



UNIVERSIDAD AUTÓNOMA DEL
ESTADO DE MÉXICO

Centro Universitario UAEM Texcoco

**“Plan de exportación de artesanías de popotillo cambray de la
empresa Popotl Art ® a Costa Rica”**

T E S I S

PARA OBTENER EL TÍTULO DE:

LICENCIADO EN ECONOMÍA

PRESENTA:

ANGELES JULIETA MARTINEZ MENDOZA

DIRECTOR:

DR. EN C. LUIS ENRIQUE ESPINOSA TORRES

REVISORES:

DRA. EN C. ESTHER FIGUEROA HERNÁNDEZ

DR. EN C. ALBERT LEÓN HERRERA

TEXCOCO, ESTADO DE MÉXICO, JULIO 2019.

RESUMEN

La presente investigación se realizó en la colonia San Lorenzo, municipio de Chimalhuacán, Estado de México, tuvo como objetivo principal generar un plan de exportación de artesanías de popotillo de cambray que permita desarrollar una actividad económicamente viable con el fin de mejorar las condiciones de vida de los artesanos y promover la cultura mexicana. El método usado fue hipotético inductivo y analítico, se hizo un estudio de lo particular a lo general al partir de un producto de origen vegetal hasta llegar a la creación y exportación de artesanías, por otro lado, la empresa Popotl Art ® busca comercializar su producto internacionalmente, buscando abrirse nuevas fronteras para la venta de sus productos. El producto se comercializa por medio de un canal de distribución directo, en donde existe un productor como parte inicial, que es el encargado de generar la artesanía, seguido de eso se pasa a un intermediario al cual se le vende la mercancía y la distribuye, para, así como último paso llegue a su consumidor final, por lo tanto, se determina la mejor alternativa el canal indirecto con distribución selectiva para envío de a Heredia, Costa Rica.

Se recopilaron y tramitaron los documentos necesarios para poder efectuar la exportación, la empresa Popotl Art ® busca generar utilidades por sus ventas, es así como se determinó los costos de producción unitario, obteniendo un costo total de venta de \$128.89 pesos por pieza, esto significa que del costo de producción y de operación se va a obtener una utilidad del 75%, mejorando la rentabilidad de la empresa y promover la cultura mexicana en el mercado costarricense.

Palabras clave: Plan de exportación, artesanía, comercio internacional, documentos

ABSTRACT

This research took place in the San Lorenzo neighborhood, municipality of Chimalhuacán in the State of Mexico. The main purpose was to create a handcraft exportation plan that helped to develop an economic activity in the community, to improve the artisan's lifestyle and to promote the Mexican culture. The method that was applied was an inductive and analytic hypothetic, the field research started from the particular to the general, the object of the study was a vegetal product from the crops until the handcraft is finished and ready to export. That's the strategic unit of business of Popotl Art company and nowadays is trying to export around the world. The final product is merchandise in a direct distribution channel, in which the producer of the vegetal is the artisan as well and delivers the finished product as a handcraft to an intermediary, which sells and distributes the handcraft. For the above the research determined that the best alternative to export was by an indirect channel with a selective distribution in order to export to Heredia, Costa Rica.

Part of the study was to acknowledge the bureaucratic and paper work that was required from Mexico to make possible the exportation of the handcraft. Also the production costs per unit were calculated in order to review the profits per unit. The cost per unit was \$128.89 so the profit per unit was 75%. This numbers showed how much improve was going to happen to Popotl Art Company and also to appear as a Mexican company in the Costa Rican market.

Key words: Exportation Plan, handcraft, international commerce, documents

DEDICATORIAS

Con todo mi amor y agradecimiento quiero dedicar este logro a ustedes mi familia y amigos por que representan el amor que siempre me impulso a realizar este sueño, siendo ustedes la inspiración para seguir adelante y tomar nuevos retos en la vida. Gracias por la paciencia y el apoyo incondicional que en todo momento me brindaron. Para ustedes con todo mi amor.

A Lalita Q.P.D Mi ángel de la guarda, el pilar principal de la familia, quien me apoyo en todo momento, por motivarme a seguir adelante, este logro te lo debo. Aunque ya estás en el cielo espero estés orgullosa de lo que tanto esperabas que era verme graduada, lamentablemente diosito cambio nuestros planes y decidió llevarte con él, pero este trabajo es resultado de tu esfuerzo y motivación que me ayudaron a poder culminar, porque gran parte de lo que ahora soy es gracias a ti. Gracias por guiar mi camino y estar conmigo en los momentos más difíciles. Mi triunfo te lo dedico.

A mi mamá Hermelinda, porque eres una mujer maravillosa y por qué gracias a ti, dios me ha dado la oportunidad de vivir y la tarea de ser alguien importante en la vida, de quien he aprendido que siempre hay que luchar por sus sueños, quien me ha brindado buenos momentos en mi vida y me ha enseñado que toda caída tiene una buena enseñanza y a pesar de eso tenemos que seguir adelante, por ser mi principal motor de vida, gracias por la dicha enorme de ser tu hija.

A mis hermanos Javier y Magaly, por quererme con mis defectos y virtudes, por apoyarme en los momentos más felices y tristes de mi vida, por enseñarme que la familia siempre está para apoyarse, gracias por motivarme a seguir adelante, por defenderme, protegerme y sobre todo por brindarme su confianza, los quiero mucho.

A mi mejor amiga Karen, por todos tus consejos, por apoyarme, cuidarme, defenderme y sobre todo por estar conmigo cuando más lo he necesitado, por quererme como una hermana y regañarme como una hija, muchas gracias.

A mi papá Luis Kike, por ser la persona que me ha guiado y motivado para prepararme profesionalmente, de quien he aprendido mucho y le debo la mayoría de los conocimientos que he adquirido, quien me ha hecho crecer como persona y ha estado conmigo hasta el término de este difícil camino, sin sus consejos, su paciencia y sabiduría no hubiese sido posible llegar hasta donde estoy.

A mi cuñado César, por enseñarme mucho, tenerme paciencia y sobre todo por recuperarme mi tesis cada que se me borraba, gracias por todo el apoyo incondicional y por haber sido un genio en computación.

A la banda (Fam. Alday Alfaro y Salazar Toledo), de quienes he aprendido mucho, gracias por sus consejos y por motivarme a seguir adelante, por enseñarme que siempre hay que ser humilde y lo más sencillo te puede hacer feliz, por regañarme cuando es necesario, pero sobre todo gracias por todos los bellos momentos juntos.

A mi equipo de trabajo (China, Michel & Carlos), quienes me han enseñado lo que es el verdadero trabajo en equipo, que siempre hay que estar el uno para el otro, pero sobre todo que de esto puede nacer una gran amistad, poco tiempo ha sido el trabajo pero grandes las enseñanzas, los quiero mucho.

AGRADECIMIENTOS

Le agradezco a dios por brindarme la oportunidad de un día más de vida y así culminar esta etapa maravillosa.

A mis maestros. Muchas gracias por compartir sus conocimientos, experiencias, pero sobre todo por su paciencia y tiempo que nos dedicaron, a pesar de sus regaños fue grato el trabajar con ustedes. **A mis compañeros** por darme una gran lección de vida y enseñarme que no a cualquiera se le puede decir amigo, gracias por los buenos y malos momentos, cada quien tomará un camino diferente, pero de todo corazón les deseo mucho éxito.

A mi escuela quien se convirtió en mi segundo hogar, en el lugar donde viví las mejores experiencias de mi vida y donde conocí maravillosas personas, jamás olvidare a esta institución que me formo profesionalmente.

A mi director de Tesis Dr. Luis Enrique Espinosa Torres: Gracias por darme el mejor regalo que son los conocimientos, por tenerme paciencia, ayudarme, apoyarme y guiarme por el camino del bien, a pesar de que he fallado como alumna sé que cuento con su apoyo en todo momento. Gracias por acompañarme en mis distintas etapas dentro de la escuela, por extenderme la mano cuando más lo necesite, sabe que le tengo mucho respeto y admiración, que siempre estaré agradecida con usted por darme una buena formación; bien dicen de los profesores más exigentes son de los que en verdad se aprenden.

A mi revisora Dra. Esther Figueroa Hernández: Gracias por brindarme su apoyo, por tenerme paciencia, motivarme a seguir adelante y cumplir mis objetivos, a pesar de que solo tuve la dicha de tenerla como profesora un semestre valore los conocimientos adquiridos y le agradeceré porque a pesar de ya haber culminado mi carrera sigue pendiente de mí y sé que siempre seguiré contando con su apoyo.

A mi revisor Dr. Albert León Herrera: Gracias por compartir tus conocimientos, por ser paciente, brindarme tu apoyo incondicional, aunque ya haya egresado sé que si necesito ayuda me lo brindarás, no encuentro la forma de decir lo agradecida que estoy por haber tenido la dicha de haberte tenido como profesor y amigo.

ÍNDICE GENERAL

	Pág.
Resumen	III
Abstract	IV
Dedicatoria	V
Agradecimientos	VII
ÍNDICE DE FIGURAS	XII
ÍNDICE DE GÁFICAS	XIV
ÍNDICE DE CUADROS	XV
I. INTRODUCCIÓN	1
1.1 Planteamiento del problema	5
1.2 Objetivos	7
1.2.1 General	7
1.2.2 Específicos	7
1.3 Hipótesis	7
II. ANTECEDENTES	8
III. MARCO TEÓRICO	12
IV. METODOLOGÍA	18
V. ANÁLISIS Y DISCUSIÓN DE RESULTADOS	20
5.1 Aspectos básicos y generales de la empresa Popotl Art ® en el proceso de exportación	20
5.1.1 Surgimiento y consolidación de la empresa	20
5.2 Estrategias para el proceso de exportación de la empresa Popotl Art ® para el mercado Costarricense	22
5.2.1 Estudio de mercado	22
5.2.1.1 Características del mercado	22
5.2.1.2 Economía	24
5.2.1.2.1 Población	24

5.2.1.2.2 Inversión Extranjera Directa	25
5.2.1.2.3 Grado de Desarrollo	28
5.2.1.3 Política	34
5.2.1.3.1 Indicadores macroeconómicos	34
5.2.2 Características del producto	37
5.2.2.1 Producto	37
5.2.2.2 Proceso de transformación y elaboración de la artesanía	37
5.2.2.3 Matriz FODA Popotl Art ®	39
5.2.2.4 Valor de la mercancía	40
5.2.2.4.1 Estrategias de comercialización 4 P's	41
5.2.2.5 Canales de distribución	43
5.2.3. Restricciones arancelarias	44
5.2.3.1 Clasificación arancelaria	44
5.2.3.2 Tratamiento arancelario	45
5.2.3.3 Acceso al arancel	47
5.2.3.3.1 Reglas de origen	47
5.2.4. Restricciones no arancelarias	47
5.2.4.1 Restricciones no arancelarias cuantitativas	47
5.2.4.1.1 Permisos	47
5.2.4.1.2 Cupos	48
5.2.4.2 Restricciones no arancelarias cualitativas	48
5.2.4.2.1 Regulaciones de etiquetado	48
5.2.4.2.2 Regulaciones de envase y embalaje	50
5.2.4.2.2.1 Acondicionamiento del producto	52
5.2.4.2.2.2 Requisitos para la importación a Costa Rica	56
5.2.4.2.3 Regulaciones de mercado de país de origen	58

5.2.4.2.4 Normas de calidad	58
5.3. Ejecución del plan de exportación de la empresa Popotl Art	59
®	
5.3.1. Documentos y tramites de exportación	59
5.3.1.1 Requisitos previos a la exportación	59
5.3.1.1.1 Registro Federal de Contribuyentes (RFC)	59
5.3.1.1.2 Padrón de exportadores	60
5.3.1.1.3 Propiedad Intelectual e industrial	60
5.3.1.1.4 Registro en el Sistema de Información empresarial Mexicano (SIEM)	62
5.3.1.1.5 Hecho en México	64
5.3.2. Actores que intervienen en el proceso de exportación	64
5.3.3. Proceso de exportación	66
5.3.3.1 Preparación del embarque	66
5.3.3.1.1 Factura	66
5.3.3.1.2 Lista de empaque	67
5.3.3.1.2.1 Certificado de calidad	68
5.3.3.2 Proceso de transporte y seguro	70
5.3.3.2.1 Documentos de transporte	71
5.3.3.2.2 Seguros para envío de carga	72
5.3.3.3 Proceso de despacho aduanal	73
5.3.3.3.1 Carta de indicaciones al Agente Aduanal	74
5.3.3.3.2 Pedimento de exportación	75
5.3.3.3.3 Certificado de origen	75
5.3.4. Términos de negociación	77
5.3.4.1 INCOTERMS	77
5.3.4.1.1 Clasificación de Incoterms	79
5.2.4.1.2 Metodología para definir el precio del producto a	81

exportar	
5.3.5. Formas de pago internacional	82
5.3.5.1 Formas de pago	82
5.3.5.1.1 Carta de crédito	82
5.3.5.1.1.1 Modalidades de Carta de Crédito	83
5.3.6. Contratos de compra-venta	84
5.3.7. Programas de apoyo a la exportación	89
VI. CONCLUSIONES	92
VII. REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS	93
VIII. ANEXOS	98
10.1 Registro de marca Popotl Art ®	99
10.2 Factura comercial	102
10.3 Lista de empaque	103
10.4 Guía aérea	104
10.5 Carta de derecho al Agente Aduanal	105
10.6 Pedimento de exportación	106
10.7 Certificado de origen	109
10.8 Carta de crédito	110

ÍNDICE DE FIGURAS

	Pág.	
Figura 1.	Zonas para la extracción de popotillo de cambray 1830- 2013	4
Figura 2.	Metodología propuesta para el Plan de exportación de artesanías de popotillo a Costa Rica	19
Figura 3.	Trabajo de la empresa Popotl Art ®	21
Figura 4.	Ubicación geográfica de Costa Rica	23
Figura 5.	Flujos comerciales con México, 2007-2016 (Millones de dólares)	36
Figura 6.	Proceso de transformación y elaboración de la artesanía de Popotillo	38
Figura 7.	Análisis FODA de Popotl Art ®	39
Figura 8.	4 P´s de la empresa Popotl Art ®	42
Figura 9.	Canal de distribución para la empresa Popotl Art ®	44
Figura 10.	Clasificación arancelaria de artesanías de popotillo de cambray	45
Figura 11.	Etiqueta para productos de la empresa Popotl Art ®	49
Figura 12.	Regulación de envase y embalaje	51
Figura 13.	Sellado correcto de un paquete para su traslado	52
Figura 14.	Embalaje para artesanías de la empresa Popotl Art ®	54
Figura 15.	Sellado correcto de un paquete para su traslado	55
Figura 16.	Símbolos ISO 780:1997 para embalajes	56
Figura 17.	Requisitos de importación en Costa Rica	57
Figura 18.	Registro de marca de la empresa Popotl Art ®	61
Figura 19.	Ruta de envío México- Costa Rica	72
Figura 20.	Aduanas en México	74
Figura 20.	Obligaciones de los Incoterms	78
Figura 21.	Clasificación de los Incoterms por medio de transporte	79
Figura 22.	Proceso de la técnica Costing	81

ÍNDICE DE GRÁFICAS

		Pág.
Gráfica 1.	Aportación de la cultura y las artesanías al PIB Nacional, 2016	2
Gráfica 2.	Ramas Artesanales de México, 2016	3
Gráfica 3.	Nivel de ingresos de la población en la rama artesanal en México, 2011	10
Gráfica 4.	Población de Costa Rica en el periodo 2005-2017 (Millones de personas)	24
Gráfica 5.	Índice de Desarrollo Humano de Costa Rica, 2005-2017	29
Gráfica 6.	Crecimiento económico de Costa Rica, 2005-2017	30
Gráfica 7.	Producto Interno Bruto per cápita de Costa Rica, 2005- 2017	32
Gráfica 8.	Principales países con mayor aportación al PIB respecto a Costa Rica, 2018	33
Gráfica 9.	Tasa de Desempleo en Costa Rica, 2005-2017	34
Gráfica 10.	Deuda Externa en Costa Rica, 2005-2017	35
Gráfica 11.	Importaciones de Costa Rica por país de origen	46

ÍNDICE DE CUADROS

		Pág.
Cuadro 1.	Inversión Extranjera Directa por país de origen, 2000-2011 (Millones de dólares)	26
Cuadro 2.	Valor de producción de separadores de popotillo de cambray	41
Cuadro 3.	Norma Oficial Mexicana para embalaje	50
Cuadro 4.	Cámaras de apoyo al exportador	62
Cuadro 5.	Requisitos para la emisión de certificado fitosanitario	65
Cuadro 6.	Normas Oficiales Mexicanas para exportación	69
Cuadro 7.	Aerolíneas de transporte de carga	71
Cuadro 8.	Datos para certificado de Origen México-Costa Rica	76
Cuadro 9.	Descripción de incoterms para transporte aéreo	80
Cuadro 10.	Determinación del precio de exportación unitario mediante la técnica de costing	81
Cuadro 11.	Programas de apoyo a las exportaciones	90

I. INTRODUCCIÓN

La identidad cultural comprende diversos aspectos, ya sea valores, tradiciones, lengua o cultura, los cuales funcionan como elemento importante para identificar a distintos grupos sociales, así como las características que lo hacen ser único y distinguirse de los demás.

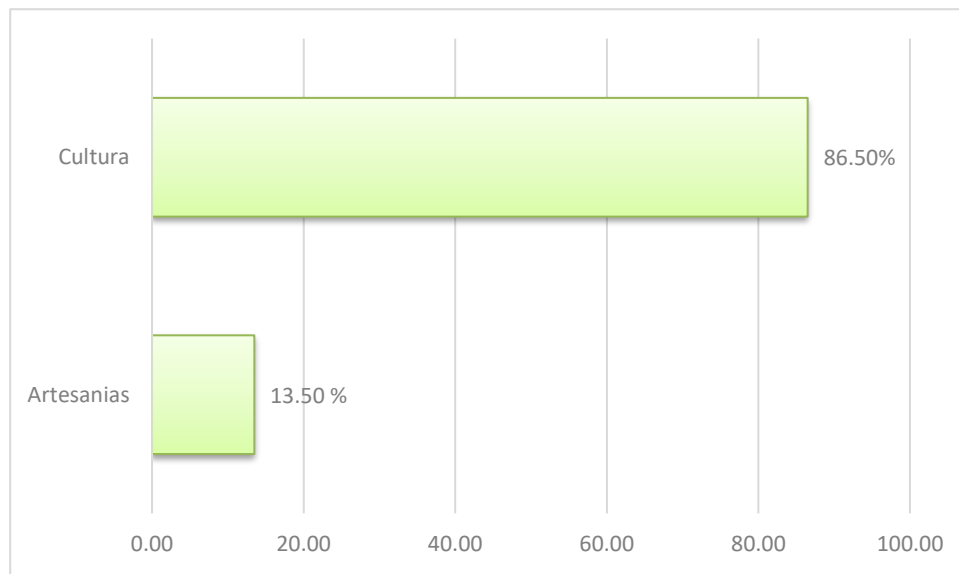
México es un país multicultural y conservador a la vez, que busca no solo quedarse con su cultura, abriéndose las puertas en los mercados internacionales al darla a conocer y así que todas las personas sepan realmente lo que identifica al país, colores, tradiciones, formas de trabajar, el arte de las manos mexicanas; es así como no solo se trata de incentivar el mercado de bienes cotidianos, si no también abrirse a un mercado cultural y dar realmente esa parte que puede brindar de arte.

Al ser un país innovador y a la vez, conservar las técnicas ancestrales, hace que se encuentre encabezando la lista de los países líderes exportadores de artesanías, y así logra dar a conocer lo que identifica a la nación como mexicanos, y no solo la cultura mexicana.

Según las Cuentas de Satélite de Cultura de México (CSCM, 2016) de acuerdo al Producto Interno Bruto (PIB), México aporta el 13.5% a las artesanías y el 86.5% a la cultura (Grafica 1.), y estudios realizados han determinado que, en comparación con otros países, México es uno de los que más importancia les da a las artesanías, fomentando la parte del patrimonio cultural.

Es así como las artesanías mexicanas han retomado un lugar importante en la cultura mexicana y en los mercados al ser aquella que caracteriza a la población en general, sea por el uso de técnicas, la implementación de colores y diseños que hacen distintivo al país.

Grafica 1. Aportación de la cultura y las artesanías al PIB Nacional, 2016



Fuente: Elaboración propia con datos de Cuentas de Satélite de Cultura, México, 2017

Es por eso que el país se ha dado la tarea de seguir conservando tradiciones ancestrales y a pesar del crecimiento comercial que ha presentado ya sea en transformación o producción, nunca ha perdido su empatía y cariño por el arte, cosa por la cual se caracteriza el país.

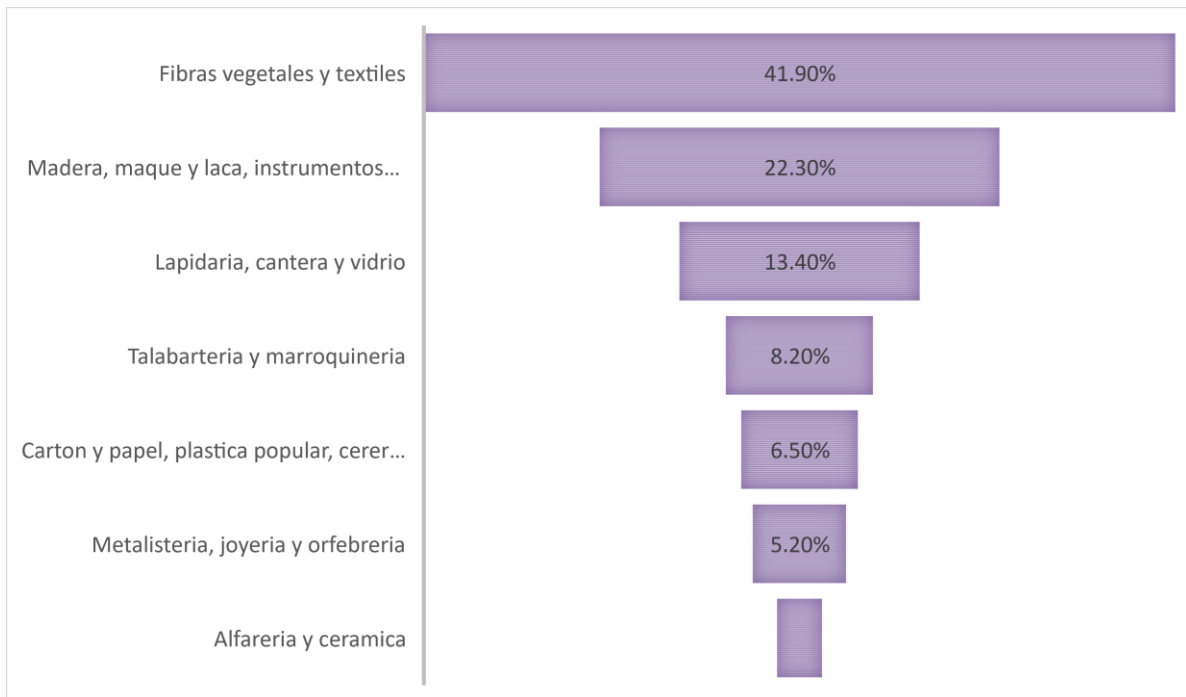
El Estado de México, busca de alguna manera conservar y rescatar el arte y la cultura, sus tradiciones son muy importantes; si de algo se caracteriza la entidad es por su multiculturalidad, y es por ello que trabajar en conjunto con diversas personas que investigan la manera de resaltar la parte más importante, además de dar, compartir y generar un gran amor por la cultura y empleo para sus habitantes.

