del Banco Nacional de Comercio Exterior, S.N.C.



ANEXO VII

COMPARATIVO DE RIESGO EXPORTADOR-IMPORTADOR POR FORMAS Y MOMENTO DE PAGO UTILIZADOS EN EL COMERCIO INTERNACIONAL

FORMA DE PAGO	MOMENTO DE PAGO AL EXPORTADOR	BIENES DISPONIBLES PARA EL IMPORTADOR	RIESGOS PARA EL EXPORTADOR	RIESGOS PARA EL IMPORTADOR
Cheque	Antes de embarcar	Al arribo	Alto riesgo.	Total confianza en el exportador al embarcar las mercancías.
Giro bancario	A la fecha del giro	Antes del pago	Alta confianza de que el importador envíe el giro; alto riesgo exportador.	Mínimo riesgo. Sólo verifica cantidad y calidad al arribo.
Orden de pago	Antes de embarcar	Al arribo	Ninguno; verificar solamente el correcto acreditamiento a la cuenta.	Alta confianza en el exportador; alto riesgo parte compradora.
Cobranza bancaria	Al momento de presentar documentos financieros (letra de cambio) y documentos comerciales (factura, etc.)	Al arribo	Riesgo medio ante la renuencia del comprador de cubrir las letras de cambio.	Riesgo medio bajo; el comprador mantiene la posibilidad de negarse al pago si el embarque no ha llegado o está incompleto.
Carta de crédito	Cuando el embarque ha sido enviado	En cuanto llegue el embarque previamente confirmado	Ninguno, tomando en cuenta los términos de la carta de crédito (Irrevocable y confirmada).	Casi ninguno, especificando los requerimientos del comprador en la carta de crédito.

FUENTE: Guía Básica del Exportador del Banco Nacional de Comercio Exterior, S.N.C.



ANEXO VIII

SIMBOLOGÍA UTILIZADA PARA REPRESENTAR LOS DIVERSOS COSTOS DE LOS COMPONENTES DE LA ESTRUCTURA DE CAPITAL

TASA DE INTERÉS SOBRE LA DEUDA DE LA EMPRESA, ES DECIR, EL COSTO DEL COMPONENTE DEUDA ANTES DE IMPUESTOS	
SÍMBOLO	FUENTE
r_d	BESLEY, Scott; Brigham, Eugene F. "Fundamentos de Administración Financiera", 14 ^{va} edición, Editorial CENGAGE Learning, México, 2009.
k_d	BLOCK, Stanley B.; Hirt, Geoffrey A. "Fundamentos de Administración Financiera", 12 ^{va} edición, Editorial McGraw Hill, México, 2008.
k_d	BRIGHMAN, Eugene F.; Houston, Joel F. "Fundamentos de Administración Financiera", 10 ^{ma} edición, Editorial CENGAGE Learning, México, 2008.
r_d	EHRHARDT, Michael C.; Brigham, Eugene F. "Finanzas Corporativas", 2 ^{da} edición, Editorial CENGAGE Learning, México, 2007.
k_d	GITMAN, Lawrence J. "Principios de Administración Financiera", 11va edición, editorial Pearson, México, 2007.

COSTO COMPONENTE DE LA DEUDA DESPUÉS DE IMPUESTOS, DONDE T ES LA TASA FISCAL MARGINAL	
SÍMBOLO	FUENTE
$r_d(1-T)$	BESLEY, Scott; Brigham, Eugene F. "Fundamentos de Administración Financiera", 14 ^{va} edición, Editorial CENGAGE Learning, México, 2009.
Rendimiento $(1-T)$	BLOCK, Stanley B.; Hirt, Geoffrey A. "Fundamentos de Administración Financiera", 12 ^{va} edición, Editorial McGraw Hill, México, 2008.
$k_d(1-T)$	BRIGHMAN, Eugene F.; Houston, Joel F. "Fundamentos de Administración Financiera", 10 ^{ma} edición, Editorial CENGAGE Learning, México, 2008.
$r_d(1-T)$	EHRHARDT, Michael C.; Brigham, Eugene F. "Finanzas Corporativas", 2 ^{da} edición, Editorial CENGAGE Learning, México, 2007.
$k_d(1-T)$	GITMAN, Lawrence J. "Principios de Administración Financiera", 11va edición, editorial Pearson, México, 2007.

COSTO DE LA DEUDA USADO PARA CALCULAR EL COSTO PROMEDIO PONDERADO DE CAPITAL	
SÍMBOLO	FUENTE
r_{Dt}	BESLEY, Scott; Brigham, Eugene F. "Fundamentos de Administración Financiera", 14 ^{va} edición, Editorial CENGAGE Learning, México, 2009.
k_d	BLOCK, Stanley B.; Hirt, Geoffrey A. "Fundamentos de Administración Financiera", 12 ^{va} edición, Editorial McGraw Hill, México, 2008.
R_D	ROSS Westerfield, Jordan. "Fundamentos de Finanzas Corporativas", 9 ^{na} edición, Editorial McGraw Hill, México, 2010.
K_i	GITMAN, Lawrence J. "Principios de Administración Financiera", 11va edición, editorial Pearson, México, 2007.