El arte significa historia, es así como se le da un nuevo sentido al producir artesanías; México cuenta con sus propias ramas artesanales, las cuales en conjunto son utilizadas para crear productos únicos y representativos.

Las ramas artesanales responden a un conjunto de técnicas de producción en las que se utilizan materias primas similares o complementarias procesadas para crear productos u objetos comunes entre sí, y que a su vez puedan ser asociadas a alguna sub rama, las cuales se componen de una variedad de técnicas particulares de

ejecución que se aplica para lograr el producto final (CSCM, 2016).

Gráfica 2. Ramas artesanales de México, 2016



Fuente: Elaboración propia con datos de CSCM, 2016.

En la gráfica 2, se observan las siete ramas artesanales con las que cuenta México, teniendo con mayor porcentaje las fibras vegetales y textiles, representando el 42%, seguido de ellas está la madera, maque y laca, instrumentos musicales y juguetería que cuenta con el 22%, después esta la lapidería, cantera y vidrio con el 13%, la talabartería y marroquinera con el 8%, cartón, papel, plástica popular, cerería y pirotecnia con el 7%, metalistería, joyería y orfebrería con el 5% y la que menor representatividad tiene pero no dejar se importante es la alfarería y cerámica con el 3% del total de las artesanías.

Existen diversas herramientas que ayudan a que todo sea posible, pero, la materia prima juega un rol importante en la transformación; para hacer artesanías se utilizan recursos naturales, de ahí surge el propósito de hacer arte a mano mexicana, ya que los artesanos consiguen su material de trabajo de forma tradicional, trabajando lo que la tierra brinda y poco a poco irla transformando para que de esa manera se puedan

generar sus insumos.

Entre los insumos y productos artesanales de los mexiquenses se encuentra el popotillo de cambray, que forma parte de la materia prima con la que cuenta el estado, por su nombre científico denominada *muhlenbergia quadridentata*, localizada en los últimos años solo en los estados de Puebla, Estado de México e Hidalgo; dicha planta ha sido estudiada durante años, pero conforme pasa el tiempo cada vez es más difícil de encontrar, su proceso de recolección es laborioso, debido a que está entre más hierba, es necesario inspeccionarla bien para su uso. En la figura 1 se observa las zonas en las que se encuentra el popotillo de cambray en los años de 1830- 2013, debido a la intervención humana en la creación de infraestructura y daño a nuestro ecosistema, las zonas para la recolección de dicha planta se han visto disminuidas considerablemente, por lo tanto, la materia es un poco más difícil de conseguir.

Figura 1. Zona de extracción de popotillo de cambray 1830-2013



Fuente: Global Biodiversity Information Facility, 2019.

En la figura 1, se observa que, durante 183 años, la distribución de la planta de popotillo cambray disminuyó casi un 98%, pues pasó de ser ubicada en 112 lugares a únicamente tres lugares en todo el país, lo cual es una amenaza para los artesanos.

1.1 Planteamiento del problema

La presente investigación es importante porque las artesanías de popotillo cambray han evolucionado y revolucionado en cuanto a cultura, debido a los gustos y preferencias que la población en general muestra, dándole su debida importancia y siendo una de las más demandadas en otros países, ya sea por los colores que se utilizan, forma de elaboración, técnicas utilizadas, representatividad y trabajo terminado.

El arte popular mexicano ha tenido un dominio importante para el país, el trabajo artesanal y sus características hacen que se identifique como único y diverso, las técnicas empleadas por los artesanos datan de siglos atrás, preservándose la tradición muchas veces familiar y algunas otras innovando en cuanto a la realización de los trabajos.

El problema radica en que, en la actualidad, no se les da el verdadero valor a los artesanos mexicanos, ellos buscan conservar las tradiciones debido a que es una forma de rescatar la base cultural y artesanal de sus ancestros y seguir realizando esta actividad, pero a la vez generando un nuevo enfoque e innovando en las técnicas de realización.

Por lo anterior, un plan de exportación, representa una alternativa viable para este sector de la población, pues permite buscar alternativas de negocios y a la vez estrategias de rescate, arraigo, conservación, difusión e innovación para la cultura popular mexicana.

En México la comercialización de mercancías cada vez se ha vuelto un tema de mayor relevancia, debido a eso el país ha tenido que mejorar la calidad de los

productos; representando una parte importante de ingresos al país, se ha logrado posicionar dentro de los primeros lugares en ciertas ramas, pero les ha puesto aún mayor importancia a las artesanías.

Aunado a lo anterior, una artesanía es aquella que es producida por mano mexicana, tomando un valor mayor; la mano de obra adquiere cierta importancia y conforme pasa el tiempo los artesanos se dedican a mejorar la técnica del producto y así comenzar a construir, se habla de un trabajo de mayor tiempo, dedicación y calidad.

Por las características que definen una artesanía se busca brindar el apoyo a la empresa Popotl art ® para comenzar a comercializar su mercancía, empresa que ha tenido una larga experiencia en la creación y elaboración de artesanías a base de popotillo de cambray, contando con siete reconocimientos a nivel estatal y nacional. Actualmente, los creadores de Popotl art ® cuentan con reconocimientos de obras que se han vendido a través de concursos que han ganado con la participación de convocatorias emitidas por el Fondo Nacional para el Fomento de las Artesanías (FONART), además de contar con la oportunidad de que Costa Rica sea uno de los países interesados en comprar sus productos y por lo tanto lo demande, siendo así una manera de contribuir a la difusión de la cultura mexicana en diversos países.

El promover el arte mexicano trae consigo generación de empleos, con la capacitación, enseñanza y manejo de los distintos materiales para la creación de artesanías, ayuda a preservar la cultura, logrando que se abran la puerta a distintos mercados, como consecuencia los artesanos se enfrentarían un nuevo reto ya que muchos de ellos no tienen el conocimiento para exportar.

Por lo tanto, los comercios internacionales a través de los tratados comerciales dan la posibilidad de vender la mercancía a otros países, conquistando nuevos mercados, pero también buscando la capacitación, asesoría y manejo adecuado.

Esta investigación tiene como finalidad ayudar a los artesanos a crear un plan de exportación que les permita comercializar sus productos a nivel internacional y que a la par genere una mejor calidad de vida.

1.2 Objetivos

1.2.1 Generales

Generar un plan de exportación de artesanías de popotillo cambray a Costa Rica para la empresa Popotl art ® que permita una actividad económicamente viable con el fin de mejorar las condiciones de vida de los artesanos y promover la cultura mexicana y sus ramas artesanales.

1.2.2 Específicos

- Conocer los aspectos básicos y generales de la empresa para llevar a cabo el proceso de exportación.
- Definir las estrategias con base a las características del producto, estudio de mercado y sus restricciones arancelarias y no arancelarias para el proceso de exportación.
- Ejecutar el plan de exportación de acuerdo a los documentos y tramites, actores, proceso, términos de negociación, formas de pago internacional, contratos de compra-venta y apoyos de servicio a la exportación.

1.3 Hipótesis

La exportación de artesanías de popotillo cambray beneficia a la empresa Popotl art ®; conjuntamente el diseño de un plan de exportación a Costa Rica permite la comercialización de artesanías a otros países, trayendo consigo diversos beneficios como rentabilidad para la empresa y logrando dar a conocer la cultura mexicana generando empleos para cambiar la calidad de vida de los artesanos.

II. ANTECEDENTES

El arte popular en México ha sido un término usado para nombrar expresiones culturales producidas por un determinado segmento social. Es decir, desde la revolución mexicana de 1910, el arte popular era el tipo de arte producido por las etnias y que tenían una contundente presencia en la vida social (Freitag, 2014).

En la década de 1920, debido a las condiciones económicas y políticas que vivía el país y a la necesidad de crear una ideología que legitimara al nuevo grupo en el poder, surgió la corriente conocida como identidad nacionalista, interesada en el rescate y valoración de las manifestaciones artísticas populares y enfocada al pasado indígena; de tal forma que el gobierno reconoció de manera pública las artes populares (Lazcano, 2005).

En 1936 se instauró el Departamento Autónomo de Asuntos Indígenas, éste se dedicó a la recolección de objetos plásticos que producían los indígenas, así como cuentos, música y leyendas. Al desaparecer, sus actividades pasaron a manos del Instituto Nacional Indigenista, creado en 1948 (Ídem).

En 1962 se fundó, por decreto presidencial, la Escuela de Diseño y Artesanía (EDA) dependiente del Instituto Nacional de Bellas Artes y Literatura, con un propósito educativo y promocional. Además, se pretendía abundar en la investigación de las artesanías, desarrollando y divulgando sus valores (Yáñez, 1993). Al parecer, el trabajo fue más de promoción social que de investigación.

En 1974 aparece el Fondo Nacional para el Fomento de las Artesanías (FONART), creado por la señora María Esther Zuno de Echeverría con el fin de impulsar la producción de las artesanías nacionales, procurando la preservación y elevación de su calidad artística; todo ello a través de acciones de apoyo financiero, comercial y de difusión de los valores culturales y estéticos contenidos en las expresiones del arte popular. Posteriormente, en 1978, la Dirección General de Arte Popular cambió su nombre al de Dirección General de Culturas Populares (DGCP), debido a la polémica

que suscitó el término Arte Popular. Su objetivo fue difundir, promover y preservar el desarrollo de las diversas expresiones de la cultura popular (Lazcano, 2005).

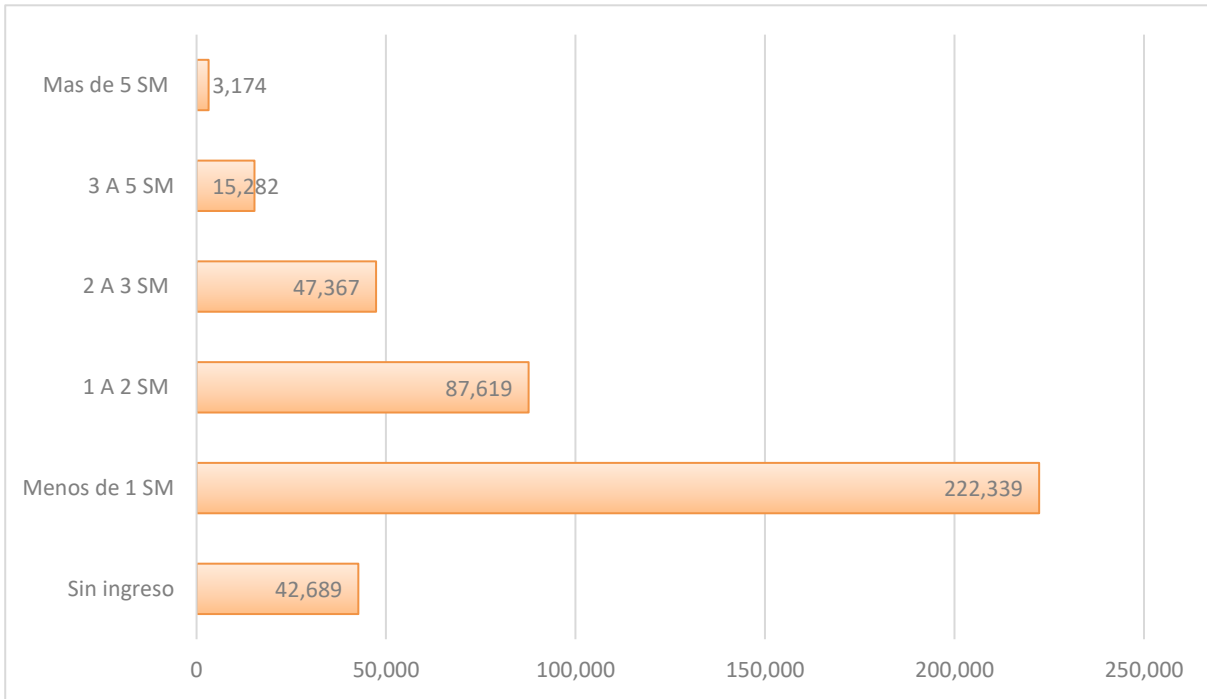
De acuerdo a la intervención de distintas instituciones es como se da pie a las exportaciones siendo de las más importantes para un país, debido a que muestran una alta competitividad en los mercados internacionales, además de dar o conocer los productos en diversos países.

Durante el tercer trimestre de 2011, más de 1,800,000 personas mayores de 15 años se emplearon en alguna actividad artesanal o relacionada con este rubro. De estas, 507,368 laboraron como parte de la población ocupada que se dedica de tiempo completo a la actividad, divididos en: 6,573 jefes, supervisores o trabajadores de control en actividades artesanales, de transformación y de reparación y mantenimiento; 377,772 artesanos, trabajadores fabriles y trabajadores en actividades de reparación y mantenimiento; y 116,409 ayudantes y similares en este proceso, entre otros (Sales, 2013).

En la población subocupada (personas que pueden trabajar más tiempo o solo dedicarse parcialmente a la actividad) las cantidades fueron las siguientes: 34,696 jefes o supervisores de control; 808,869 artesanos, trabajadores fabriles y trabajadores en actividades de reparación y mantenimiento; y 378,395 ayudantes y similares. Es decir, 1,290,547 empleados del sector artesanal que además buscan otro empleo para satisfacer sus necesidades (Ídem).

De acuerdo a estudios realizados por la Encuesta Nacional de Empleo (2011) se reportó que las artesanías no siempre son bien remuneradas, es por eso que el sector artesanal no tiene un ingreso fijo (Gráfica 3). Del total de artesanos registrados se observa el tipo de salario que obtenían hasta el año 2011.

Grafica 3. Nivel de ingresos de la población ocupada en la rama artesanal en México, 2011



Fuente: Elaboración propia con datos de la Encuesta Nacional de Empleo, 2011

En la gráfica 3, se observa el nivel de ingreso ocupado por la rama artesanal y se identifica que la mayoría de la población dedicada a ese sector gana menos de 1 Salario Mínimo (SM), siendo 222, 339 artesanos no bien remunerados, la media está entre de 1 a 2 SM, teniendo 87, 619 artesanos registrados con ese tipo de salario; pocos son los artesanos bien remunerados, pues existe un total de 3,174 personas ganando más de 5 SM hasta el 2011.

De acuerdo con la CSCM, (2016) las artesanías en su conjunto presentaron una contribución de 17.8% del PIB del sector de la cultura, esto es, el 0.6% del PIB nacional, teniendo una aportación de 110 mil 121 millones de pesos. Para fines del análisis no se consideran los alimentos y dulces típicos, así como su margen de comercio; con esta exclusión, se observa que para el 2016, las artesanías representaron el 13.5% del PIB del sector de la cultura, esto es, el 0.4% del PIB nacional, lo que equivale a 83 mil 184 millones de pesos de Producto Interno Bruto.

Las cuentas nacionales son aquellas que proporcionan una descripción integral de toda la actividad económica en el territorio económico del país, incluyendo actividades que involucran unidades domésticas (es decir, los individuos y las entidades residentes en el país) y unidades externas (los residentes en otros países). Además de ser exhaustivas, las cuentas están completamente integradas y son consistentes internamente, Sistema de Cuentas Nacionales (SCN, 2017).

La cultura no solo contribuye al desarrollo individual y la formación de identidad, sino que también puede considerarse un área de demanda de recursos que requiere financiamiento y apoyo. Además de aportar a la generación del ingreso y del empleo a la economía de un país.

Las artesanías son un motor de un sector de la economía ya que preservan la cultura y tradición, por ello el Instituto Nacional de Estadística y Geografía (INEGI, 2017) mostró que el PIB de las actividades vinculadas con el sector de la cultura ascendió a 661 mil 505 millones de pesos, a precios básicos, lo que representó el 3.2% del PIB del país. A su interior, esta cifra se conformó con 2.4 puntos del valor de los bienes y servicios producidos para el mercado y 0.8 puntos de las actividades no de mercado relacionadas con la cultura.

III. MARCO TEÓRICO

En toda investigación se requiere dar a conocer los conceptos básicos para un mejor análisis y entendimiento. La finalidad es mostrar las teorías más importantes y los conceptos fundamentales, por eso en la presente investigación se dan a conocer los siguientes términos.

México es un país diverso, una de sus características distintivas es su **cultura** que de acuerdo a la Organización de las Naciones Unidas para la Educación, la Ciencia y la Cultura (UNESCO, 2017), es un conjunto de los rasgos distintivos, espirituales, materiales, intelectuales y afectivos que caracterizan una sociedad o un grupo social, además de ser un país con una gran **diversidad cultural** haciéndolo significativo para los demás países, identificándose como la fuerza motriz del desarrollo, no sólo en lo que respecta al crecimiento económico, sino como medio de tener una vida intelectual, afectiva, moral y espiritual más enriquecedora (Ídem).

Derivado de lo anterior y debido a la **innovación** de todo ser humano y que según González (2015) es aquella que ayuda a prever las necesidades de los mercados y detecta los nuevos productos, procesos y servicios de mayor calidad, generando nuevas prestaciones con el menor costo posible, haciendo necesaria la reacción ante los cambios que impone el mundo globalizado, toda aquella persona que se dedique a crear cosas nuevas, genera **arte**, que no es más que un sistema de reglas extraídas de la experiencia, pero pensadas después lógicamente, que nos enseñan la manera de realizar una acción tendente a su perfeccionamiento y repetible a voluntad, acción que no forma parte del curso natural del acontecer y que no se deja al capricho del azar (Restrepo, 2005).

Toda aquella persona que se dedique a hacer arte se le llama **artesano**, según Ramos (2013) es aquella que cuyas habilidades naturales o dominio técnico de un oficio, con capacidades innatas, conocimientos prácticos o teóricos, elabora bienes u objetos de **artesanía**, esta se define como un conjunto de técnicas tradicionales y manuales que tienen un valor de patrimonio cultural, actualmente amenazado o en vías de

desaparición, en particular porque se basa en una “tradición oral” (Ídem).

Para México el manejo y conservación de la cultura ha ido marcando diversas pautas; existen diversos materiales y distintas categorías clasificadas para el arte, dentro de ellas y considerada como materias primas para trabajar es el **popotillo de cambray**, cuya planta por su nombre científico es conocida como *muhlenbergia quadridentata*, perteneciente a las gramíneas o pastos, que son los componentes dominantes de las comunidades llamadas pastizales. México cuenta con una importante superficie cubierta por pastizales y en especial la ubicación de la planta en los estados de Hidalgo, Puebla y Estado de México, Global Biodiversity Information Facility (GBIF, 2019).

La creación de diversas artesanías en el país ha generado que la identidad cultural crezca, no obstante, es necesario que dicho producto no solo sea reconocido a nivel nacional, el mostrarlo a otras naciones genera un intercambio cultural, ahí es donde nace el **comercio internacional** que según De la Hoz (2013), es aquel que estudia las causas y leyes que gobiernan los intercambios de bienes y servicios entre los habitantes de los diferentes países en su interés por satisfacer sus necesidades de bienes escasos.

Es por eso que toda **mercancía**, según el Banco Nacional de Comercio Exterior (Bancomext, 2019) es aquel bien que puede ser objeto de regímenes, operaciones y destinos aduaneros, lo anterior da pauta a que distintas pequeñas o medianas empresas comiencen a desarrollarse en el ámbito que mejor les convenga, para Samuelson y Nordhaus (2010), una **empresa** está catalogada como aquella unidad básica productiva, privada, en una economía. Contrata trabajo, renta o posee capital y tierra, y compra otros insumos con el fin de fabricar y vender bienes y servicios.

Cuando una empresa tiene definido el target (mercado meta), así como sus estrategias y objetivos de venta se puede comenzar con la **exportación**, para Mercado (2002), es salida de cualquier mercancía de un territorio aduanero, además de que se busca tener una buena relación con el **mercado** a tratar, definiéndolo como

cualquier lugar que tenga como objeto poner en contacto a compradores y vendedores, para realizar transacciones y establecer precios de intercambio (Bancomext, 2019).

El incentivar a un empresario (ya sea micro, mediano o grande) a comercializar sus productos es dar un nuevo salto, poderlo mostrar más allá del territorio al que pertenece; pero, ¿Cómo saber que el producto a exportar va a ser bien recibido en otro país?, en ese caso es necesario realizar un **estudio de mercado**, el cual va a ayudar a identificar si es viable el lugar a donde se quiere mandar la mercancía, además de conocer las diferentes estrategias que se implementarían para ese lugar en cuando a condiciones del producto; dicho estudio se define como documento mediante el cual se determina la viabilidad de venta de un producto o servicio, tomando en consideración las variables demográficas, económicas y urbanas, las cuales pueden ser: oferta, demanda, competencia, infraestructura, nivel socioeconómico y edad de la población, aforo vehicular y peatonal de la zona donde se ubicará el punto de venta, entre otras (Ídem).

Con el fin de comenzar con un proceso de intercambio comercial es necesario planear la **logística**, y según Kotler y Armstrong (2013), lo definen como aquellas áreas necesarias para planificar, implementar y controlar el flujo físico de materiales, productos terminados e información relacionada desde los puntos de origen hasta los puntos de consumo para satisfacer las necesidades del cliente de manera rentable. Planeando lo anterior y teniendo un análisis del target, así como las condiciones en que se encuentra el país a donde se desea exportar, se puede entrar a una **negociación** que es la compra de documentos por el banco notificador o confirmador. Pago parcial o total del valor de la carta de crédito (Bancomext, 2019).

Al obtener datos más específicos y generando un vínculo para la **comercialización**, definida por la Organización internacional del Trabajo (OIT, 2016) como factor para identificar las necesidades del cliente y satisfacerlas mejor que sus competidores para obtener una **utilidad**, considerara esta última como la que describe la cantidad de ganancia disponible a accionistas ordinarios o comunes, es la ganancia disponible

después de todos los gastos y en ocasiones se utiliza para describir ingresos, ingreso neto, utilidad o utilidad neta (Bancomext, 2019). Es así como las condiciones permiten que se creen diversas estrategias comerciales que se apeguen a un proceso lícito para el movimiento de la mercancía.

Un **plan de exportación**, de acuerdo a Lerma y Márquez (2003), es la guía que muestra al empresario hacia dónde dirigir su esfuerzo exportador y cómo competir con sus productos y/o servicios en el mercado internacional (exportaciones seguras, en incremento y rentabilidad) a fin de lograr el éxito, por lo anterior lo que va a ayudar es a mover la mercancía, teniendo presentes las restricciones arancelarias y no arancelarias con que se puede encontrar al momento de exportar.

Por ello, los países crean relaciones y/o convenios, mejor llamados **tratados de libre comercio**, para Rodríguez (2010), son acuerdos escritos entre uno o varios estados, regido por el derecho internacional, que puede constar de uno o varios instrumentos jurídicos conexos y siendo diferente su denominación, como acuerdo implica que sean mínimo dos naciones quienes concluyan un tratado internacional; lo anterior ayuda a que el convenio con diversos países aumente el **consumo**, refiriéndose a los gastos en bienes que se usan para satisfacer directamente las necesidades del consumidor final, este tipo de bienes no sirven para producir otros bienes o servicios, pues están en condición de usarse o consumirse sin ninguna elaboración comercial adicional (Astudillo, 2012). Por esto, si el consumo es favorable se obtiene cierta **rentabilidad** para la empresa, que de acuerdo a Benítez (2016), es la capacidad de producir o generar un beneficio adicional sobre la inversión o esfuerzo realizado.

El venderle no solo a otro país, sino también a la nación se concibe cierto **beneficio económico** que es un concepto ampliamente extendido y empleado en el ámbito económico, tanto a nivel macroeconómico como microeconómico que se refiere a la diferencia entre ingresos y costes derivados de una determinada actividad económica (Mejía, 2012). Además de generar **competitividad**, siendo esta la que se refiere a las empresas que exportan productos y compiten en el mercado internacional (Secretaría de Economía, 2010).

En México, para llevar a cabo una exitosa exportación se cuentan con diversos programas de apoyo, los cuales benefician a las empresas, estos **financiamientos** son de gran ayuda al momento de iniciar a exportar; dicho lo anterior, estos apoyos se definen como la obtención de recursos de fuentes internas o externas a corto, mediano o largo plazo, que requiere para su operación normal y eficiente una empresa pública, privada, social o mixta (Perdomo, 1998).

El contar con un apoyo del gobierno o mejor dicho un financiamiento a la exportación debe considerar la definición del país a donde se va a dirigir, así como la **infraestructura** en donde se va a trabajar, considerándose como un factor clave para incrementar la competitividad de la economía nacional y el bienestar de la población, por su incidencia en la determinación de los costos de acceso a los mercados y en la calidad de vida de sus habitantes (Rozas y Sánchez, 2004). Aunado a lo anterior, el medio de **transporte** según Portales (2001), se refiere al movimiento de personas, materiales o productos desde el punto donde se producen, cultivan o elaboran, a otro donde se consumen, transforman, manufacturan, distribuyen o almacenan.

Todo el proceso de comercialización va determinado por un **arancel** que de acuerdo con Góngora y Medina (2010) ,son impuestos que distorsionan los resultados del comercio, tanto en la distribución de las ganancias como en los ganadores y perdedores de las mismas, este puede ser específico, ad valorem o mixto, determinado por una **aduanas**, que según Mercado (2002) es un organismo encargado de aplicar la legislación relativa a la importación y exportación de mercancías y a los otros regímenes aduaneros, de percibir y hacer percibir los gravámenes que les sean aplicables y de cumplir las demás funciones que se le encomienden.

Además, se determina el **incoterm** con el que se piensa trabajar, para el Bancomext (2019) es un conjunto de términos y sus reglas, aprobadas por la Cámara de Comercio Internacional, que establece las condiciones de compraventa internacional.

Llegando la mercancía al cliente final, genera cierto beneficio y hace que la **economía** de la empresa se vea favorecida, por ello, Samuelson y Nordhaus (2010), la

denominan como un estudio de la forma en que las sociedades utilizan recursos escasos para obtener mercancías valiosas y distribuirlas entre diferentes personas, no obstante, el ayudar al crecimiento económico trae consigo **empleo** según el Banco Mundial (BM, 2012) es la piedra angular del desarrollo económico y social, ofreciendo medios de subsistencia que permiten a las personas escapar de la pobreza e incrementar su **calidad de vida**, definido como bienestar personal derivado de la satisfacción o insatisfacción con áreas que son importantes para el o ella (Ferrans, 1990).

IV. METODOLOGÍA

La presente investigación se realizó en la empresa Popotl Art ®, ubicada en San Lorenzo, municipio de Chimalhuacán, Estado de México con el fin de desarrollar estrategias óptimas para la exportación de artesanías de Popotillo Cambray a Costa Rica y así generar un contacto de negocios con el exterior al dar a conocer la artesanía y con ello obtener un mayor y mejor mercado.

La forma de investigación que se llevó a cabo es aplicada ya que confronta la teoría con la realidad al determinar el verdadero proceso de exportación y llevar a cabo los pasos y la documentación correspondiente, además de trabajar con un producto 100% mexicano demandado en otro país.

El método de investigación es hipotético inductivo y analítico, se hizo un estudio de lo particular a lo general al partir de un producto de origen vegetal hasta llegar a la creación y exportación de una artesanía, por otro lado, debido a que este incluye la identificación, separación y manejo de diversos componentes para ser estudiados por separado se examinó la relación entre el total de las variables estudiadas.

El enfoque utilizado de la investigación fue mixto, ya que existen aspectos cualitativos y cuantitativos, a través de la recolección de datos, estudio de mercado e identificación de regulaciones que permitan el correcto envío de la mercancía, además se realizó un análisis y valoración del producto conforme a los estándares de calidad, así como de los gustos y preferencias del país importador de artesanías de popotillo de cambray.

La técnica de investigación llevada a cabo es documental y de campo, la metodología usada en este trabajo fue una fusión entre la propuesta por Pro México (2015), Bancomext (2005) y Promotora de Comercio Exterior de Costa Rica (PROCOMER, 2017) haciendo complemento con las tres y retomando las indicaciones de cada una de ellas.

Figura 2. Metodología propuesta para el Plan de exportación de artesanías de popotillo a Costa Rica



Fuente: Elaboración propia con base a ProMexico, Bancomext y PROCOMER, (2015, 2005, 2018).

Las principales variables a medir fueron: Población total, target, número de artesanos en México, producción de las artesanías, artesanos registrados, tipos de artesanías, aportación de artesanías al PIB, costos de producción, costos de envío, documentación necesaria, logística, transporte, financiamiento, programas de apoyo, etc.

La información fue capturada de acuerdo a un proceso de depuración, solo dejando los elementos más importantes ya planteados en el marco teórico, como también determinar si es viable la exportación de artesanías a Costa Rica y lograr obtener un resultado conforme a la estructura de un plan de exportación.

V. ANÁLISIS Y DISCUSIÓN DE RESULTADOS

De acuerdo a los objetivos y la metodología, así como la búsqueda, recopilación y análisis de información, se obtuvieron los siguientes resultados:

5.1 Aspectos básicos y generales de la empresa Popotl Art ® en el proceso de exportación

5.1.1 Surgimiento y consolidación de la empresa

Popotl Art ® es una microempresa familiar formada por la profesora Martha Patricia Teniente Zarate y el profesor Julio Báez López, ubicada en el Estado de México, específicamente en la localidad de San Lorenzo, Chimalhuacán, la cual lleva más de 25 años produciendo artesanías mexiquenses de alta calidad.

La familia Báez Teniente se ha dedicado a la enseñanza, producción y comercialización de artesanías de popotillo de cambray; todo esto surgió a partir de la necesidad de buscar una terapia ocupacional, tomando cursos los días sábados y domingos por varios años, logrando adquirir la experiencia necesaria para poder trabajar con el material.

Al paso del tiempo y con la experiencia se les hizo una invitación para comenzar a trabajar en casas de cultura de diversos municipios como apoyo y, a raíz de esto surge una necesidad aún mayor por no solo trabajar el material, sino más bien tener la capacidad de trabajar con varias personas e impartir el curso de enseñanza con esta técnica.

Su trayectoria artesanal ha sido amplia, han participado en concursos e invitaciones por el Fondo Nacional para el Fomento de las Artesanías (FONART). Además, cuentan con siete premios a nivel nacional, por su participación con distintas obras en categorías como popotillo, fibras vegetales y pintura popular.

Figura 3. Trabajo de la empresa Popotl Art ®



Fuente: Popotl Art ®, 2006.

La figura 3, representa una obra creada por la profesora Martha Patricia Teniente Zarate, ganadora del primer lugar en el concurso artesanal “Expresiones Mexiquenses”, organizada por FONART e IIFAEM (Instituto de Investigación y Fomento a las Artesanías del Estado de México) en 2006; el título de la obra es el Bodegón y la técnica empleada es popotillo con técnica de movimiento sobre cera de Campeche.

5.2 Estrategias para el proceso de exportación de la empresa Popotl Art ® para el mercado Costarricense

Con la finalidad de generar las estrategias más adecuadas para una exportación exitosa de ésta artesanía mexicana, resulta necesario, tener en cuenta varios factores a estudiar. Por ello, se estudiaron los elementos que a continuación se describen.

5.2.1 Estudio de mercado

El presente estudio se llevó a cabo a distancia, con información documental de órganos oficiales del país destino, así como organismos internacionales, lo que dio como resultado lo que a continuación se expresa.

5.2.1.1 Características del mercado

Costa Rica es un país pequeño situado en América Central con una superficie de 51,100 **km²**, tan solo mayor que El Salvador y Belice, pero, desde muchos puntos de vista, es un gran destino para quien lo visite. Es un país de gran potencial turístico que está valorado como uno de los destinos internacionales más visitados. Una de sus principales fuentes de ingreso por ende es el turismo. Tras su dimensión territorial y posición geográfica se destaca una variedad de ríos, llanuras, montañas, valles, flora, fauna, volcanes, playas, áreas protegidas, reservas biológicas y muchos más atractivos, junto con una diversidad de climas que llaman mucho la atención de los turistas, Organización de las Naciones Unidas para la Alimentación y la Agricultura (FAO, 2018).

Figura 4. Ubicación geográfica de Costa Rica



Fuente: Costarica.org, 2019.

De acuerdo a la Embajada de Costa Rica (2017), ubicada en México este país es una república democrática, libre e independiente, de régimen presidencialista. Desde el rompimiento del orden constitucional ocurrido en 1948 (del 12 de marzo al 24 de abril) y después de la promulgación de la Constitución Política de 1949, el país ha celebrado elecciones de forma regular cada cuatro años. Esto lo identifica como uno de los pocos países de América Latina en donde la alternancia política se ha concretado sin interrupción a lo largo de la segunda mitad del siglo XX. Entre 1969 y 2002 la reelección presidencial estuvo prohibida por una reforma al artículo 132 de la Constitución Política. En 2003, la Sala Constitucional de la Corte Suprema de Justicia ordenó revocar dicha reforma, permitiendo la reelección no consecutiva (debe esperarse al menos dos periodos presidenciales, para que un expresidente pueda volverse a postular).

5.2.1.2 Economía

En muchos aspectos, Costa Rica es una historia de éxito en términos de desarrollo, considerado un país de ingreso medio alto, experimentó un crecimiento económico sostenido en los últimos 25 años. Dicho progreso es el resultado de una estrategia de crecimiento orientada al exterior, basada en la apertura a la inversión extranjera, así como en una gradual liberalización comercial (Banco Mundial, 2019).

5.2.1.2.1 Población

Su población ha ido incrementándose constantemente, ha seguido el mismo dinamismo que la población mundial.

**Gráfica 4. Población de Costa Rica en el periodo 2005-2017
(Millones de personas)**



Fuente: Elaboración propia con datos The Global Economy, 2018.

En la gráfica 4, se observa el total de habitantes que tiene Costa Rica, el incremento ha sido gradual, existe un promedio de 4.59 millones de habitantes; para el 2005 contaba con 4.25 millones mientras que para el 2017 ya tenía una población de 4.91 millones de personas, lo que representa un crecimiento poblacional del 14.28% en el periodo.

5.2.1.2.2 Inversión Extranjera Directa

La Inversión Extranjera Directa (IED) es aquella que tiene como propósito crear un vínculo duradero con fines económicos y empresariales de largo plazo, por parte de un inversionista extranjero en el país receptor, este tipo de inversión permite aumentar la generación de empleo, incrementar el desarrollo y la captación de divisas, estimular la competencia, incentivar la transferencia de nuevas tecnologías e impulsar las exportaciones (Secretaría de Economía, 2016).

Cuadro 1. Inversión Extranjera Directa por país de origen, 2000-2011 (Millones de dólares)

PAÍS	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011
América Central	<u>45.5</u>	<u>87.4</u>	<u>59.1</u>	<u>28.7</u>	<u>38.4</u>	<u>79.6</u>	<u>66.7</u>	<u>58.6</u>	<u>61.1</u>	<u>50.9</u>	<u>97.9</u>	<u>75.9</u>
El Salvador	15.1	16.4	23.4	25.4	13.8	21.0	33.2	40.7	65.4	20.6	0.1	40.0
Guatemala	2.4	2.2	0.3	0.0	0.1	6.1	2.3	11.2	-8.6	5.7	33.4	5.3
Honduras	0.0	0.0	0.0	0.0	2.0	-1.8	0.6	0.8	5.0	2.8	13.6	6.8
Nicaragua	1.8	5.5	2.5	1.8	3.0	12.2	1.4	0.5	0.0	-0.3	13.6	-2.8
Panamá	26.2	63.3	33.0	1.5	19.5	42.1	29.2	5.4	-0.7	22.0	37.2	26.6
América del Norte	<u>306.1</u>	<u>326.4</u>	<u>349.6</u>	<u>409.8</u>	<u>597.3</u>	<u>624.6</u>	<u>1,061.9</u>	<u>1,100.3</u>	<u>1,384.6</u>	<u>1,061.8</u>	<u>1,113.9</u>	<u>1,558.9</u>
Canadá	-2.7	36.0	-9.6	17.5	10.7	55.3	335.8	96.3	63.0	32.6	48.7	42.3
E.E.U.U.	279.5	257.2	328.1	354.3	557.3	531.9	695.4	940.2	1,300.9	1,022.5	1,024.8	1,338.6
México	29.3	33.1	31.2	38.0	29.3	37.4	30.7	63.8	20.7	6.8	40.4	178.1
Otros relevantes de América	<u>0.6</u>	<u>10.1</u>	<u>16.4</u>	<u>36.7</u>	<u>36.5</u>	<u>69.0</u>	<u>103.7</u>	<u>90.4</u>	<u>80.7</u>	<u>23.2</u>	<u>111.2</u>	<u>188.9</u>
Argentina	0.0	0.0	0.0	0.8	11.9	3.6	10.6	1.1	15.4	7.9	0.3	0.0
Brasil	-1.8	-2.2	4.7	1.9	0.3	5.1	1.5	15.1	-7.3	-4.9	-5.9	7.9
Colombia	1.0	8.3	2.6	4.3	11.0	21.8	72.6	30.3	50.6	6.4	98.9	147.0
Chile	0.8	0.4	1.6	0.3	0.9	0.6	2.3	3.0	3.1	2.6	2.7	0.3
Venezuela	0.5	1.5	1.9	17.2	8.3	7.5	13.7	20.8	17.4	8.7	14.6	33.7
Islas Caimán	0.0	2.2	5.6	12.2	3.9	30.4	2.9	20.0	1.6	2.5	0.5	0.0
Relevantes de Europa	<u>41.7</u>	<u>36.5</u>	<u>239.0</u>	<u>105.0</u>	<u>90.6</u>	<u>51.0</u>	<u>120.2</u>	<u>484.2</u>	<u>316.1</u>	<u>136.1</u>	<u>138.3</u>	<u>316.4</u>
Alemania	10.3	3.3	1.3	57.8	16.2	7.0	25.4	59.3	65.6	17.4	21.0	9.0
España	21.8	25.7	0.1	7.5	6.5	13.8	10.5	54.3	75.8	79.0	28.4	244.2
Francia	0.7	1.0	0.4	0.0	4.0	5.0	10.9	17.8	30.9	7.9	0.3	-0.1

Holanda	0.0	-1.4	218.7	25.7	15.1	-0.2	26.1	265.7	23.9	26.6	7.6	30.1
Inglaterra	0.1	-0.9	-2.8	-3.2	6.3	12.9	21.4	19.5	15.5	27.3	15.1	-30.3
Italia	6.6	5.4	5.8	4.7	11.9	23.5	16.1	19.0	18.6	10.2	-1.7	58.6
Suiza	2.2	3.3	15.5	12.4	30.6	-10.9	9.7	48.5	85.7	-32.3	67.7	4.8
Relevantes de Asia	<u>1.8</u>	<u>-6.6</u>	<u>0.5</u>	<u>-0.5</u>	<u>5.2</u>	<u>-1.1</u>	<u>16.9</u>	<u>3.3</u>	<u>8.9</u>	<u>1.6</u>	<u>2.9</u>	<u>-0.2</u>
China	-0.2	0.2	0.8	0.5	1.9	0.7	0.4	2.9	1.9	3.6	1.7	1.0
Corea	-1.7	-8.7	-1.1	-0.4	2.9	0.7	5.0	0.2	5.4	-1.1	0.6	0.0
Japón	0.8	1.3	0.8	-0.7	0.6	-0.5	12.2	-0.5	0.0	-1.9	0.8	-1.1
Taiwán	2.9	0.6	0.0	0.1	-0.2	-2.1	-0.7	0.7	1.6	1.0	-0.2	0.0
Otros Países	<u>12.8</u>	<u>6.7</u>	<u>-5.3</u>	<u>-4.7</u>	<u>25.9</u>	<u>38.0</u>	<u>99.7</u>	<u>159.4</u>	<u>226.9</u>	<u>73.0</u>	<u>1.5</u>	<u>16.7</u>
TOTAL	<u>408.6</u>	<u>460.4</u>	<u>659.4</u>	<u>575.1</u>	<u>793.8</u>	<u>861.0</u>	<u>1,469.1</u>	<u>1,896.1</u>	<u>2,078.2</u>	<u>1,346.5</u>	<u>1,465.6</u>	<u>2,156.6</u>

Fuente: Grupo Interinstitucional de Inversión Extranjera Directa (BCCR, CINDE, PROCOMER, COMEX e ICT), 2013

En el cuadro 1, se observa la IED por relevancia de países que invierten en Costa Rica, los años que mayor inversión tuvo fueron el 2006, 2007 y 2011 con 1,469.1, 1,896.1 y 2,156.6 millones de dólares respectivamente, la región más relevante de la cual se obtiene mayor beneficio es América del Norte, el cual está conformado por México, Estados Unidos y Canadá, obteniendo en promedio una inversión de 824.6 millones de dólares en el periodo de estudio. Resaltando que los Estados Unidos de América es el país con mayor inversión.

5.2.1.2.3 Grado de Desarrollo

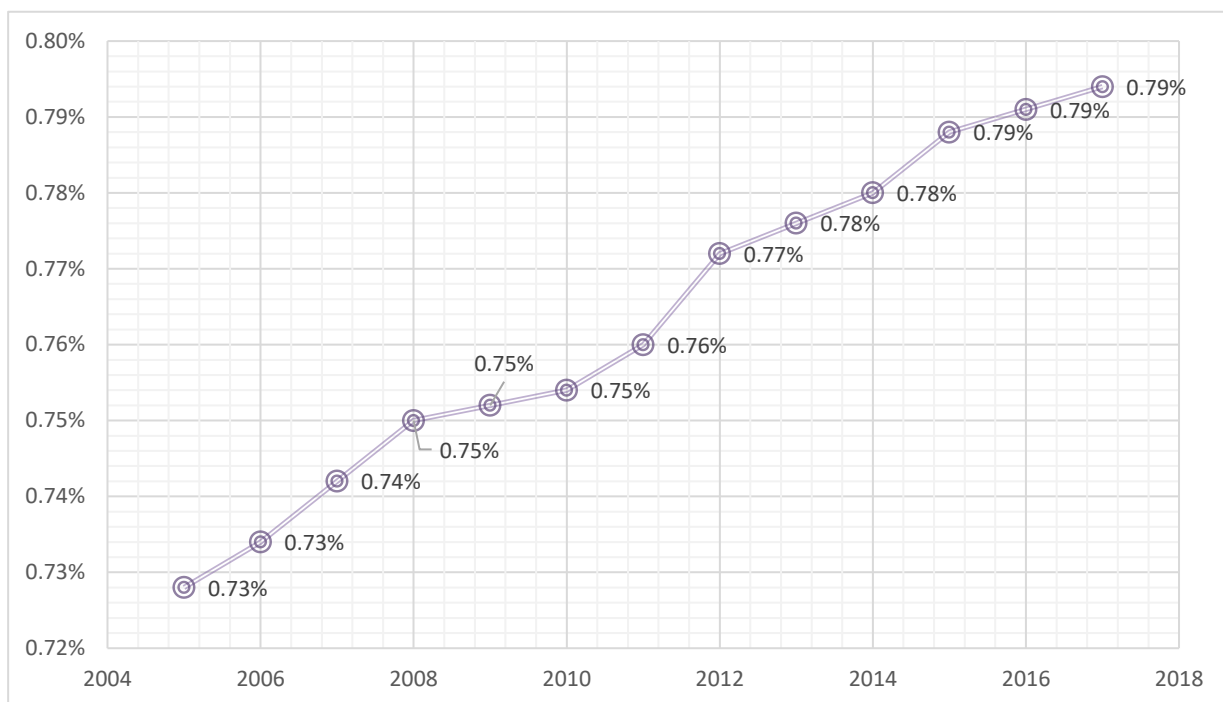
El éxito del país tiene que ser reflejado en sus indicadores de desarrollo humano, el cual ayuda a contribuir en la mejora de la posición en la clasificación respecto a los demás países.