Continúa



COSTO DE LAS ACCIONES PREFERENTES	
SÍMBOLO	FUENTE
r_{ps}	BESLEY, Scott; Brigham, Eugene F. "Fundamentos de Administración Financiera", 14 ^{va} edición, Editorial CENGAGE Learning, México, 2009.
k_p	BLOCK, Stanley B.; Hirt, Geoffrey A. "Fundamentos de Administración Financiera", 12 ^{va} edición, Editorial McGraw Hill, México, 2008.
k_p	BRIGHMAN, Eugene F.; Houston, Joel F. "Fundamentos de Administración Financiera", 10 ^{ma} edición, Editorial CENGAGE Learning, México, 2008.
r_{ap}	EHRHARDT, Michael C.; Brigham, Eugene F. "Finanzas Corporativas", 2 ^{da} edición, Editorial CENGAGE Learning, México, 2007.
R_P	ROSS Westerfield, Jordan. "Fundamentos de Finanzas Corporativas", 9 ^{na} edición, Editorial McGraw Hill, México, 2010.
k_p	GITMAN, Lawrence J. "Principios de Administración Financiera", 11va edición, editorial Pearson, México, 2007.

COSTO COMPONENTE DE LAS UTILIDADES RETENIDAS	
SÍMBOLO	FUENTE
r_s	BESLEY, Scott; Brigham, Eugene F. "Fundamentos de Administración Financiera", 14 ^{va} edición, Editorial CENGAGE Learning, México, 2009.
k_e	BLOCK, Stanley B.; Hirt, Geoffrey A. "Fundamentos de Administración Financiera", 12 ^{va} edición, Editorial McGraw Hill, México, 2008.
k_a	BRIGHMAN, Eugene F.; Houston, Joel F. "Fundamentos de Administración Financiera", 10 ^{ma} edición, Editorial CENGAGE Learning, México, 2008.
k_r	GITMAN, Lawrence J. "Principios de Administración Financiera", 11va edición, editorial Pearson, México, 2007.

COSTO COMPONENTE DE CAPITAL EXTERNO OBTENIDO MEDIANTE LA EMISIÓN DE NUEVAS ACCIONES COMUNES (COSTO DE LAS ACCIONES COMUNES)	
SÍMBOLO	FUENTE
r_e	BESLEY, Scott; Brigham, Eugene F. "Fundamentos de Administración Financiera", 14 ^{va} edición, Editorial CENGAGE Learning, México, 2009.
k_n	BLOCK, Stanley B.; Hirt, Geoffrey A. "Fundamentos de Administración Financiera", 12 ^{va} edición, Editorial McGraw Hill, México, 2008.
k_e	BRIGHMAN, Eugene F.; Houston, Joel F. "Fundamentos de Administración Financiera", 10 ^{ma} edición, Editorial CENGAGE Learning, México, 2008.
r_a	EHRHARDT, Michael C.; Brigham, Eugene F. "Finanzas Corporativas", 2 ^{da} edición, Editorial CENGAGE Learning, México, 2007.
R_E	ROSS Westerfield, Jordan. "Fundamentos de Finanzas Corporativas", 9 ^{na} edición, Editorial McGraw Hill, México, 2010.
K_s	GITMAN, Lawrence J. "Principios de Administración Financiera", 11va edición, editorial Pearson, México, 2007.

Continúa



TASA DE RETORNO LIBRE DE RIESGO	
SÍMBOLO	FUENTE
r_{LR}	BESLEY, Scott; Brigham, Eugene F. "Fundamentos de Administración Financiera", 14 ^{va} edición, Editorial CENGAGE Learning, México, 2009.
R_f	BLOCK, Stanley B.; Hirt, Geoffrey A. "Fundamentos de Administración Financiera", 12 ^{va} edición, Editorial McGraw Hill, México, 2008.
k_{LR}	BRIGHMAN, Eugene F.; Houston, Joel F. "Fundamentos de Administración Financiera", 10 ^{ma} edición, Editorial CENGAGE Learning, México, 2008.
r_{LR}	EHRHARDT, Michael C.; Brigham, Eugene F. "Finanzas Corporativas", 2 ^{da} edición, Editorial CENGAGE Learning, México, 2007.
R_f	ROSS Westerfield, Jordan. "Fundamentos de Finanzas Corporativas", 9 ^{na} edición, Editorial McGraw Hill, México, 2010.
R_F	GITMAN, Lawrence J. "Principios de Administración Financiera", 11va edición, editorial Pearson, México, 2007.