El gobierno costarricense ha procurado atender sus problemas y está comprometido con una sociedad inclusiva que garantice el bienestar de su población, apoyándose en instituciones públicas transparentes y que rindan cuentas (Banco Mundial, 2019).

Según el Programa de las Naciones Unidas para el Desarrollo (PNUD, 2017), el Índice de Desarrollo Humano (IDH) se creó para hacer hincapié en que la ampliación de las oportunidades de las personas debería ser el criterio más importante para evaluar los resultados en materia de desarrollo. El crecimiento económico es un medio que contribuye a ese proceso, pero no es un objetivo en sí mismo.

El IDH mide el progreso conseguido por un país en tres dimensiones básicas del desarrollo humano: disfrutar de una vida larga y saludable, acceso a educación y nivel de vida digno, por lo tanto, las variables utilizadas según las dimensiones son salud, educación, y nivel de vida (Ídem).

Gráfica 5. Índice de Desarrollo Humano de Costa Rica, 2005-2017



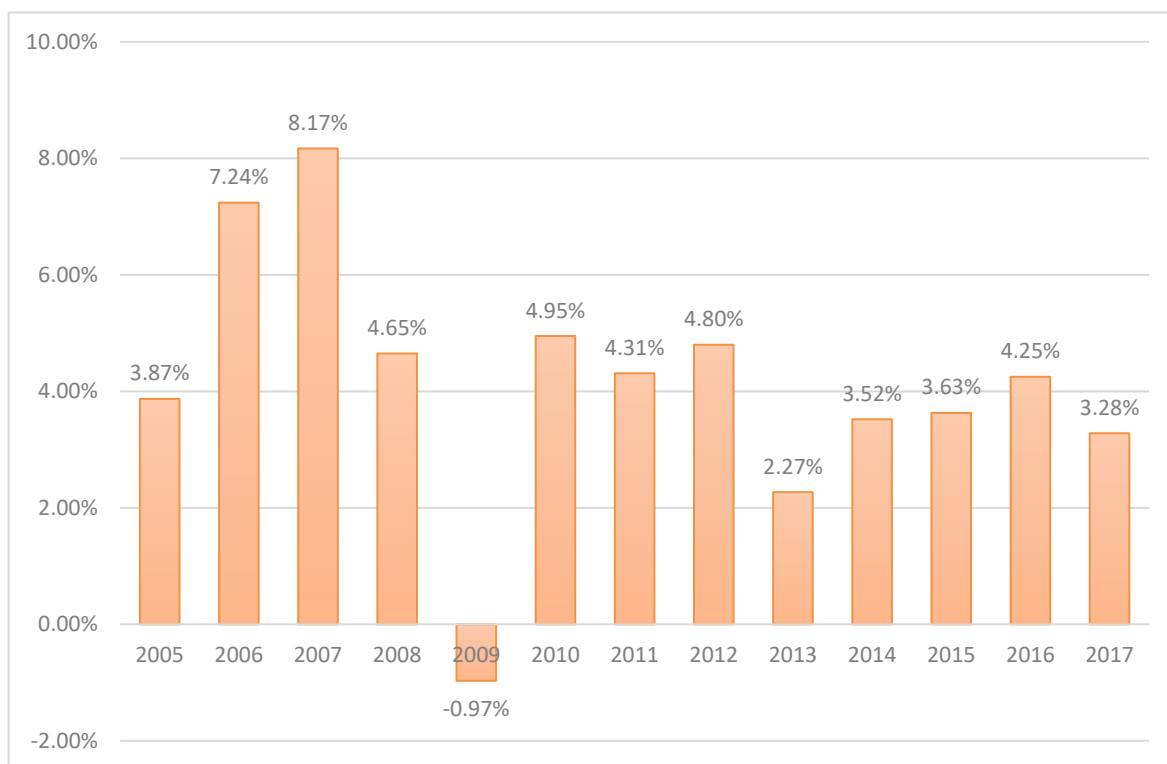
Fuente: Elaboración propia con datos The Global Economy, 2018.

La gráfica 5, da cuenta del porcentaje de Desarrollo Humano que presentan los Costarricenses, teniendo en el año 2005 un IDH de 0.73%, mientras que en el 2017 registro el 0.79% de desarrollo, teniendo en algunos años poco incremento del indicador ante las diversas situaciones que el país presenta, por ejemplo del año 2009 al 2010 el índice no tuvo un crecimiento alto respecto a los demás años por el suceso que marco la historia del país con la crisis más grande que ha presentado, de igual manera se ve que el crecimiento gradual en el periodo estudiado representa solamente el 0.66%, manteniendo su desarrollo en 2017 casi igual que el de 2005.

La combinación de estabilidad política, contrato social y un crecimiento sostenido han resultado en una de las tasas de pobreza más bajas de América Latina y el Caribe, donde la proporción de la población con ingresos inferiores a \$5.5 USD por persona por día disminuyó ligeramente de 12.9 a 10.7% entre 2010 y 2016 (PNUD, 2017).

Para un buen estudio de Costa Rica es necesario conocer diversos indicadores microeconómicos, los cuales dan a conocer como se encuentra económicamente el país, si es estable o no, además de explicar las condiciones que presenta a través de los años.

Gráfica 6. Crecimiento económico de Costa Rica, 2005-2017



Fuente: Elaboración propia con datos The global Economy, 2019.

El crecimiento económico es el aumento sostenido del producto en una economía, usualmente se mide como el aumento del Producto Interno Bruto (PIB) real en un periodo de varios años o décadas (Larraín y Sachs, 2004).

En la gráfica 6, se observa el crecimiento económico se ha visto alterado, ha mostrado un desequilibrio al estar subiendo y bajando drásticamente año por año, el mayor registro de crecimiento registrado ha sido en el 2007 con 8.17%, mientras que en el año 2009 se observa un decrecimiento del 0.97%, esto debido a una crisis económica presentada en dicho año, en términos generales en el periodo estudiado se ha mostrado un decrecimiento del 1.36%, el cual ha sido por diversos factores que no han logrado mantener estable la economía del país.

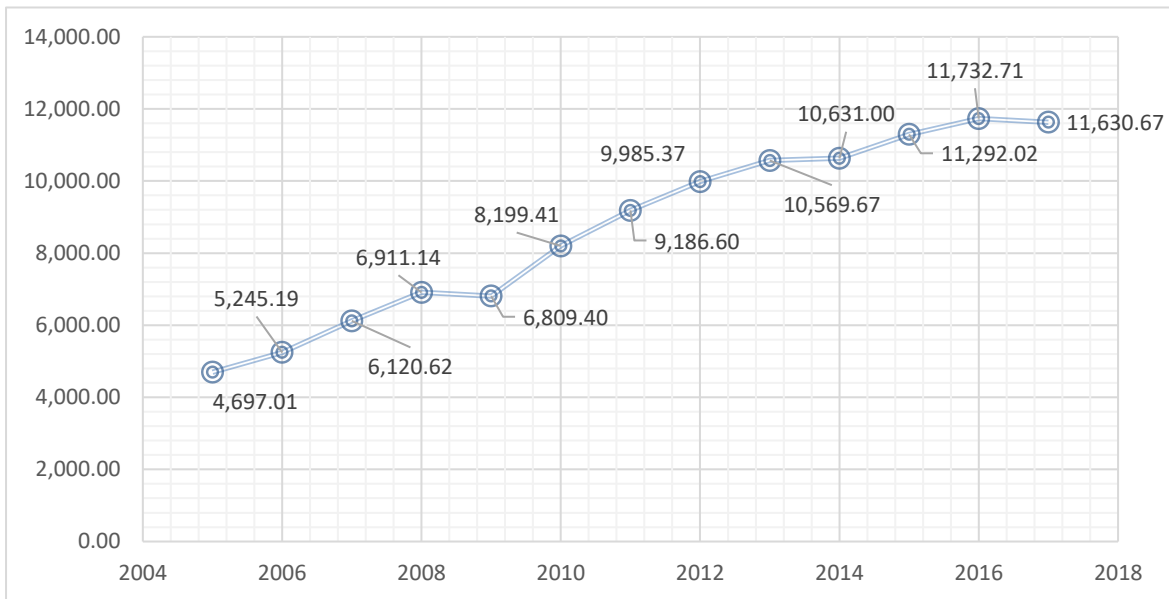
La economía costarricense es una economía pequeña y se ha caracterizado por ser muy abierta al exterior, es por ello que es muy susceptible a los cambios que se den en el entorno internacional (Morales, 2009).

La crisis mundial de 2009 tuvo su inicio en el sector financiero de la economía estadounidense, principal economía del planeta, economía que mueve a las demás; es así como rápidamente sus efectos se trasladaron al sector real y luego al resto del mundo.

El impacto de la crisis económica sobre el nivel de producción empezó a manifestarse desde finales del año 2007. Es ese momento, el Índice Mensual de Actividad Económica (IMAE) inició su tendencia de desaceleración. Durante todo el año 2008, la desaceleración fue muy evidente y pronunciada, tanto que desde el mes de octubre de dicho año y hasta el mes de julio del 2009, la variación interanual del IMAE se mostró negativo (-2,63% al mes de julio del 2009), acumulándose 10 meses consecutivos de decrecimiento en la producción, según este indicador (Morales, 2009).

Los sectores que se vieron más afectados ante la crisis de 2009 fueron el sector de la construcción, industria manufacturera, comercio, hoteles y agropecuario, aunque hay que señalar que este último también se vio seriamente impactado por los problemas climatológicos en el país (Ídem).

Gráfica 7. Producto Interno Bruto per cápita de Costa Rica, 2005- 2017

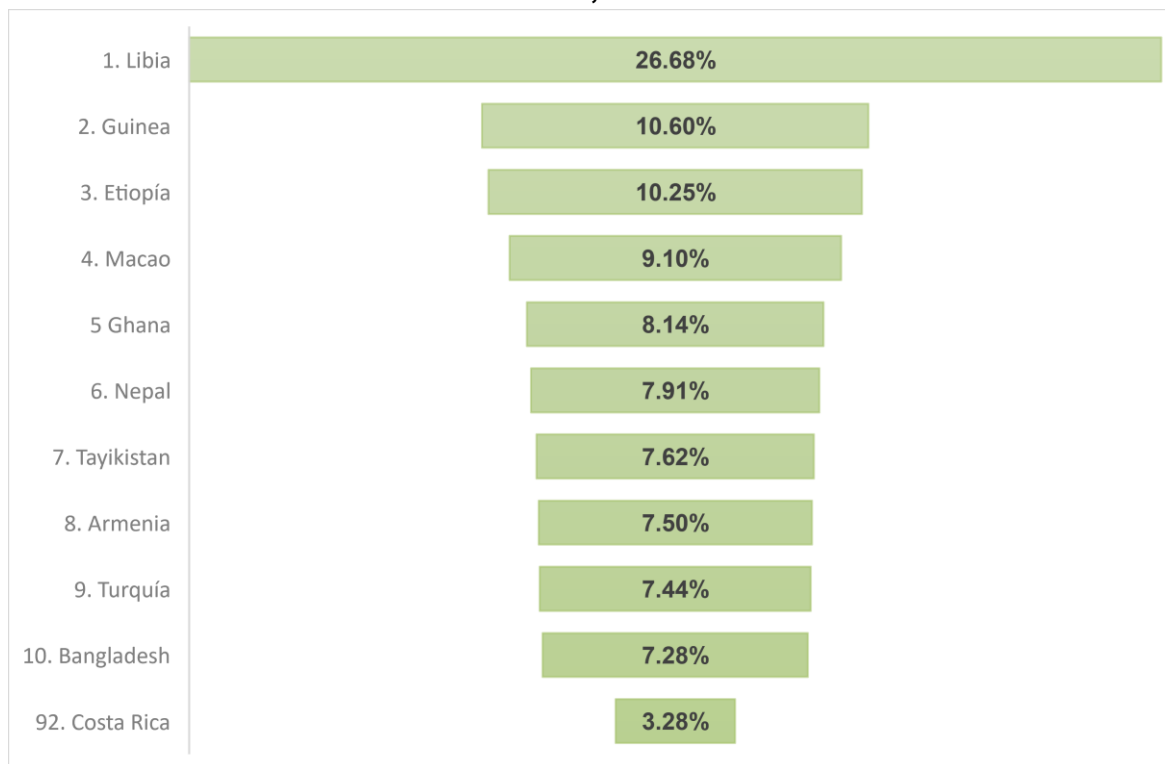


Fuente: Elaboración propia con datos del Banco Mundial, 2018.

En la gráfica 7, se puede observar que el PIB per cápita de Costa Rica desde el 2005 hasta el 2017, denotando que a través de los años se ha ido aumentando de forma gradual, iniciando en el año 2005 con 4,697.01 USD por persona y llegando hasta el 2017 con 11,630.67 USD, lo que significa que en poco más de una década el poder adquisitivo del costarricense aumento en un 91.78%.

El PIB per cápita promedio del periodo estudiado corresponde a 8,693.14 USD, diciendo que se mantiene constante el crecimiento y solo una pequeña disminución del 2008 al 2009 con 6,911.14 y 6,809.40 respectivamente.

Gráfica 8. Principales países con mayor aportación al PIB respecto a Costa Rica, 2018



Fuente: Elaboración propia con datos The Global Economy, 2019.

En la gráfica 8, se percibe que de acuerdo al PIB de todos los países, Costa Rica representa el 3.28% del total ubicándose en la posición 92; el país que mayor aportación hace al PIB mundial es Libia con el 26.68%, en segundo lugar esta Guinea con el 10.60% , en la tercera posición se observa a Etiopía con el 10.25%, esto se debe a que la economía de Costa Rica es más pequeña y depende de las condiciones en las cuales se encuentre Estados Unidos, además de que toda su economía se ve reflejada dependiendo del turismo que le llegue al país.

5.2.1.3 Política

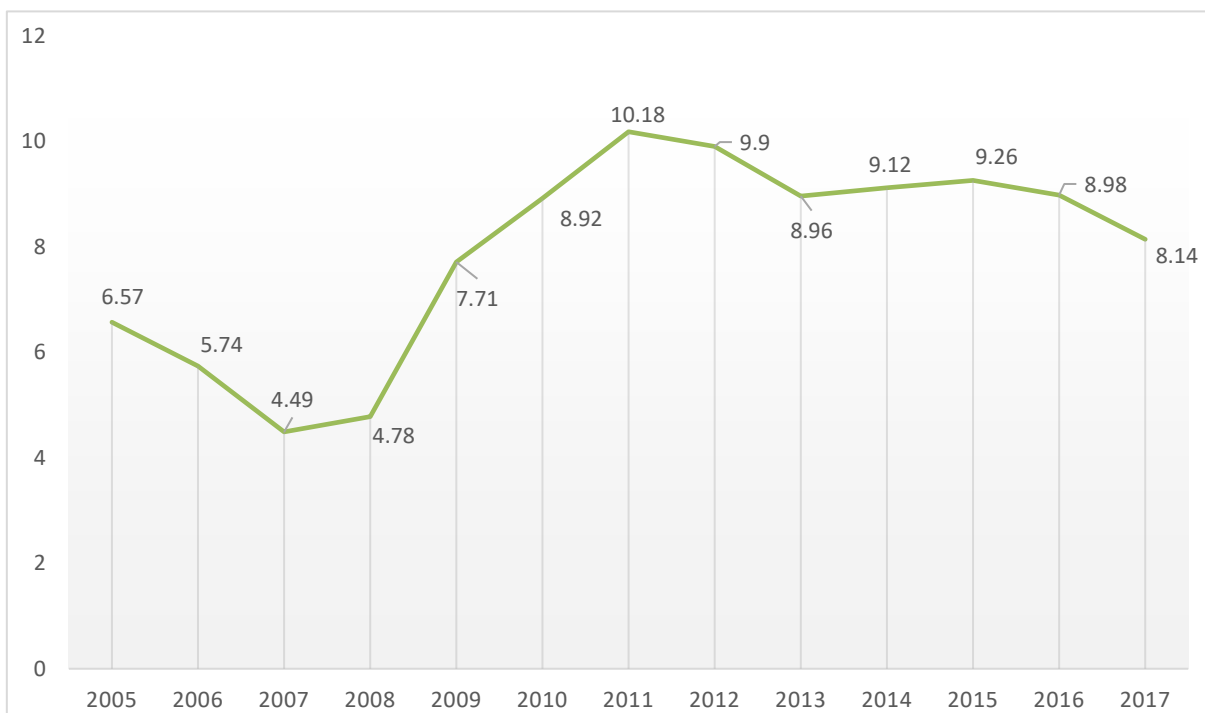
5.2.1.3.1 Indicadores macroeconómicos

Según Pugliese (2000), el término desempleo trae consigo distintos significados, sin embargo, la definición que el autor propone es “*Toda aquella persona adulta y sana que efectivamente quieren un empleo*”, siendo así un significado a una de las variables macroeconómicas de cualquier país.

Sin embargo, para medir la tasa de desempleo se dice que es la relación porcentual entre el número de personas que están buscando trabajo y la población económicamente activa. Por lo tanto, la ecuación para obtener la tasa de desempleo es la siguiente:

$$\text{Tasa de Desempleo} = \frac{\text{Desempleados}}{\text{Poblacion Economicamente Activa}} * 100$$

Gráfica 9. Tasa de Desempleo en Costa Rica, 2005- 2017

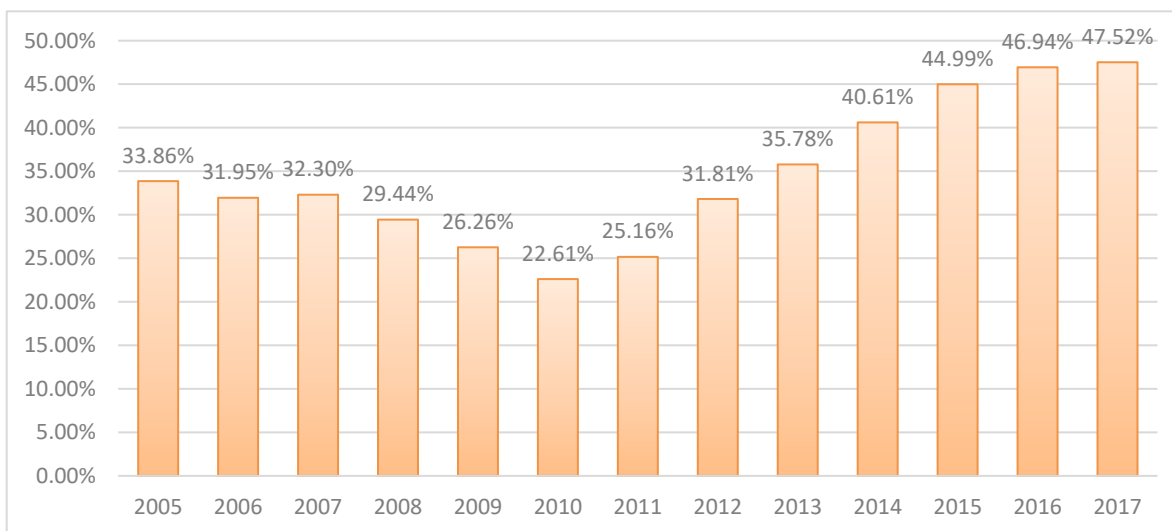


Fuente: Elaboración propia con datos The Global Economy, 2018.

En la gráfica 9, se observa la tasa de desempleo de Costa Rica en un periodo de 13 años, teniendo la menor tasa en el 2007, tan solo con el 4.49%, mientras que el año que registro una mayor tasa fue el 2011 con el 10.18%; los incrementos de la tasa se dieron derivado de la crisis que presento el país en el 2009, lo que produjo como consecuencia un desequilibrio de sus indicadores macroeconómicos.

Por otro lado, la deuda externa total fue contraída con no residentes reembolsable en divisas, bienes o servicios. La deuda externa total es la suma de la deuda pública, con garantía pública y privada no garantizada a largo plazo, el uso del crédito del Fondo Monetario Internacional (FMI), y la deuda a corto plazo (The Global Economy, 2019).

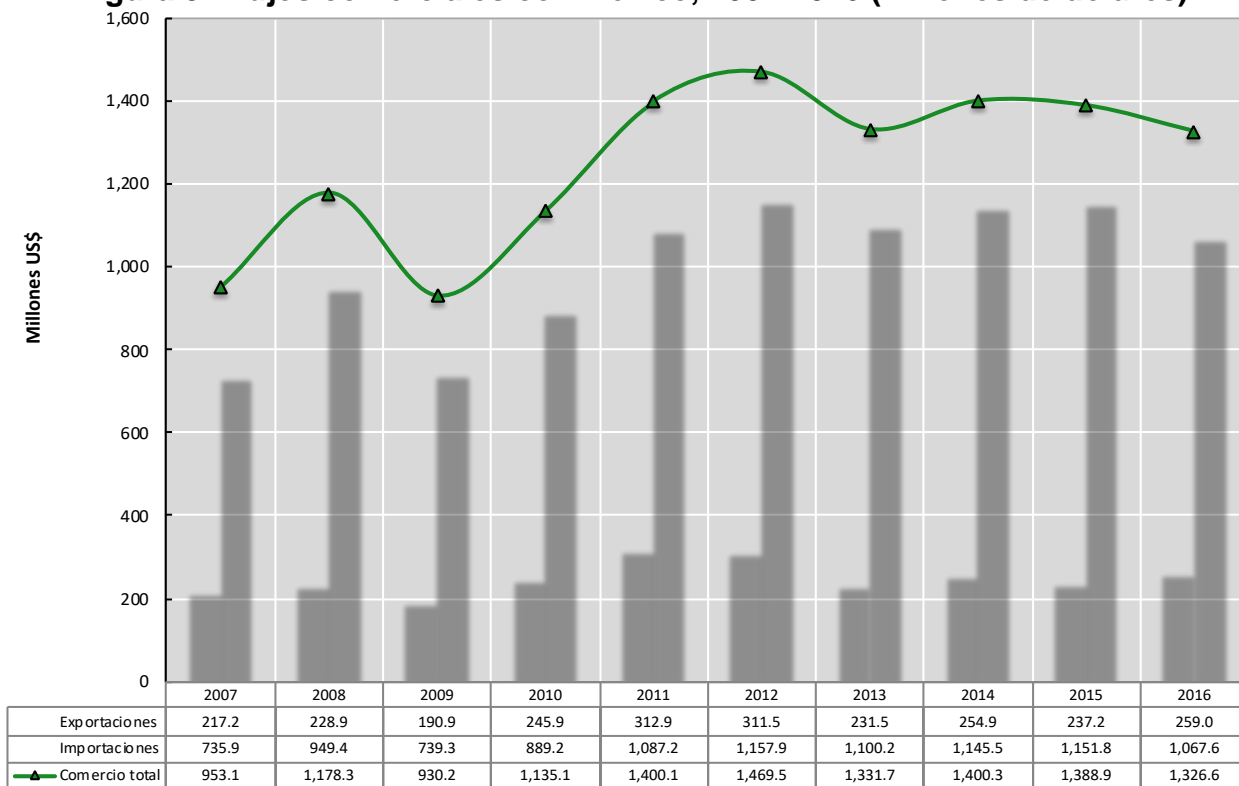
Gráfica 10. Deuda Externa en Costa Rica, 2005-2017



Fuente: Elaboración propia con datos The Global Economy, 2018.

En la gráfica 10, se toma en cuenta el porcentaje de deuda que tiene Costa Rica con el resto del mundo, el año que menor deuda registro el país fue en el 2010, con el 22.61%, mientras el año con mayor registro es el 2017 con el 47.52%, a partir del año 2010 se ha visto un incremento considerable de la deuda, a pesar de que su única forma de conseguir ingresos es a través del sector turístico, siendo uno de los más afectados por la crisis, por lo tanto se ha buscado la manera de tener su economía estable, debido a eso su deuda ha incrementado en los últimos años.

Figura 5. Flujos comerciales con México, 2007-2016 (Millones de dólares)



Fuente: COMEX, con base en cifras de PROCOMER y BCCR, 2017.

En la figura 5, se observan los flujos comerciales de una relación con México en un periodo de 2007-2016; se toman en cuenta tres puntos para su análisis como son las exportaciones, importaciones y comercio total, el año que mayor registro de exportaciones tiene hacia México es en el año 2011 con un total de 312.9 millones de dólares, mientras que el 2012 registró el mayor número de importaciones y por ende mayor registro de comercio total del país, con 1,157.9 millones de dólares en importaciones, teniendo un déficit en la balanza comercial al mostrar un mayor número de importaciones que exportaciones, mientras el comercio final del año fue de 1,469.5 millones de dólares, por ende, la república mexicana cuenta con un superávit comercial respecto del país centroamericano.

5.2.2 Características del producto

5.2.2.1 Producto

El popotillo de Cambray proviene de una planta por su nombre científico *Muhlenbargia quadridentata*, localizada solo en las faldas del volcán, por lo regular en los estados de Hidalgo, Puebla y Estado de México, el conseguir la planta y modificarla para su uso es indispensable llevar un proceso de transformación para obtener la artesanía final.

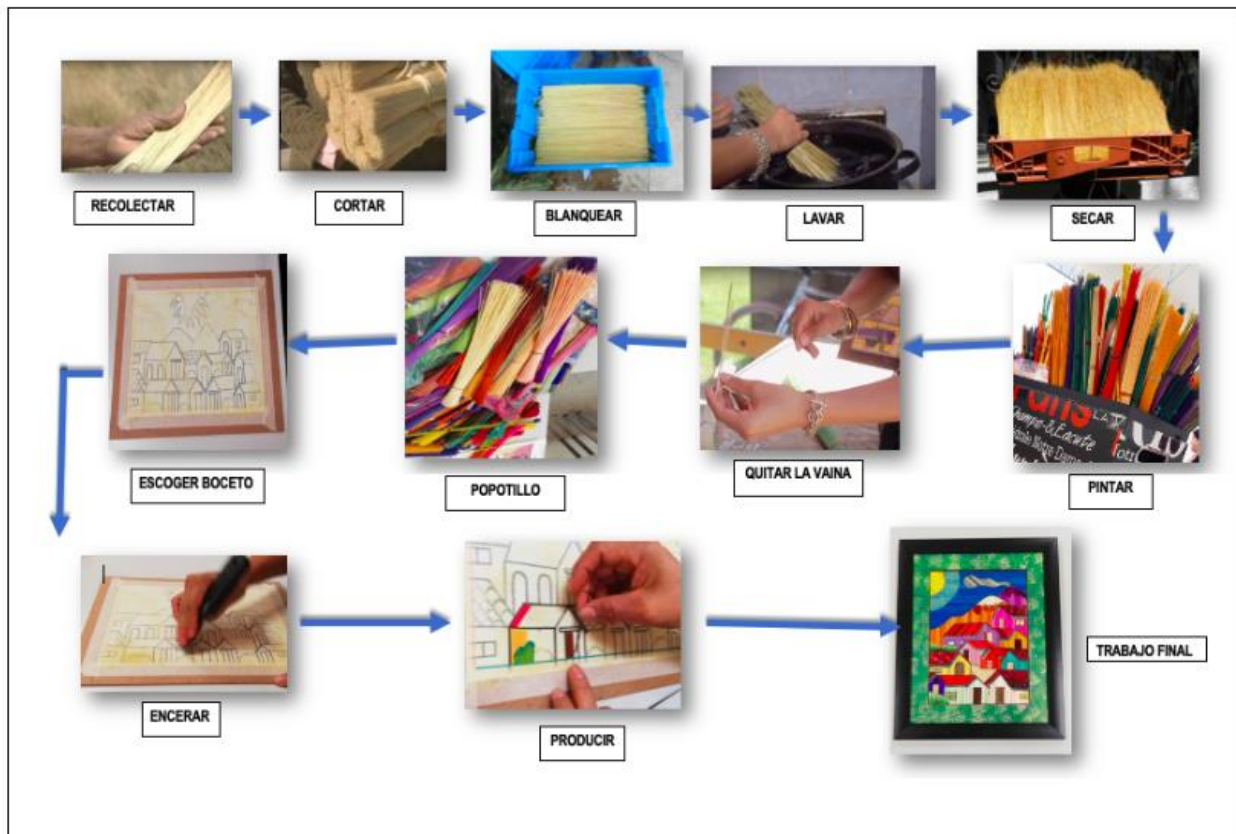
Además, por ser una planta que solo se localiza en zonas específicas es necesario llevarle cierto cuidado al momento de recolectarla, hay que saber si ya está en tiempo de cortado, revisar que no traiga basura y hacer la selección de forma manual.

Por otro lado, este tipo de planta no solo es utilizado para la realización de artesanías, tiene otro uso como la fabricación de escobetillas, escobas, y otros productos para uso doméstico.

5.2.2.2 Proceso de transformación y elaboración de la artesanía

En la figura 6, se observa el proceso de la fibra vegetal desde su recolección, pintado, hasta convertirla en artesanía.

Figura 6. Proceso de transformación y elaboración de la artesanía de Popotillo



Fuente: Elaboración propia, 2019.

El proceso del popotillo lleva tiempo, al observar la figura 6, se ilustra el proceso desde su recolección hasta la forma en que se implementa dependiendo el tipo de artesanía; el tratamiento que se le da para poder conseguir un color va a depender del número de días en que la planta se decolore y posteriormente los días que se dejen en pintura, esto puede ser de ocho hasta quince. Para teñirlo, es necesario hacer pequeños montones de Popotillo que no excedan los 400 gramos, se deja reposando en anilina y cada tercer día se va moviendo para que tome un color uniforme, seguido de esto y una vez que se obtuvo el color deseado es necesario acomodarlo en tela, cartón o en caja, de tal forma que quede extendido para exponerlo al sol y este comience su proceso de secado, es así como se obtiene la materia prima principal, logrando hacer diversas combinaciones de colores, figuras, todo conforme a la imaginación de cada persona.

5.2.2.3 Matriz FODA Popotl Art ®

Para llevar a cabo un buen trabajo y comenzar a comercializar el producto, es necesario tener identificado cuáles son las fortalezas, oportunidades, debilidades y amenazas para la empresa, por consiguiente, en la figura 7 se realizó el estudio FODA para la empresa Popotl Art ®.



Fuente: Elaboración propia, 2019.

De acuerdo a la figura 7, el análisis FODA muestra un esquema de cuatro ejes básicos que ayudan a la realización de estrategias que se pueden implementar para alcanzar los objetivos que tiene la empresa, por lo tanto, es importante identificar cuáles son las ventajas y desventajas de la organización para alcanzar las metas.

Como fortaleza y apoyo Popotl Art ® tiene una línea acción 100% mexicana, conservadora e innovadora, se utilizan técnicas ancestrales y no hay procedimientos sistemáticos para la elaboración de las artesanías. Por otro lado, las oportunidades con las que cuenta la empresa son bastantes, ya que cada pieza hecha es única por la forma en que se emplea el material y principalmente por la imaginación que cada persona le pone al momento de crearla, además pocas personas se encargan de elaborar este tipo de artesanía, logrando obtener un mayor mercado al salvar parte de la cultura mexicana.

Con una trayectoria de más de 25 años Popotl Art ® ha logrado destacar su amor por el arte mexicano, siendo una empresa que ha obtenido premios a nivel nacional otorgados por FONART y diversas participaciones en eventos como casas de cultura, entre otros lugares. Parte de lo que la empresa necesita reforzar para lograr posicionarse en el mercado internacional es difusión, ya que a pesar de que han trabajado muchos años con artesanías de popotillo no han tenido el reconocimiento debido a la falta de publicidad, además de no contar con personal fijo, debido a eso los artesanos han tenido que generar sus artesanías solamente con personal de apoyo.

5.2.2.4 Valor de la mercancía

El valor de la mercancía se va a determinar por el costo de los insumos por unidad elaborada, al cual se denomina como la sustancia, más la magnitud que es el tiempo de elaboración y la mano de obra, y por último el valor agregado que es lo anterior mencionado más la ganancia por unidad.

Para Popotl Art ® el costo por unidad producida tiende a variar, dependiendo del tipo de artesanía que se va a manejar, en este caso de exportación de figuras de ángeles, los costos por figura suelen ser de \$57.16, en el cuadro 2 se observa un desglose para la creación de una sola pieza.

Cuadro 2. Valor de producción separadores de popotillo de cambray

Material	Costo Unitario
Copia papel bond a color	\$ 0.13
Masking tape 1" 3m	\$ 0.14
Macrocel MDF	\$ 15.00
Cera de campeche kg	\$ 6.40
Espátula de metal 1 1/2 "	\$ 0.00
Popotillo de cambray	\$ 30.00
strikes para corte de plástico	\$ 0.03
Cúter o exacto	\$ 0.09
Poli papel kg	\$ 0.10
Bolsa de plástico kg	\$ 0.44
Ligas de Nilo	\$ 0.18
Barniz litro	\$ 1.85
Solvente litro	\$ 0.18
Porcelanizador litro	\$ 0.70
Resistol 5000 litro	\$ 0.50
Brocha pinchelacho	\$ 0.08
Listón	\$ 1.00
Bolsa de celofán	\$ 0.35
TOTAL	\$ 57.16

Fuente: Elaboración propia con datos de Popotl Art®, 2019.

En el cuadro 2, se enlista los materiales para la producción de una pieza-separador de ángel, así como el precio por unidad; para determinar el valor de una mercancía es necesario tomar en cuenta no solo el costo de material, si no de mano de obra, tiempo y empleados para la empresa Popotl Art®, sin contar los demás factores se obtuvo que por pieza se invierte de puro material alrededor de \$57.16.

5.2.2.4.1 Estrategias de comercialización 4 P's

Una vez realizado un estudio FODA de la empresa, es necesario tener en cuenta las estrategias de comercialización, considerando las 4 P's de la mercadotecnia, como se muestra en la figura 8.

Figura 8. 4 P's de la empresa Popotl Art ®

PRODUCTO	PRECIO
<p>Variedad de artesanías: Cuadros, libretas, portarretratos, pulseras, llaveros, etc.</p> <p>Calidad</p> <p>Diseños: Únicos</p> <p>Tipo de material: Fibras vegetales</p> <p>Técnicas: Técnica manual</p> <p>Envase: Bolsa de celofán</p> <p>Gustos y preferencias</p>	<p>Precio: De acuerdo al tipo, tamaño y técnica empleada de la artesanía</p> <p>Descuento</p> <p>Pago: efectivo y carta de crédito</p>
PLAZA	PROMOCIÓN
<p>Canal: Indirecto</p> <p>Cobertura: Internacional</p> <p>Surtido inicial: Costa Rica</p> <p>Ubicación de la empresa: Chimalhuacán, Estado de México</p> <p>Inventario</p> <p>Transporte: Aéreo</p> <p>Logística: Transporte por medio aéreo y dentro del país terrestre hasta llegar a la provincia de Heredia, Costa Rica.</p>	<p>Publicidad: Volantes, exposiciones</p> <p>Venta Personal: Iniciar con conocidos así ir haciendo un círculo más grande de venta</p> <p>Redes Sociales: Facebook, Instagram, Pinterest, You tube y Página de internet</p> <p>Ferias: Nacionales e Internacionales</p>



Fuente: Elaboración propia, 2019.

En la figura 8, se determinan las estrategias para la comercialización de artesanías, determinada por las 4 P's, en las cuales se toma en cuenta las características del producto, el precio, la plaza y promoción. Cada una de ellas va a determinar la posición en la que se encuentra la empresa y a lo que quiere llegar.

Para la empresa Popotl Art ® el generar dichas estrategias ayuda a conocer la forma en que emplearía los recursos con los que cuenta, tratando de alcanzar su meta, por lo tanto, la empresa va a enfocarse en dos situaciones diferentes como es el producto a nivel nacional e internacional.

5.2.2.5 Canales de distribución

Para poder llevar a cabo una buena distribución, es necesario tomar en cuenta ciertas características que hacen efectiva la comercialización a Costa Rica, como son:

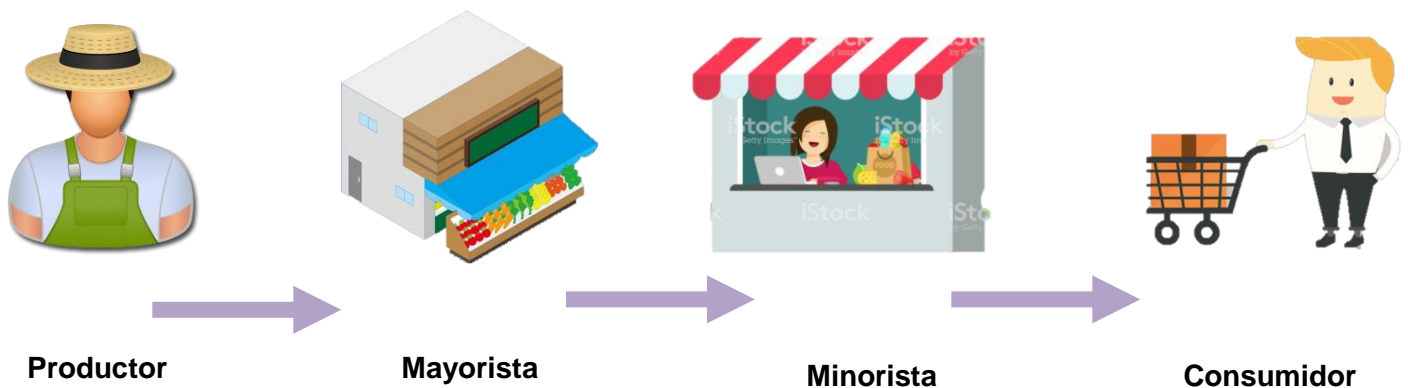
- Utilizar diferentes estrategias
- Los artesanos suelen utilizar intermediarios para llevar sus productos al mercado
- Los costos son realmente bajos cuando existe un intermediario
- Mayor control de mercancía
- Manejo de la fuerza de venta

El canal de distribución para la empresa Popotl Art ® depende de las estrategias implementadas para comercializar en Costa Rica, con la finalidad de agilizar el proceso de llegada y venta, disminuyendo tiempos y mejorando la distribución comercial, se determina que el canal adecuado para el producto es indirecto, siendo el más usado, ya que utiliza uno o más intermediarios para incrementar su mercado de consumo.

Algunos de los factores que influyen en la elección de dicho canal son características del mercado, del cliente, producto a comercializar, la competencia y el número de intermediarios.

De acuerdo a los tipos de distribución, se utilizará el tipo selectivo, el cual se buscará que dos o más establecimientos oferten el producto, de esa manera se logrará expandir las ventas, aumentar la cobertura de mercado y como empresa se ve en la necesidad de mejorar el producto y generar empleos.

Figura 9. Canal de distribución para la empresa Popotl Art ®



Fuente: Elaboración propia, 2019

En la figura 9, se observa el canal de distribución óptimo para comenzar a comercializar las artesanías de popotillo Cambray, este se determina a través de un canal indirecto en donde existe un productor como parte inicial, que es el encargado de generar la artesanía, seguido de eso se pasa a un intermediario al cual se le vende la mercancía y la distribuye, para así como último paso llegue a su consumidor final, por lo tanto, se determina la mejor alternativa el canal indirecto con distribución selectiva para envío de a Heredia, Costa Rica.

5.2.3 Restricciones arancelarias

Con la búsqueda de información en distintas fuentes oficiales referente a las restricciones arancelarias para la exportación de artesanías a Heredia, Costa Rica, se obtuvo lo siguiente:

5.2.3.1 Clasificación arancelaria

El Sistema Integral de Información de Comercio Exterior (SIICEX), es la plataforma que brinda la información sobre un producto que se desea exportar o importar, en el apartado de Tarifa Arancelaria de Impuestos Generales a la Importación y

Exportación se localiza los datos correspondientes a la fracción arancelaria, para el caso de artesanías de Popotillo Cambray se dice que pertenece a la clasificación 46029099.

Figura 10. Clasificación arancelaria de artesanías de Popotillo de Cambray

Sección:	IX	Madera, carbón vegetal y manufacturas de madera; corcho y sus manufacturas; manufacturas de espartería o cestería.
Capítulo:	46	Manufacturas de espartería o cestería
Partida:	4602	Artículos de cestería obtenidos directamente en su forma con materia trenzable o confeccionados con artículos de la partida 46.01; manufacturas de esponja vegetal (paste o "luña").
SubPartida:	460290	- Los demás.
Fracción:	46029099	Los demás.

	Resto del Territorio		Franja		Region	
UM: Kg	Arancel	IVA	Arancel	IVA	Arancel	IVA
Importación	15	16%	Nota Frontera		Nota Frontera	16%
Exportación	Ex.	0%				0%

Fuente: SIICEX, 2019.

En la figura 10, se observa que de acuerdo al SIICEX, la clasificación arancelaria para las artesanías de popotillo cambray entra dentro de la sección IX, capítulo 46, partida 4602, subpartida 460290, concretando la fracción arancelaria como la 46029099 correspondiente a los demás, declarando que el producto está exento de arancel e Impuesto al Valor Agregado (IVA) para la exportación.

5.2.3.2 Tratamiento arancelario

De acuerdo a ProMéxico (2015), se pueden otorgar distintos tratos arancelarios en función del país de origen, para ello sus aranceles de importación pueden darse de tres formas como son:

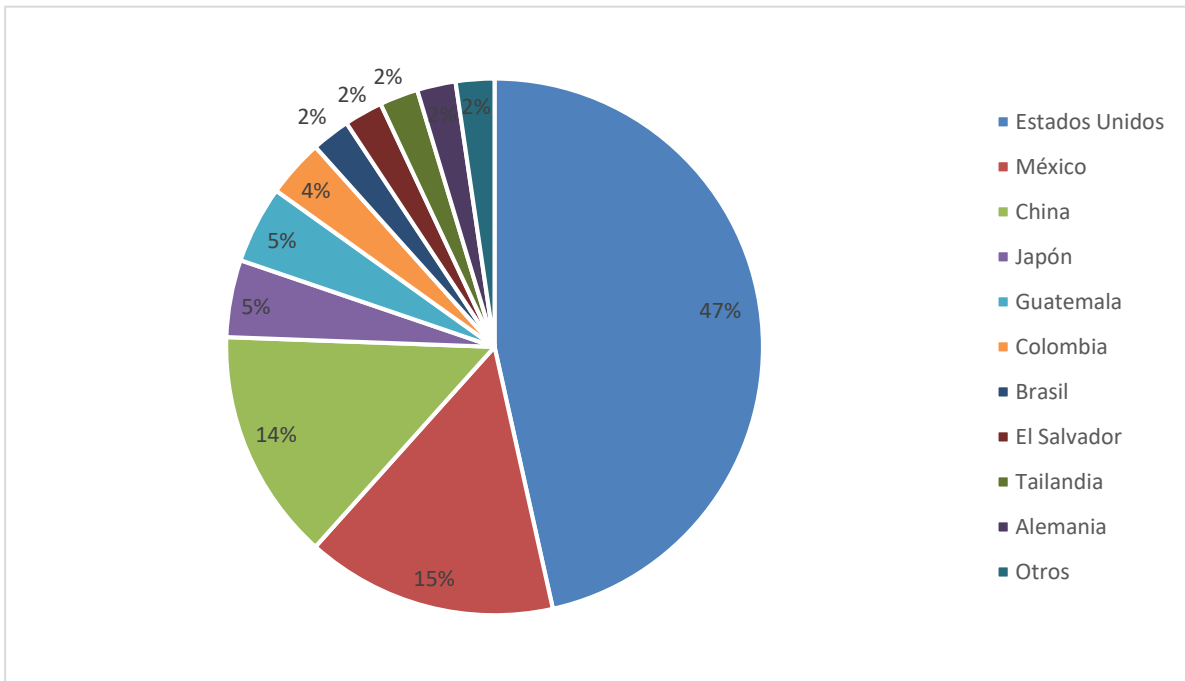
- a) Arancel general que aplica a todos los países miembros de la OMC, generalmente es el tratamiento de la nación más favorecida o arancel

general.

- b) 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).
- c) Aranceles a las mercancías de países a lo que se ha impuesto una sanción o castigo económico, por lo que su arancel es superior al general.