RETORNO O RENDIMIENTO DE MERCADO	
SÍMBOLO	FUENTE
r_M	BESLEY, Scott; Brigham, Eugene F. "Fundamentos de Administración Financiera", 14 ^{va} edición, Editorial CENGAGE Learning, México, 2009.
k_m	BLOCK, Stanley B.; Hirt, Geoffrey A. "Fundamentos de Administración Financiera", 12 ^{va} edición, Editorial McGraw Hill, México, 2008.
k_m	BRIGHMAN, Eugene F.; Houston, Joel F. "Fundamentos de Administración Financiera", 10 ^{ma} edición, Editorial CENGAGE Learning, México, 2008.
R_m	ROSS Westerfield, Jordan. "Fundamentos de Finanzas Corporativas", 9 ^{na} edición, Editorial McGraw Hill, México, 2010.
k_m	GITMAN, Lawrence J. "Principios de Administración Financiera", 11va edición, editorial Pearson, México, 2007.

TASA LIBRE DE RIESGO	
SÍMBOLO	FUENTE
$(r_M - r_{LR})$	BESLEY, Scott; Brigham, Eugene F. "Fundamentos de Administración Financiera", 14 ^{va} edición, Editorial CENGAGE Learning, México, 2009.
$(k_m - R_f)$	BLOCK, Stanley B.; Hirt, Geoffrey A. "Fundamentos de Administración Financiera", 12 ^{va} edición, Editorial McGraw Hill, México, 2008.
$(k_m - k_{LR})$	BRIGHMAN, Eugene F.; Houston, Joel F. "Fundamentos de Administración Financiera", 10 ^{ma} edición, Editorial CENGAGE Learning, México, 2008.
(PR_M)	EHRHARDT, Michael C.; Brigham, Eugene F. "Finanzas Corporativas", 2 ^{da} edición, Editorial CENGAGE Learning, México, 2007.
$(R_M - R_f)$	ROSS Westerfield, Jordan. "Fundamentos de Finanzas Corporativas", 9 ^{na} edición, Editorial McGraw Hill, México, 2010.
$(k_m - R_F)$	GITMAN, Lawrence J. "Principios de Administración Financiera", 11va edición, editorial Pearson, México, 2007.

Continúa



COEFICIENTE BETA	
SÍMBOLO	FUENTE
β	BESLEY, Scott; Brigham, Eugene F. "Fundamentos de Administración Financiera", 14 ^{va} edición, Editorial CENGAGE Learning, México, 2009.
	BLOCK, Stanley B.; Hirt, Geoffrey A. "Fundamentos de Administración Financiera", 12 ^{va} edición, Editorial McGraw Hill, México, 2008.
	BRIGHMAN, Eugene F.; Houston, Joel F. "Fundamentos de Administración Financiera", 10 ^{ma} edición, Editorial CENGAGE Learning, México, 2008.
	EHRHARDT, Michael C.; Brigham, Eugene F. "Finanzas Corporativas", 2 ^{da} edición, Editorial CENGAGE Learning, México, 2007.
	ROSS Westerfield, Jordan. "Fundamentos de Finanzas Corporativas", 9 ^{na} edición, Editorial McGraw Hill, México, 2010.
	GITMAN, Lawrence J. "Principios de Administración Financiera", 11va edición, editorial Pearson, México, 2007.

SIGNIFICADO	SÍMBOLO	FUENTE
Promedio Ponderado del Costo de Capital	PPCC	BESLEY, Scott; Brigham, Eugene F. "Fundamentos de Administración Financiera", 14 ^{va} edición, Editorial CENGAGE Learning, México, 2009.
Promedio ponderado del Costo de Capital	k_a	BLOCK, Stanley B.; Hirt, Geoffrey A. "Fundamentos de Administración Financiera", 12 ^{va} edición, Editorial McGraw Hill, México, 2008.
Costo Promedio Ponderado de Capital	CPPC	BRIGHMAN, Eugene F.; Houston, Joel F. "Fundamentos de Administración Financiera", 10 ^{ma} edición, Editorial CENGAGE Learning, México, 2008.
Costo Promedio Ponderado de Capital	CPPC	EHRHARDT, Michael C.; Brigham, Eugene F. "Finanzas Corporativas", 2 ^{da} edición, Editorial CENGAGE Learning, México, 2007.
Costo Promedio Ponderado de Capital	CPPC	ROSS Westerfield, Jordan. "Fundamentos de Finanzas Corporativas", 9 ^{na} edición, Editorial McGraw Hill, México, 2010.
Costo de Capital Promedio Ponderado	CCPP	GITMAN, Lawrence J. "Principios de Administración Financiera", 11va edición, editorial Pearson, México, 2007.

FUENTE: Elaboración propia.