México y Costa Rica están relacionados de manera comercial, ya que ambos países firmaron un Tratado de Libre Comercio que entro en vigor el 01 de enero de 1995, dado que México representa el segundo país exportador de insumos más importante de Costa Rica, con la entrada en vigor del tratado ayudó a que los productos exportados desde México a territorio costarricense no cobraran ningún tipo de arancel, logrando tener un mejor acceso al país para satisfacer las necesidades de sus habitantes, aumentar la diversidad de productos y fomentar la cultura internacional, así como mejorar las ventajas comerciales de México.

Gráfica 11. Importaciones de Costa Rica por país de origen



Fuente: Elaboración propia con datos de PROCOMER, BCCR, Mercosur Online & Trade Map, 2013.

En la gráfica 11, se perciben los principales países exportadores a Costa Rica, con un comercio total del 47% Estados Unidos es el principal que decide vender, en segunda posición se encuentra México con el 15% del total del comercio recibido, mientras en tercer lugar se encuentra China con el 14%.

5.2.3.3 Acceso al arancel

5.2.3.3.1 Reglas de origen

México como país exportador a Costa Rica y perteneciente al Tratado de Libre Comercio Centroamericano, dentro de los cuales participa, El Salvador, Guatemala, Honduras, Nicaragua y Costa Rica debe de facilitar el comercio internacional preferencial no cobrando aranceles, además de mostrar el origen de la mercancía, haciendo cumplir el tratado y comprobar su destino de origen.

5.2.4 Restricciones no arancelarias

Las restricciones no arancelarias son aquellas que no tienen que ver con el cobro de algún impuesto para el traslado de la mercancía, sin embargo, deben existir regulaciones que permitan el libre acceso cumpliendo los requerimientos para su comercialización, las restricciones se manejan de dos formas, cuantitativas y cualitativas.

5.2.4.2 Restricciones no arancelarias cuantitativas

5.2.4.1.1 Permisos

Para el caso de artesanías a exportar a Heredia, Costa Rica por parte de la empresa Popotl Art ® no se necesita ningún permiso previo para la salida del producto.

5.2.4.1.2 Cupos

De acuerdo a la fracción arancelaria en la que se encuentra clasificado el producto, no presenta ningún cupo a la exportación para Costa Rica.

5.2.4.2 Restricciones no arancelarias cualitativas

5.2.4.2.1 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, particularmente si están destinadas para su venta al consumidor final (ProMéxico, 2015). En el caso de Costa Rica no existen requerimientos de etiquetado en todos los productos, solo son necesarios en aquellos que tengan un valor de consumo o cuidado diferente como son las bebidas, los alimentos, medicamentos para animales, vacunas, sustancias venenosas, pesticidas, hormonas, enjuagues bucales y farmacéuticos, para dicho etiquetado se recurre a la ayuda de la MEIC (Ministerio de Economía, Industria y Comercio) a través del área de apoyo al consumidor.

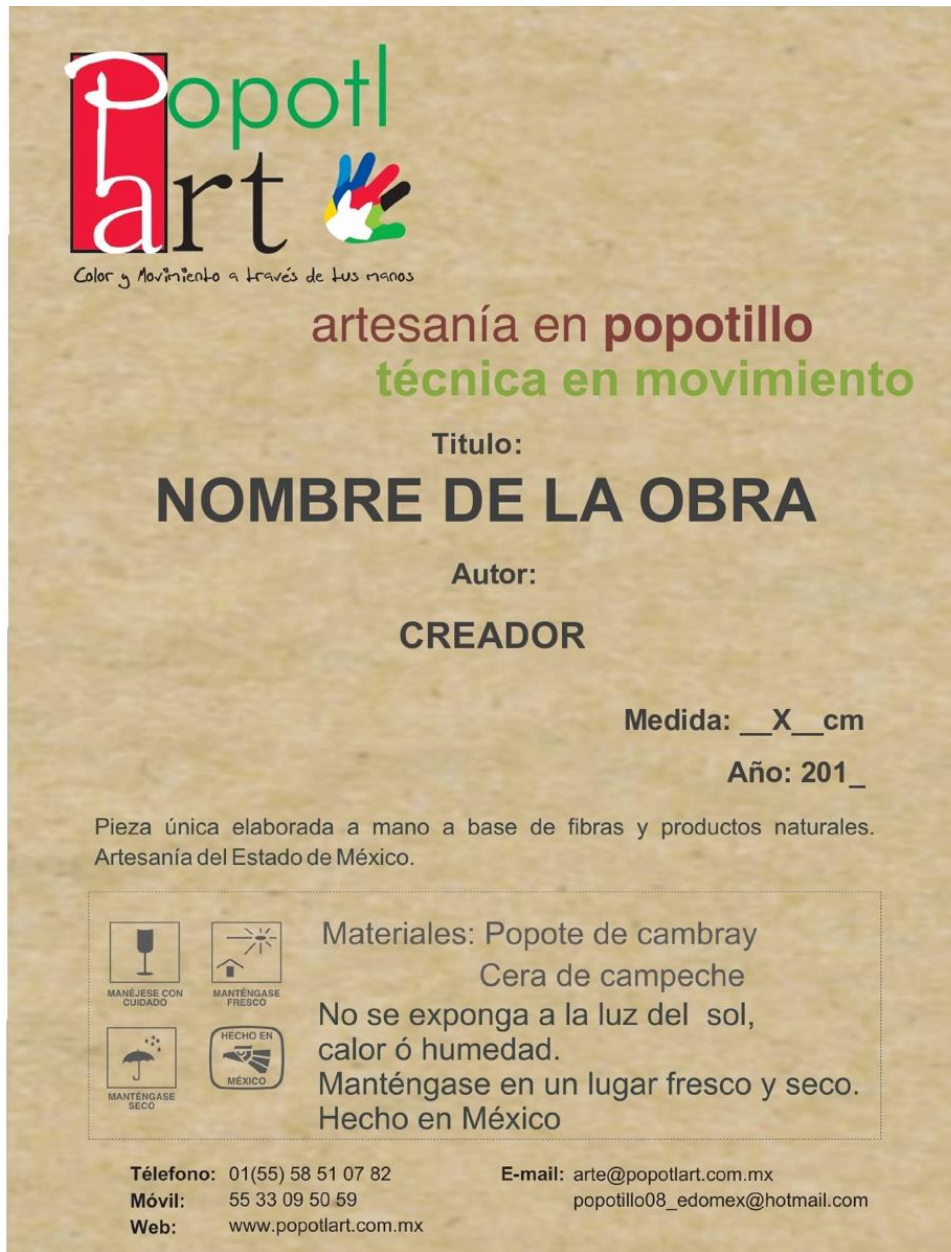
Antes de comenzar el etiquetado la empresa se tuvo que informar de las especificaciones que necesita el país, para este tipo de producto no es necesario una etiqueta. Heredia, Costa Rica desea importar 250 piezas consideradas artesanías mexiquenses, al ser un producto enviado desde México y por las regulaciones dentro del país, es necesario que lleve solo una etiqueta de identificación.

En términos generales, las etiquetas deben llevar información básica que diga que es, donde fue hecho, entre otras cosas; a continuación, se enlista los datos más relevantes que el exportador debe tomar en cuenta para el etiquetado de un producto (ProMéxico, 2015)

- Nombre Comercial del Producto
- Nombre y dirección del productor, exportador, distribuidor
- País de origen

- Registro ante una autoridad competente
- Peso neto o medidas, según sea el caso
- Instrucciones de uso y de almacenamiento
- Fecha de producción, caducidad, durabilidad
- Número de lote
- Sello o indicación del cumplimiento de una norma de calidad

Figura 11. Etiqueta para productos de la empresa Popotl Art ®



Fuente: Popotl Art ®, 2016.

En la figura 11, se observa la etiqueta que la empresa Popotl Art ® maneja para la venta de sus productos y concursos en los que participa, en ella se especifica el nombre de la empresa, título de la obra, autor, medidas de la artesanía, indicaciones de uso, especificaciones de traslado y año de elaboración, siendo así una ficha de la mercancía de identificación de la artesanía al momento de ser vendida.

5.2.4.2.2 Regulaciones de envase y embalaje

Los envases y embalajes tienen como propósito cuidar que el producto llegue a su destino íntegro, además de llegar en óptimas condiciones al cliente final, para esto es necesario cubrir con ciertos requisitos, que de acuerdo a la Norma Mexicana NMX-EE-059-NORMEX-2017 es la que se encarga de mostrar las indicaciones para un correcto manejo del embalaje.

Cuadro 3. Norma Oficial Mexicana para embalaje

CLAVE O CÓDIGO	TÍTULO DE LA NORMA MEXICANA
NMX-EE-059-NORMEX-2017	Envase y embalaje-Símbolos para manejo, transporte y almacenamiento (Cancela a la NMX-EE-059-NORMEX-2000)

Objetivo y campo de aplicación

Esta Norma Mexicana especifica un conjunto de símbolos convencionales usados para marcar el envase y/o embalaje en su sede de distribución física, para llevar instrucciones de manejo, siendo usados solo cuando sea necesario.

Esta Norma Mexicana es aplicable a envase y/o embalaje que contengan cualquier clase de productos, no se incluyen instrucciones específicas para el manejo de productos peligrosos. Esta norma es de observancia en territorio nacional.

Concordancia con normas internacionales

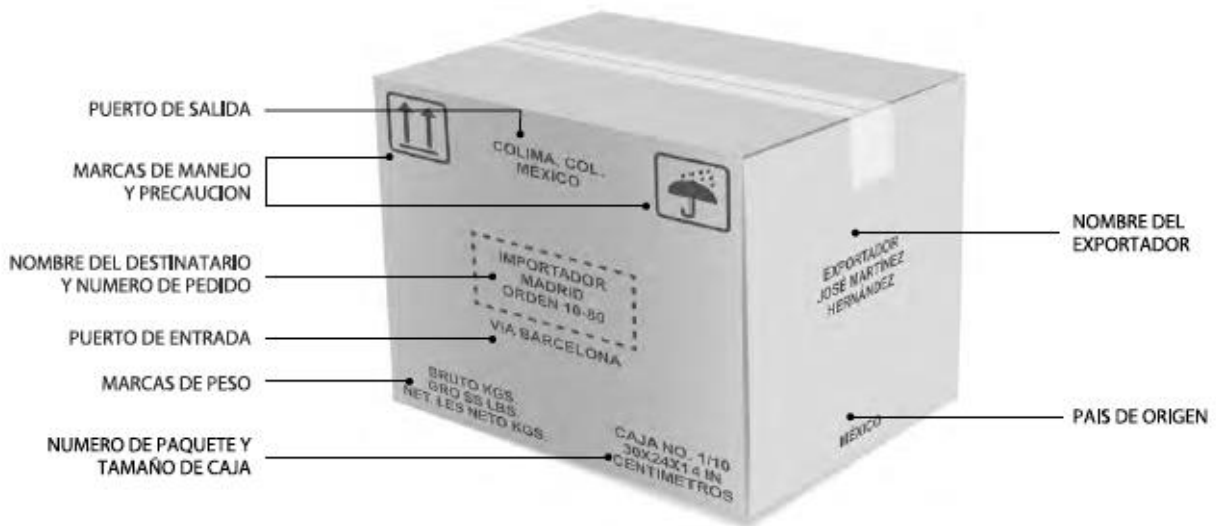
Esta Norma Mexicana es idéntica a la Norma Internacional ISO 780:2015 Packaging-Distribution packagin-Graphical symbols for handing and storage of packages

Fuente: Elaboración propia con datos del DOF, 2018.

En el cuadro 3, se observan las especificaciones, objetivo y campo de aplicación de dicha norma en materia regulatoria, tanto de manera interna como en relación con las normas internacionales.

De acuerdo a lo establecido por el DOF en el 2018, todo embalaje debe tener ciertos requerimientos que de acuerdo a la ISO 780:2015, el contenido con especificaciones debe ser visible y legible.

Figura 12. Regulación de envase y embalaje



Fuente: ProMéxico , 2015.

En la figura 12, se observa un ejemplo de la forma correcta que deben contener las indicaciones para exportación. Los señalamientos deben estar impresos en el envase y tener las señalizaciones e indicaciones de manejo. Destacan, el nombre del exportador, país de origen, el peso, entrada y salida, entre otros datos.

5.2.4.2.2.1 Acondicionamiento del producto

Envase

El envase cumple ciertas funciones las cuales son necesarias para la conservación, transporte, adquisición y venta, entre las cuales se encuentran:

- Permitir la manipulación y el uso
- Facilitar el transporte
- Diferenciar y destacar el producto

Para la empresa Popotl Art ® el traslado de artesanías requiere ciertas condiciones, como manejo adecuado, resistencia y que sea de fácil identificación, por lo tanto, es necesario tomar en cuenta las dimensiones, tipo y condiciones de traslado, para poder enviar a Costa Rica. El envase adecuado para que la mercancía sea distribuida y llegue al cliente final es una bolsa de celofán transparente (véase figura 13).

Figura 13. Envase para artesanías de la empresa Popotl Art ®



Fuente: Elaboración propia, 2019.

En la figura 13, se observa el envase que es utilizado para el envío de las artesanías de popotillo de cambray a Heredia, Costa Rica por parte de la empresa Popotl Art®, al ser una artesanía es delicada para su traslado, su material principal es madera, en el caso de los separadores la figura es recortada y adaptada en un tramo de triplay, por ende, para su seguridad al enviarse no es necesario cubrirla con otro tipo de material, una bolsa de celofán es suficiente para comenzar a empaquetar.

Empaque

El empaque es más enfocado a la presentación del producto, pero su objetivo es proteger lo que lleva dentro. También, a menudo las personas confunden el empaque, pues piensan en que es lo mismo que el envase, pero no en todos los casos, en algunas ocasiones es identificado envase secundario, el cual ayuda a la agrupación de productos ya envasados, pero cumple la misma función.

Para el caso de las artesanías a exportar por parte de la empresa Popotl Art® a Heredia, Costa Rica el empaque y envase es el mismo ya que no es un producto que dependa de otra protección para ser trasladado a su destino final.

Embalaje

El resultado de llevar a cabo el envase, empaque y embalaje en un producto ya sea para exportación o importación es satisfacer las necesidades del cliente final, pero ¿Qué más se necesita para que la mercancía no se dañe en el camino?, ¿Existe alguna otra forma de protegerla?, todos los productos siempre deben de ir resguardados aún más cuando estos son frágiles, deben de ir protegidos o envueltos con algún tipo de material que amortigüe dentro del empaque, en este caso dentro del embalaje.

Para la protección de mercancías en cuanto a manipulación, paso por aduana, todo el proceso logístico hace que la mercancía cambie de lugar por lo tanto no se debe de maltratar; existen diversos métodos para poder proteger el producto como son plástico burbuja, unicel, relleno corrugado, bolitas de unicel, protección de espuma, film de espuma, perfiles de espuma, chips de relleno, bolsas de aire y papel.

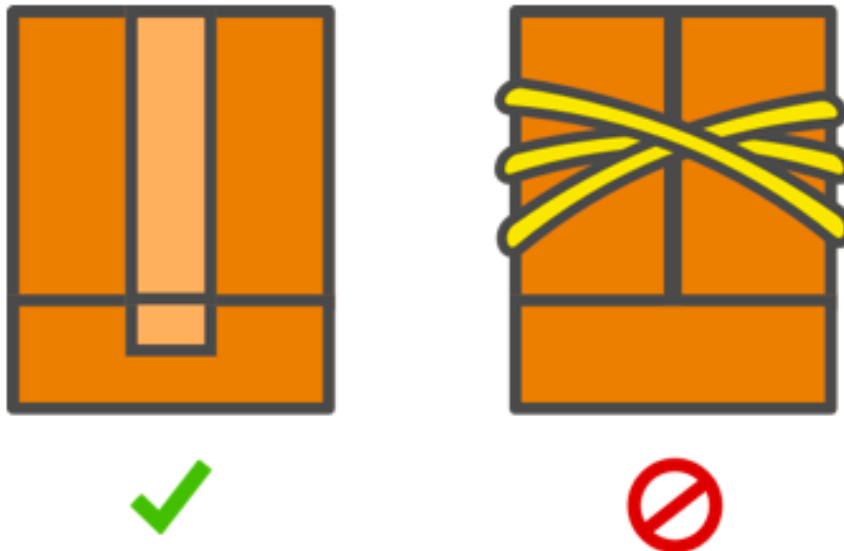
Figura 14. Embalaje para artesanías de la empresa Popotl Art ®



Fuente: Embamat, 2017

En la figura 14, se observa el tipo de empaque que se utilizará para la exportación de artesanías de popotillo cambray a Heredia, Costa Rica por parte de la empresa Popotl Art ®, se consideró utilizar cajas de cartón como material de traslado, debido a que el material es ligero, de un tamaño accesible y el más recomendado para este tipo de mercancías.

Figura 15. Sellado correcto de un paquete para su traslado



Fuente: Mienvio, 2018

Una vez que el producto ya esté protegido y listo, es necesario verificar que este bien sellado el paquete, pero ¿Cómo hacerlo?, con el fin de empaquetar de forma correcta es necesario hacerlo con cinta colocándola de forma regular sobre la tapa inferior y posterior de la caja, a esto se le llama Método H de empaquetado, se procura no utilizar cuerdas, o cintas de celofán por que el paquete puede ser violado en el proceso de traslado o en todo caso perderse la mercancía (Figura 15).

Señalización de envase y embalaje

Para que un producto pueda pasar a otro país es necesario llevar cabo una señalización, la cual te de los datos de la empresa, país de origen, tipo de mercancía, las condiciones que tiene que llevar, por lo tanto, es necesario que la caja lleve sus indicaciones para que la exportación se lleve con éxito.

Figura 16. Símbolos ISO 780:1997 para embalajes



Fuente: ProMexico, 2015.

En la figura 16, se observan los símbolos que puede llevar un embalaje, de acuerdo a la Norma ISO 780: 1997/1999; la cual se encarga de especificar las características de los símbolos utilizados de manera convencional para la manipulación de mercancías y que sirve como herramienta para garantizar la calidad que emana al producto hasta llegar a su cliente final.

5.2.4.2.2.2 Requisitos de importación a Costa Rica

El proceso de importación que hace Costa Rica para recibir la mercancía consta de un proceso complementario al que se hace directamente desde México, este requiere primero un registro como importador ante la Dirección General de Aduanas del Ministerio de Hacienda de Costa Rica, se procede a hacer el registro como importador o solo del producto, según sea el caso, se selecciona el INCOTERM y

después se encarga el Agente Aduanal (AA) hasta tener la mercancía del país emisor. Por lo tanto, PROCOMER va a ser la institución encargada de verificar que la importación en el país destino se realice de manera correcta.

Figura 17. Requisitos de importación en Costa Rica



Fuente: PROCOMER, 2019.

En la figura 17, se muestra el proceso que PROCOMER recomienda para la importación de cualquier tipo de mercancía, así como los requerimientos necesarios para que el producto sea bien recibido dentro de territorio costarricense. Esto es de suma importancia para prevenir retrasos y en un caso extremo el rechazo de las mercancías.

5.2.4.2.3 Regulación de mercado de país de origen

De acuerdo a la relación comercial entre México y Costa Rica es necesario tomar en cuenta aquellos factores que influyen en una marca país, es por eso que el Sistema de Información sobre Comercio Exterior (SICE) pone a disposición los acuerdos entre ambos países para regular el mercado de país de origen, quedando en acuerdo lo siguiente (SICE, 2019):

- Cada Parte podrá exigir que un bien de la otra Parte importado a su territorio ostente una marca de país de origen que indique el nombre de éste al comprador final del bien.
- Cada Parte podrá exigir, entre sus medidas generales de información al consumidor, que un bien importado lleve la marca de país de origen de la manera prescrita para los bienes de la Parte importadora.
- Al adoptar, mantener y aplicar cualquier medida sobre el mercado de país de origen, cada Parte reducirá al mínimo las dificultades, costos e inconvenientes que esa medida pueda causar al comercio y a la industria de la otra Parte.

Para su fácil detección y consumo, Costa Rica pide que el producto que se importe deberá indicar el país de origen, en un lugar visible, de fácil acceso para la vista del consumidor final.

5.2.4.2.4 Normas de calidad

La ISO 9001 es una norma ISO internacional se aplica a los Sistemas de Gestión de Calidad de organizaciones públicas y privadas, independientemente de su tamaño o actividad empresarial. Se trata de un método de trabajo excelente para la mejora de la calidad de los productos y servicios, así como de la satisfacción del cliente (Sistema de Gestión de Calidad, 2015).

La logística de traslado de los productos a Costa Rica de cierta forma tiene que ser apresurado, el empaque y embalaje tienen que cumplir ciertas normas de calidad que son las que ayudarán a que el producto llegue en excelentes condiciones al

cliente final, sin embargo, cuentan con un ciclo de vida, unos más duraderos que otros por el tipo de material empleado al momento de empacar la mercancía.

5.3. Ejecución del plan de exportación de la empresa Popotl Art ®

El poner en marcha un plan de exportación requiere de varios trámites, los cuales ayudan al envío de la mercancía ya sea si es un paquete grande o uno pequeño, por lo tanto, significa contar con la asesoría necesaria para comenzar la ejecución de un plan de exportación.

5.3.1 Documentos y trámites de exportación

Para que la empresa Popotl Art ® pueda exportar sus artesanías a Costa Rica es necesario contar con los siguientes requisitos:

5.3.1.1 Requisitos previos a la exportación

Antes de llevar a cabo la ejecución de un plan de exportación es necesario contar con ciertos requisitos previos a la exportación.

5.3.1.1.1 Registro Federal de Contribuyentes (RFC)

La empresa Popotl Art ® debe de estar dada de alta ante el Servicio de Administración Tributaria (SAT), el cual le beneficia al momento de requerir facturas electrónicas o solicitar certificados y/o permisos necesarios para la exportación.

El registro puede hacerse como persona física con actividad empresarial o como persona moral, en las cuales se debe de tomar en cuenta el giro del negocio, número de socios y aportaciones. Hasta el momento la empresa Popotl Art ® a cargo de la profesora Martha Patricia Teniente Zarate y el profesor Julio Báez López no cuenta con un registro ante el SAT. Por lo tanto, es necesario llevar a cabo ese proceso para continuar con el proceso de exportación.

5.3.1.1.2 Padrón de exportadores

La empresa Popotl Art ® no debe inscribirse al Padrón de Exportadores Sectorial, ya que no pertenece a ninguna de las fracciones arancelarias registradas en el Anexo 10, inciso B de las Reglas de Carácter General en Comercio Exterior del SAT, además de no pertenecer a las categorías de alcohol desnaturalizado y mieles incristalizables, cerveza, tequila, licores, vinos, cigarros y tabacos labrados, bebidas energizantes, así como concentrados, polvos y jarabes para preparar bebidas energizantes, minerales de hierro y sus concentrados, y productos de oro, plata y cobre.

5.3.1.1.3 Propiedad Intelectual e industrial

El Instituto Mexicano de la Propiedad Industrial (IMPI) es la institución en la cual se puede hacer el registro de las patentes o diseños para evitar el plagio y registrarlos a nombre de la empresa como diseños únicos y que nadie más podrá usar, así mismo como la marca de la empresa, en el caso de Popotl Art ® ya cuenta con un registro ante el IMPI desde el año 2008, en cual se observan los datos más relevantes de la empresa y declara que no existe otra con el mismo nombre.

El registro de la marca en la actualidad se encuentra en proceso de renovación ya que la empresa presentó una vigencia hasta el 12 de diciembre de 2018 (Anexo 1).

Figura 18. Registro de marca de la empresa Popotl Art ®



TITULO DE REGISTRO DE MARCA

MARTHA PATRICIA TENIENTE ZARATE

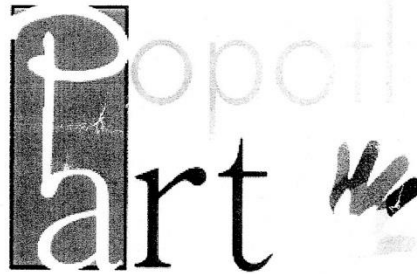
Nacionalidad MEXICANA
Domicilio CALLE 24 # 32, MZA. 3, COL. SAN LORENZO
CHIMALHUACAN, EDO. DE MEX. 56330 MEXICO

Registro 1087949 Tipo de Marca MIXTA
Signo distintivo POPOTL ART y Diseño

Clase 20

Se aplica a PRODUCTOS (NO COMPRENDIDOS EN OTRAS CLASES) DE MADERA, CORCHO, JUNCO, MIMBRE, POPOTILLO, CONCHA, AMBAR, NACAR Y SUSTITUTOS DE TODOS ESTOS MATERIALES O PLASTICOS.

Expediente 980862
Fecha de presentación DIC 17, 2008
Hora 15:57



Color y Movimiento a través de tus manos

Clasificación de Viena 2.9.15, 26.4.19

La impresión del signo distintivo en este título puede presentar variaciones en el tono de los colores respecto al presentado en la solicitud de registro.

El registro de referencia se otorga con fundamento en los artículos 1º, 2º fracción V, 6º fracción III, 125 y 126 de la Ley de la Propiedad Industrial.

De conformidad con el artículo 95 de la Ley de la Propiedad Industrial, el presente registro tiene una vigencia de diez años contados a partir de la fecha de presentación de la solicitud y el mismo podrá renovarse por periodos de la misma duración, en los términos establecidos en los artículos 133 y 134 del mismo Ordenamiento Legal.

Quien suscribe el presente título lo hace con fundamento en los artículos 6º fracción III y 7º BIS 2 de la Ley de la Propiedad Industrial; 1º, 3º fracción V inciso b), subíndices ii) y iii) primero y segundo guión respectivamente, 4º, 5º, 11, fracción II y último párrafo y 13 fracción III del Reglamento del Instituto Mexicano de la Propiedad Industrial; 1º, 3º, 4º, 5º fracción V inciso b), subíndices ii) y iii) primero y segundo guión respectivamente, 17 fracción III, 28 y 31 del Estatuto Orgánico de este Instituto; 1º, 3º y 6º inciso a) párrafos antepenúltimo, penúltimo y último del Acuerdo que delega facultades en los Directores Generales Adjuntos, Coordinador, Directores Divisionales, Titulares de las Oficinas Regionales, Subdirectores Divisionales, Coordinadores Departamentales y otros Subalternos del Instituto Mexicano de la Propiedad Industrial. Ordenamientos Legales cuyas reformas, adiciones y modificaciones se encuentran vigentes a la fecha de emisión del presente título.

MEXICO, D.F. A 05 DE MARZO DE 2009.

LA COORDINADORA DEPARTAMENTAL DE EXAMEN DE MARCAS 'B'

ARACELI LEDESMA GARCIA



20090108106

SSPI

Fuente: Instituto Mexicano de la Propiedad Industrial, 2008.

5.3.1.1.4 Registro en el Sistema de Información Empresarial mexicano (SIEM)

El Sistema de Información Empresarial Mexicano (SIEM), es un instrumento del estado mexicano cuyo propósito es captar, integrar, procesar y suministrar información sobre las características y ubicación de los establecimientos de comercio en el país, para un mejor desempeño y promoción de las actividades empresariales (SIEM, 2019).

Popotl Art ® no cuenta con datos captados en el SIEM, aunque no es obligatorio el registro, este tiene la finalidad de ofrecer oportunidades de negocio entre particulares, no la de conocer las fuentes de trabajo que son responsabilidad de cada empresa.

Cuadro 4. Cámaras de apoyo al exportador

Cámara	Objetivo
Asociación Nacional de Importadores y Exportadores de la República Mexicana (ANIERM)	Busca apoyar al importador o exportador mediante gestiones con las autoridades gubernamentales para reducir trámites y controles que entorpecen las operaciones comerciales.
Cámara Nacional de Comercio de la Ciudad de México (CANACO)	<ul style="list-style-type: none"> • Promover las actividades de empresas • Difundir los intereses particulares de las empresas afiliadas • Operar el SIEM

Cámara Nacional de la Industria de la Transformación (CANACINTRA)

Su objetivo es representar firmemente y en el marco de los valores éticos, los interesados del sector empresarial, influyendo eficazmente en la competitividad e integración de empresas, sectores y regiones satisfaciendo a los asociados a través de servicios de calidad.

Confederación de cámaras industriales de los Estados Unidos Mexicanos (CONCAMIN)

Su objetivo es representar, fomentar y difundir proactivamente los intereses nacionales e internacionales de la industria en México, con base en los principios de libre empresa, de bienestar individual y colectivo y, de asignación y uso eficiente de los recursos en la economía

Confederación de Cámaras Nacionales de Comercio, Servicios y Turismo (CANACO- SERVYTUR)

El objetivo es apoyar al sector comercial mediante las cámaras de comercio afiliadas a ésta en el desarrollo de una cultura exportadora.

Consejo Mexicano de Comercio Exterior (COMCE)

Busca promover, desarrollar y fortalecer la economía de mercado, la apertura económica del país, el libre flujo de capitales y el libre comercio, así como actuar como órgano de enlace en las relaciones internacionales del sector privado del país

Fuente: Elaboración propia con datos de Bancomext, 2005.

En el cuadro 4, se observan las cámaras correspondientes que apoyan al proceso de exportación, donde la que busca incentivar y fortalecer el envío de mercancías a través de la estrategia de apertura comercial es el COMCE, además de contar con apoyo de la CONCANACO-SERVYTUR, cuya función es promover el sector comercio de las instituciones gubernamentales.

5.3.1.1.5 Hecho en México

El logotipo Hecho en México aunque no es obligatoria, si brinda en su etiqueta la distinción del país al que pertenece, para poder hacer uso de esta es necesario solicitarlo a la Secretaría de Economía a través de su portal www.hechoenmexico.gob.mx.

Con información del Sistema de Información de Normas y Evaluación de Calidad (SINEC, 2017) para pedir el logo “Hecho en México” es necesario contar con lo siguiente, si es Persona Física, solo debe contar con su RFC, si es Persona Moral debe presentar su Acta Constitutiva, la Facultad del representante legal y el RFC del propietario.

En la actualidad la empresa Popotl Art ® se encuentra en el proceso de autorización del logotipo, el trámite de cita se hace en línea y el proceso de la obtención es presencial en alguna delegación o subdelegación de la Secretaría de Economía.

5.3.2 Actores que intervienen en el proceso de exportación

Para el proceso de exportación se involucran diversos actores, para el caso de las artesanías de popotillo de cambray al pertenecer a una planta localizada solamente en las orillas de los volcanes es necesario tomar en cuenta que alguna secretaría tiene que estar encargada de emitir un certificado fitosanitario, el cual en sus especificaciones declare que el producto está libre de cualquier plaga o que el producto puede ser peligroso.

En dicho caso, la Secretaria de Medio Ambiente y Recursos Naturales (SEMARNAT) es la encargada de emitir dicho certificado el cual verificará la planta procesada y su inocuidad, para esto es necesario contar con requisitos para la obtención del certificado fitosanitario.

Cuadro 5. Requisitos para la emisión de certificado fitosanitario

Requisitos	Datos
1. Pago de derechos	1. No de certificado fitosanitario de importación
2. Fotografías de la mercancía	2. Aduana de salida
3. Documentos que el solicitante considere	3. Lugar de entrada en el país importador
4. Documentación del país importador en la que se indiquen los requisitos fitosanitarios a cumplir	4. Destino del país importador
5. Certificado fitosanitario de exportación expedido por el país de origen	5. País de origen
	6. País de procedencia
	7. Destino fuera de México
	8. Entidad federativa origen o procedencia
	9. Unidad medida
	10. Descripción del producto
	11. Fracción arancelaria
	12. Cantidad
	13. Nombre científico
	14. Nombre común
	15. Nombre o razón social
	16. País
	17. Entidad Federativa
	18. Calle

Fuente: Elaboración propia con datos de la SEMARNAT, 2019.

En el cuadro 5, se especifican los requisitos y datos que necesita la SEMARNAT para emitir un certificado fitosanitario, en el cual señala de manera lo general y lo particular relacionado con la planta originaria para la creación de artesanías.

5.3.3 Proceso de exportación

Con el objetivo de tener un exitoso envío de artesanías de popotillo a Heredia, Costa Rica es necesario contar con la documentación necesaria y el proceso correcto de traslado, obteniendo los siguientes resultados.

5.3.3.1 Preparación del embarque

Cuando la mercancía ya se encuentra preparada para el envío y se tenga completo el pedido, se debe de acomodar de manera unitarizada para comenzar con los trámites de traslado, para el caso de la empresa Popotl Art ® se habla de un envío de 2 cajas, con 125 separadores cada una, para ello como requerimiento para la exportación es necesario contar con la documentación necesaria y así dar inicio con el proceso de comercialización.

5.3.3.1.1 Factura

La factura comercial es el primer documento con relevancia para iniciar el proceso de exportación, ya que ésta se le requiere al vendedor para la identificación de la mercancía, acreditación de venta, inventario.

De acuerdo a ProMéxico (2015), los datos indispensables para la emisión de una factura comercial son los siguientes:

- a) Clave RFC
- b) Domicilio del establecimiento que emite la factura
- c) Número de folio asignado y el sello del SAT y del contribuyente que lo expide
- d) Lugar y fecha de expedición

- e) Cantidad, unidad de medida y clase de bien o mercancía
- f) Valor unitario
- g) Importe total
- h) Domicilio del comprador
- i) Número de orden
- j) Lugar de entrega
- k) Tipo de divisa

La empresa Popotl Art® para la venta de artesanías de popotillo de cambray, expide una factura con los requerimientos básicos y necesarios para poder enviar los productos (Anexo 2).

5.3.3.1.2 Lista de empaque

El contar con una lista de empaque va a permitir que el transportista, el seguro, la aduana, el exportador y el comprador identifiquen el contenido y tipo de bulto, para la exportación de artesanías de popotillo se envían dos cajas con alrededor de 125 piezas por caja, las medidas de cada artesanía son 20.5 cm x 5.5 cm x 0.4 cm, medidas que ayudarán a determinar el volumen total de la mercancía (Anexo 3).

La lista de empaque tendrá que ir en una hoja membretada de la empresa, con la siguiente información:

1. Cantidad exacta de piezas por caja
2. Cuantas cajas serán enviadas
3. Tipo de mercancía
4. Volumen unitario
5. Volumen total
6. Peso unitario
7. Peso total

5.3.3.1.2.1 Certificado de calidad

Para determinar la calidad del producto, es necesario tener en cuenta algunas condiciones que ayuden a la empresa para que el producto pueda competir a nivel internacional, por eso es necesario cumplir con ciertos estándares de calidad tanto para el producto como para el empaque, en este caso la empresa Popotl Art ® es necesario que sepa cuáles son las normas de calidad que el país impone a la salida de mercancías.

Aunado a lo anterior, las normas de calidad benefician a la exportación de artesanías a Costa Rica. Sin embargo, México usa sus propias Normas Oficiales Mexicanas, que son las regulaciones técnicas de observancia obligatoria expedidas por las dependencias competentes, conforme a las finalidades establecidas en el artículo 40 de Ley Federal sobre Metrología y Normalización, encargadas de establecer las reglas, especificaciones, atributos, directrices, características o prescripciones aplicables a un producto, proceso, instalación, sistemas, actividad, servicio o método de producción u operación, así como aquellas relativas a terminología, simbología, embalaje, mercado o etiquetado y las que se refieran a su cumplimiento o aplicación para el correcto traslado al país destino según datos de la Procuraduría Federal del Consumidor (PROFECO, 2015).

Cuadro 6. Nomas Oficiales Mexicanas para exportación

CLAVE	NORMA MEXICANA (NMX)
NMX-EE-022-1983	Envase y Embalaje-Resistencia a la tensión en papel y cartón plegadizo-Energía absorbida (tea) - Método de prueba
NMX-EE-038-1981	Envase y embalaje-Cartón y Papel- Método de prueba para los adhesivos empleados en catones y papeles
NMX-EE-039-1979	Envase y embalaje-Envases y embalajes de cartón - Determinación de la resistencia de comprensión
NMX-EE-059-NORMEX-2017	Envase y embalaje-Símbolos para manejo, transporte y almacenamiento (cancela a la NMX-EE-059-NORMEX-2000)
NMX-EE-074-1980	Envase y embalaje-Papel y cartón -Terminología (Cancela a la NOM-M-1-1995)
NMX-EE-075-1980	Envase y embalaje-Papel y cartón -Determinación de la resistencia al reventamiento (Cancela a NOM-M-26-1988)
NMX-EE-108-1981	Envase y embalaje-Papel y Cartón. Determinación de la resistencia al rasgado
NMX-EE-123.1981	Envase y embalaje Cartón compacto y corrugado. Determinación del coeficiente de fricción estática. Método de plano inclinado
NMX-EE-169-1984	Envase y embalaje-Cartón resistencia a la flexión y a la comprensión - método de prueba
NMX-EE-175-1984	Envase y embalaje-cartón corrugado-Rigidez-Método de prueba
NMX-EE.208-1984	Envase y embalaje-Cartón. Resistencia a la perforación-Método de prueba

Fuente: Elaboración propia con datos del SINEC, 2019.

En el cuadro 6, se observan las Normas Mexicanas que regulan el envío de mercancías, de acuerdo al envase y embalaje que entra dentro de la calidad para el traslado de las mismas.

5.3.3.2 Proceso de transporte y seguro

Para competir con éxito en mercados internacionales, es necesario tomar en cuenta la forma de traslado de la mercancía, el tiempo y los costos, además del medio de transporte pues de ello se deduce la documentación requerida.

Para el transporte es necesario considerar el recorrido que hará el producto, de acuerdo a la negociación pactada, para este caso el envío de artesanías de popotillo de cambray debe considerar el país que lo está solicitando, cantidad de insumos requeridos, el incoterm a utilizar, las condiciones climatológicas del país receptor, por otro lado, es importante considerar la rapidez de entrega y las condiciones de traslado.

Por ello, se deben tener presente los gastos que la empresa efectuará al utilizar cada medio de transporte, así como las condiciones ambientales y el tiempo aproximado que se pacte para la llegada de la mercancía. Aunado a lo anterior, es necesario contar y tener disponible la documentación que se requiere para cualquier medio de transporte.

En contraparte, si se recurre a un transporte rápido, se requiere una cantidad menor de mercancía, ello implica un menor capital invertido y por ende, el costo financiero será menor al que genera un transporte lento, con ello el beneficio económico al final se optimiza y las dos partes ganan; en el caso de los separadores de ángeles que se desean enviar a Costa Rica se ha tomado en cuenta la cantidad de insumos a enviar, tiempo y costos; por lo tanto, se determinó que el medio a utilizar es aéreo.

Cuadro 7. Aerolíneas de transporte de carga disponibles en México a Costa Rica

Aerolíneas extranjeras	Aerolíneas Mexicanas
1. Federal Express (Fedex)	1. MasAir
2. Air France	2. AeroUnión
3. Ups	3. Aeroméxico
4. Abx air	4. Estafeta
5. Cargolux airlines	5. Volaris

Fuente: Elaboración propia con datos de Expansión, 2014.

En el cuadro 7, se observan las aerolíneas disponibles en México para el envío de mercancías a Costa Rica, y hay que destacar que existen aerolíneas extranjeras que proveen vuelos comerciales y de carga al país destino, esto facilita el envío y traslado con rapidez.

5.3.3.2.1 Documentos de transporte

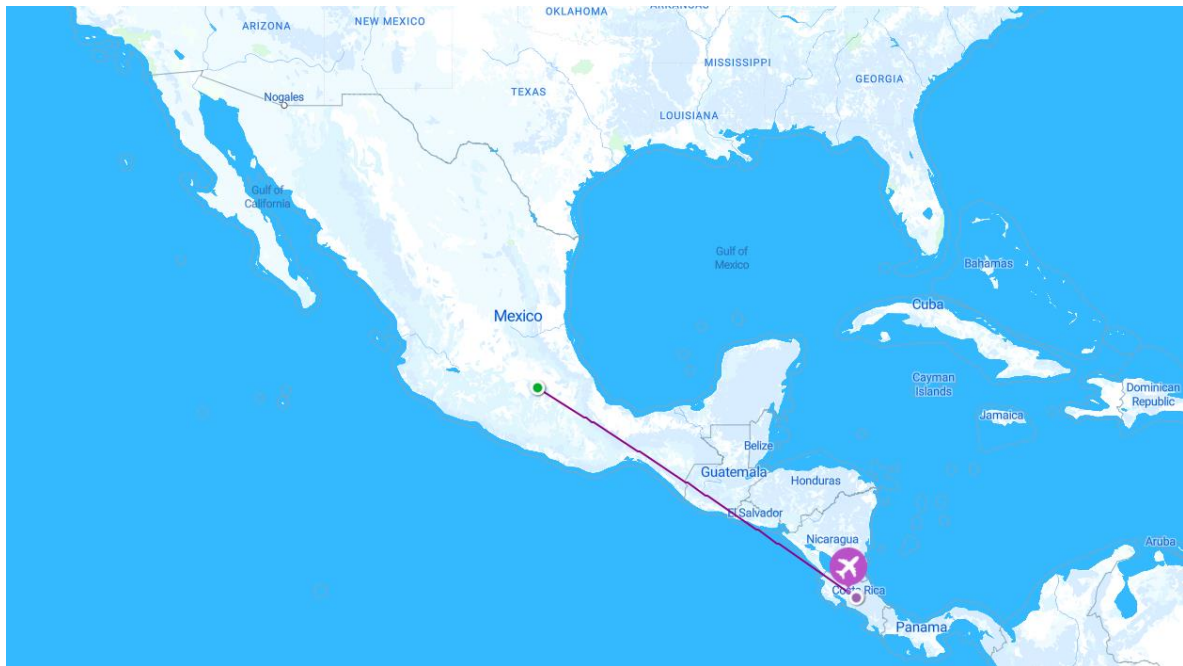
El documento de transporte es expedido por la empresa transportista que da constancia que la mercancía se ha embarcado o se embarcará a un destino determinado y así mismo de las condiciones en las que se encuentra, el transportista será el responsable del envío y custodia de la mercancía hasta el punto de destino de acuerdo a las condiciones pactadas (ProMéxico, 2015).

Dependiendo el tipo de tráfico y medio de transporte se emiten diferentes documentos, para el caso del transporte aéreo el cual se determina a través de una guía aérea o en inglés airway bill (Anexo 4).

Los datos básicos que dicho documento de transporte debe de contener son:

1. Nombre y dirección del emisor
2. Nombre y dirección del receptor
3. Mercancía que se transporta
4. Cantidad de mercancía (cajas, bultos, etc.)
5. Lugar de origen y destino, entre otro

Figura 19. Ruta de envío México- Costa Rica



Fuente: SeaRates, 2019.

En la figura 19, se observa la ruta aérea para la llegada de la mercancía hasta Costa Rica, teniendo un tiempo aproximado de traslado en avión de 3 a 4 horas, llegando al Aeropuerto Internacional Tobías Bolaños Palma, ubicado a solo 11.4 kilómetros de la provincia de Heredia, con un tiempo aproximado de traslado de 24 minutos vía carretera.

5.3.3.2 Seguros para en envío de carga

El seguro de transporte aéreo puede garantizar la cobertura por los riesgos y daños ocasionados en mercancías viajando vía aérea, por lo tanto, es posible asegurar la mercancía transportada bajo condiciones de robo ya sea total o parcial, riesgos de tránsito, maniobras de carga y descarga, mojadura, contaminación, rotura, incendio y explosión.

Debido a las características de los aviones, cualquier mercancía que sea enviada por ese medio tiene que ser de poco volumen y poco peso, es por eso que este tipo de transporte cumple con ser un medio de transporte rápido, eficaz y seguro.

Para solicitar un seguro para la mercancía es necesario contratar una aseguradora que cumpla con lo que la empresa requiere, esta debe de estar registrada en la Comisión Nacional de Seguros y Fianzas (CNSF), la cual es un órgano desconcentrado de la SHCP.

La CNSF, muestra un registro de alrededor de 60 aseguradoras exclusivamente de carga registradas ante dicho órgano, las cuales al conocer lo beneficios que otorga, se puede hacer una elección, algunas de ellas son:

1. Aseguradora Patrimonial de Daños S.A
2. Assurant Daños México S.A
3. Berkley International Seguros México S.A de C.V
4. Cardif México, Servicios Generales S.A de C.V
5. Seguros Azteca Daños S.A de C.V
6. Sompo Seguros México S.A de C.V
7. Tokio Marine S.A de C.V
8. XL Seguros México S.A de C.V
9. Zurich Compañía de seguros S.A
10. HDI-Gerling de México Seguros S.A

5.3.3.3 Proceso de despacho aduanal

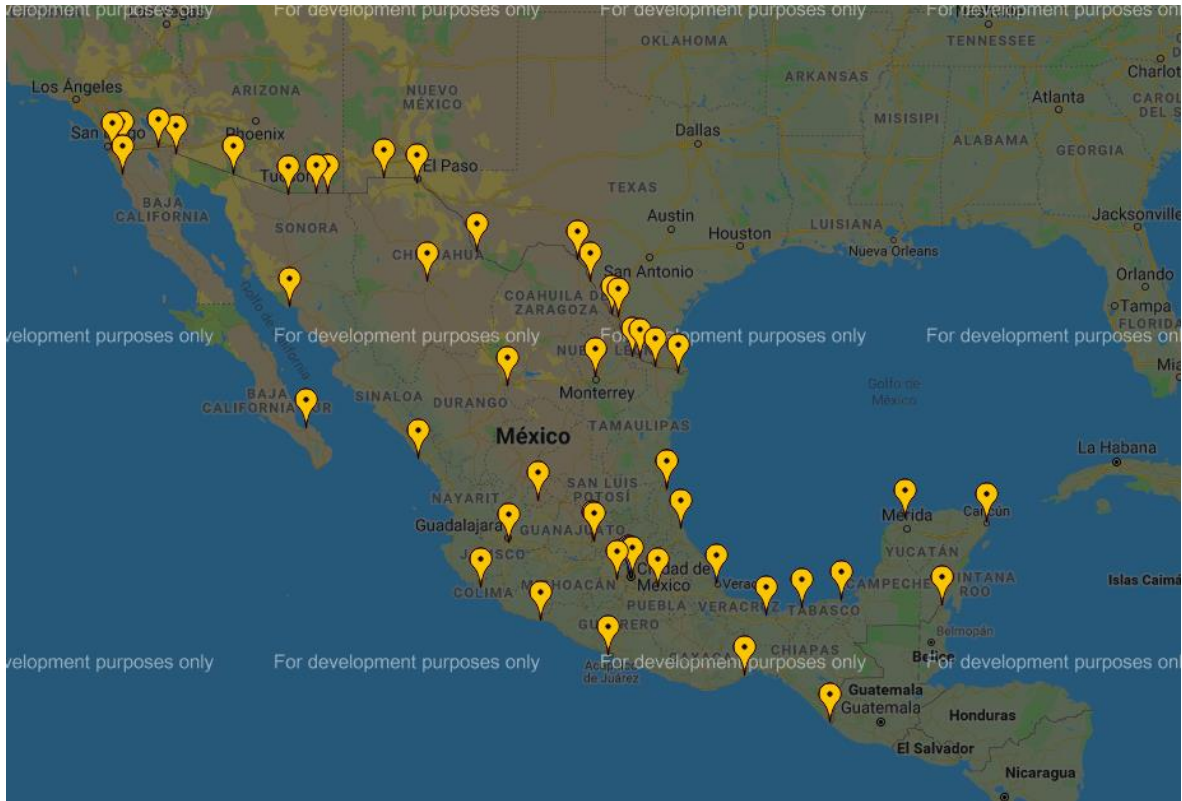
Para la exportación de mercancías es necesario presentar la mercancía en físico ante un agente aduanal con la documentación correspondiente ya digitalizada, en este caso la empresa Popotl Art® deberá transmitir la documentación ya digitalizada a la aduana por medio de un agente aduanal, todo correspondiente a la mercancía y confirmado con la e.firma para comenzar el proceso correspondiente en la aduana.

5.3.3.3.1 Carta de instrucciones al Agente Aduanal

La Ley Aduanera permite que la empresa emita su pedimento previamente confirmado por el SAT, también se puede hacer a través de un agente aduanal, para hacer efectivo ese proceso es necesario que para la exportación por parte de la empresa Popotl Art®, se emita una carta para el AA, confiriéndole el derecho de poder hacer el trámite necesario para hacer efectiva la exportación (Anexo 5).

El AA será el encargado de la veracidad de los datos emitidos en los documentos para la exportación, por lo tanto, la carta de emisión puede enviarse vía correo electrónico al AA, y debe de tener al menos los datos de la empresa exportador, datos del AA, fecha y lugar, tipo de mercancía a exportar, valor y cantidad, régimen aduanero, tipo de exportación y aduana de exportación.

Figura 20. Aduanas en México



Fuente: Confederación de Asociaciones de Agentes Aduanales de la República Mexicana (CAAAREM), 2019.

En la figura 20, se perciben las aduanas en México, la aduana correspondiente para el envío de artesanías de la empresa Popotl Art ® es la del aeropuerto Internacional de la Ciudad de México con ubicación en Av. 602, número 161, Col. San Juan de Aragón, 15620, México, D.F, en la que se presentan alrededor de sesenta y cinco AA con la facultad para ayudar al traslado de mercancía de tráfico aéreo.

5.3.3.3.2 Pedimento de exportación

Al brindarle al AA el derecho para encargarse del proceso de traslado de la mercancía, el tiene que generar sobre la operación un pedimento a la exportación (Anexo 6), el cual va a indicar la información a detalle, por ende se dice que el pedimento va a servir como declaración fiscal para la empresa Popotl Art ® ya que en ella se pagan diversas contribuciones relacionadas con la exportación como son, el Impuesto General de la Exportación (IGE), Derecho de Trámite Aduanero (DTA); para el caso de Costa Rica el DTA no se paga siempre y cuando en el pedimento se declare la originalidad del producto especificado en el Certificado de Origen.

5.3.3.3.3 Certificado de origen

Para demostrar el origen de la mercancía es necesario contar con un certificado de origen, el cual beneficiará a los artesanos de México para gozar de un trato preferencial al constatar que el producto es nacional y así no pagar aranceles, además de ser un requerimiento para el desaduanamiento de las artesanías de popotillo de cambray.

Al enviar la mercancía, debe de ir acompañada de un certificado de origen (anexo 7) emitido por el país que desea exportar, en el cual se declare el origen de las artesanías; en el caso México va a ser emitido por la Secretaría de Economía (SE), para obtener el certificado es necesario llenar un formulario de Registro de Productos Elegibles para Sistema Generalizado de Preferencias (SGP) para productor y comercializador.

Aunado a lo anterior, el trámite que se realiza para ingresar al Registro Único de Productos Elegibles para Preferencias y Concesiones Arancelarias para la obtención del Certificado de Origen correspondientes al SGP se otorgará cuando el bien que se: obtenga, cultive, extraiga, ensamble, transforme, fabrique, manufacture o produzca en México, sea exportado por él “productor” o por un tercero, en cuyo caso, éste último es un exportador indirecto “comercializador” (Ventanilla Digital Mexicana de Comercio Exterior, 2011).

Cuadro 8. Datos para Certificado de Origen México- Costa Rica

Datos del exportador	Datos de la mercancía
1. Denominación o Razón social	1. Descripción de la mercancía
2. Nombre	2. Unidad de medida
3. Apellido paterno	3. Volumen
4. Apellido materno	4. Fracción arancelaria
5. RFC	5. Valor en dólares (USD)
6. Correo Electrónico	6. Proveedor
7. Calle	7. Fabricante y/o productor
8. No. Exterior	8. Originario/No originario
9. No. Interior	9. Tratado o acuerdo
10. Colonia	10. Criterio
11. Municipio o delegación	11. Nombre comercial (Igual que en la factura)
12. Entidad Federativa	12. Nombre de la mercancía en idioma inglés
13. Localidad	13. Nombre técnico
14. País	14. Precio franco fábrica (dólares)
15. Código Postal	15. Peso
16. Teléfono	

Fuente: Elaboración propia con datos de la Ventanilla Única, 2011.

Para facilitar la entrada de artesanías a territorio costarricense es necesario demostrar que toda aquella mercancía enviada fue producida en México. Por otro lado, se debe contar con algunos datos para poder llenar el certificado de origen,

en el cuadro 8, se describe los datos necesarios para el trámite como exportador, así como los datos de la mercancía.

5.3.4 Términos de negociación

En el comercio internacional es necesario determinar los derechos y obligaciones de negociación, ya sea del comprador o vendedor, para esto es necesario identificar el INCOTERM que más se adecue a las necesidades de exportación.

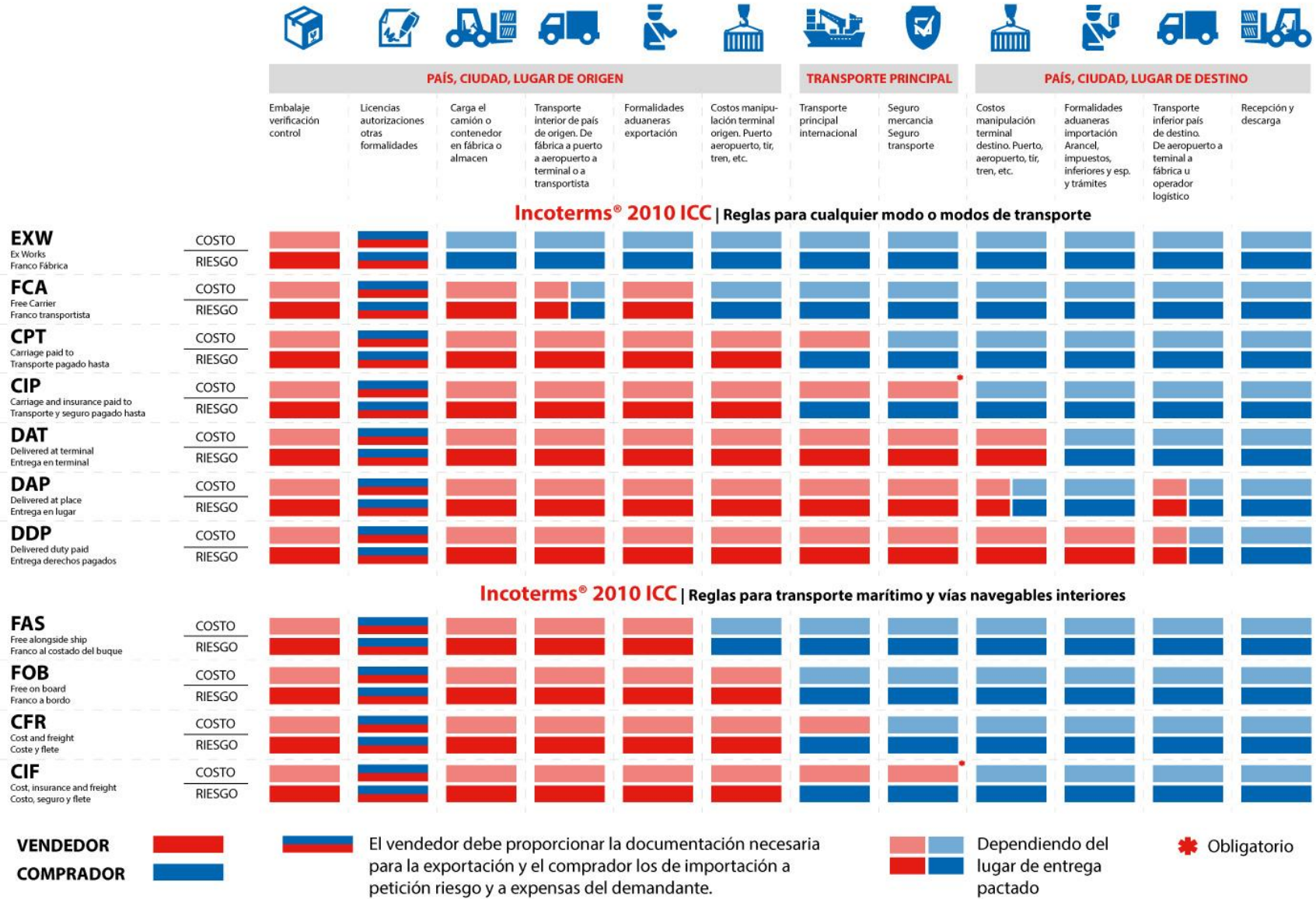
5.3.4.1 INCOTERMS

La importancia de un incoterm radica en el uso que se hace a nivel internacional, así como la relevancia que implica en las fases de compra-venta como son negociación, contratación, documentación, transporte y seguro y, fiscalidad.

Por otro lado, los Incoterms no constituyen como tal un contrato, no remplazan las leyes que rigen el contrato, no atienden condiciones de precios, solamente se encarga de establecer los derechos y obligaciones de una relación compra-venta, determina los costos de daño y la responsabilidad de entrega de la mercancía, en pocas palabras, dentro del proceso de traslado, se identifica hasta donde termina la obligación del vendedor.

Los incoterms no constituyen alguna fuerza de ley, por lo tanto, no están obligados a utilizarlos en operaciones de comercio internacional, su uso quedará totalmente condicionado si las partes lo determinan, para la compra-venta se pone a disposición las reglas de incoterms 2010.

Figura 21. Obligaciones de los Incoterms





Fuente: TIBA, 2018.

En la figura 21, se determinan las obligaciones de los incoterms de acuerdo a la clasificación, las obligaciones no son las mismas para cada tipo de transporte, el marítimo solo se enfoca con ciertos incoterms.

5.3.4.1.1 Clasificación del Incoterms

Dentro de la clasificación de los incoterms va desde la obligación más sencilla hasta la más compleja, este se va a determinar de dos maneras, primero por letra en donde se divide las E, F, C y D, después se clasifica por medio de transporte.

Figura 22. Clasificación de los incoterms por medio de transporte

Cualquier medio de transporte	Transporte marítimo y fluvial
	
<p>EXW Ex Works</p> <p>FCA Free Carrier</p> <p>CPT Carriage Paid To</p> <p>CIP Carriage and Insurance Paid</p> <p>DAT Delivered At Terminal</p> <p>DAP Delivered At Place</p> <p>DDP Delivered Duty Paid</p>	<p>FAS Free Alongside Ship</p> <p>FOB Free on Board</p> <p>CFR Cost and Freight</p> <p>CIF Cost, Insurance and Freight</p>

Fuente: ProMéxico, 2015.

En la figura 22, se observa la clasificación de los incoterms por medio de transporte, para el caso de la empresa Popotl Art ® se determinó el medio de transporte aéreo. Por lo tanto, la clasificación que aplica para ese medio de transporte son: Ex Works, FCA, CPT, CIP, DAT, DAP, DDP.

Para determinar el Incoterms que más le convenga utilizar a la empresa Popotl Art ® es necesario conocer los derechos y obligaciones de cada una de las partes, por lo tanto, se determina lo que a continuación se presenta.

Cuadro 9. Descripción de incoterms para transporte aéreo

Incoterms	Descripción
EXW (En fabrica)	Dicho término se emplea para cualquier modo de transporte, es conveniente utilizarlo para el comercio interno, el vendedor entrega cuando pone la mercancía a disposición del comprador en las instalaciones del vendedor o en otro lugar, no tiene la obligación de hacer ningún traslado de mercancías.
FCA (Franco transportista)	Este término indica que la obligación del vendedor termina cuando entrega la mercancía embalsada y lista, en lugar convenida, al transportista o persona designada por el comprador.
CPT (Transporte pagado hasta)	El vendedor para el flete para hacer llegar la mercancía al punto de destino convenido, lo que incluye todos los gastos, maniobras, licencias y despacho aduanero de exportación.
CIP (Transporte y seguro pagado hasta)	El vendedor tiene las mismas obligaciones que las del término CPT, pero además incluye bajo su cargo y responsabilidad la contratación de un seguro y pago correspondiente durante el traslado de mercancías.
DAP (Lugar de destino)	Este término obliga al vendedor a entregar la mercancía en el lugar destino convenido, sin descargarla del último medio de transporte.
DAT (Entrega en lugar)	El vendedor corre con los gastos y riesgos de envío hasta el momento de la entrega, además de entregar la mercancía en la terminal de destino.
DDP (Entregada derechos pagados)	El vendedor entrega la mercancía por su cuenta, a disposición del comprador , en el lugar destino convenido en el país importador, incluidas las maniobras de descarga.

Fuente: Elaboración propia con datos de Secretaría de Economía, 2015.

En el cuadro 9, para el caso de la empresa Popotl Art ® el incoterm más conveniente y por qué apenas está iniciando una comercialización al extranjero con poca mercancía enviada conviene utilizar el DAP (Delivered at place), convenido para entregar la mercancía en el lugar de destino acordado entre las partes.

5.3.4.1.2 Metodología para definir el precio del producto a exportar

Existen dos alternativas para definir el precio del producto a exportar, el pricing donde el precio es determinado en base al mercado y la competencia. El segundo método es el costing, el cual el precio es obtenido a través de los costos, para la empresa Popotl Art ® se va a utilizar el costing que refiere a lo siguiente:

Figura 23. Proceso de la técnica costing



Fuente: Elaboración propia con datos de ProMéxico, 2015.

En la figura 23, se determinó la forma de obtención por medio de la técnica de costing, para ello fue necesario determinar el costo por unidad de producción, con base a un análisis obtenido con ayuda de los profesores artesanos, por ello, se tomó en cuenta los precios por unidad de producción y se determinó que son bajos, por lo tanto, se decidió incrementar el precio por artesanía.

Cuadro 10. Determinación del precio de exportación unitario mediante la técnica de Costing

Elementos	Precio por separador
Costo de producción	\$57.12
Costo de operación	\$16.53
Utilidad deseada	75%
Total	\$128.89

Fuente: Elaboración propia, 2019.

En el cuadro 10, se determinó el precio de exportación unitario mediante la técnica costing, dentro del cual el costo de producir una unidad es equivalente a \$57.12, el costo de operación hasta Heredia, Costa Rica es igual a \$4,132.00 dividido entre las 250 piezas a enviar, resulta un total de \$16.53 pesos; al sumar los dos costos se obtiene un total de \$73.65, el 75% de margen de utilidad es equivalente a \$55.24 más la cantidad ya obtenida se calcula un precio de \$128.89.

5.3.5 Formas de Pago Internacional

5.3.5.1 Formas de pago

Existen diversas formas para realizar pagos internacionales entre los que destacan pagos en efectivo, cheque, orden de pago, giros, cobranza bancaria internacional y carta de crédito, la selección de la forma de pago puede ajustarse a los requerimientos y experiencia del exportador.

Para tener una mayor seguridad en el pago de exportación es necesario una relación directa con la otra parte y así definir una forma de pago y con ello determinar lo más conveniente para cubrir los gastos.

Las formas de pago suelen variar en la seguridad que brindan, para la empresa Popotl Art® el pago que mayor le beneficia con seguridad alta es la carta de crédito, ya que por su gran uso a nivel internacional ayuda a afirmar el compromiso entre las partes.

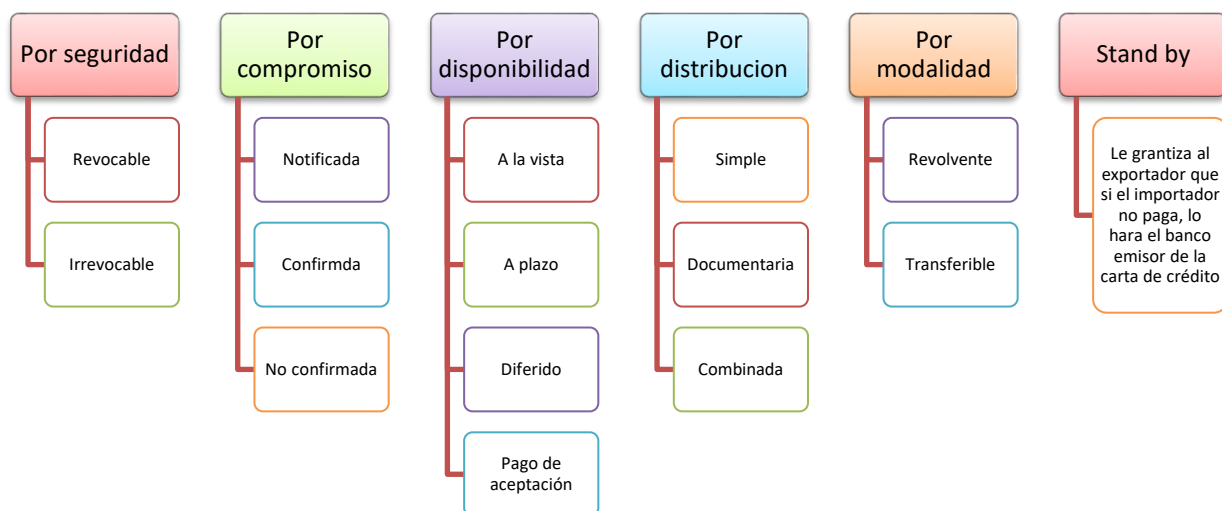
5.3.5.1.1 Carta de crédito

Según ProMéxico (2015), la carta de crédito es definida como un crédito documentario, el cual es expedido por un banco en donde se afirma el compromiso por pagar a alguien una cantidad exacta de dinero, por cuenta de un comprador, siempre y cuando el vendedor cumpla con términos y condiciones específicas (Anexo 8).

5.3.5.1.1.1 Modalidades de Carta de Crédito

Para determinar el mejor tipo de carta de crédito es necesario conocer sus modalidades y en relación a eso determinar la más conveniente para el proceso de la empresa Popotl Art ®.

Figura 24. Modalidades de Carta de Crédito



Fuente: Elaboración propia con datos de ProMéxico, 2015.

En la figura 24, se determinan las modalidades de pago, para la empresa de los artesanos, se determinó que la mejor modalidad es Stand by ya que ofrece la mejor garantía para el exportador al asegurar que si el importador no paga lo correspondiente a la mercancía el banco donde se emitió la carta de crédito se hará responsable de hacer el pago correspondiente.

5.3.6 Contratos de Compra-venta

Los contratos de compraventa representan un instrumento de aseguramiento y en su caso de arbitraje cuando existe algún problema en el envío y negociación.

Debido a que la empresa Popotl Art ® es una Mipyme y a que este es su primer envío de mercancías al extranjero se recomienda utilizar un modelo de contrato en combinación con el uso de los incoterms (descritos anteriormente).

Espinosa et al., (2013), proponen un modelo de contrato usando incoterms para mayor seguridad y beneficio económico, que se presenta a continuación.

MODELO DE CONTRATO DE COMPRAVENTA INTERNACIONAL

Contrato de compraventa que celebran por una parte la empresa _____, representada en este acto por _____, y por la otra empresa _____, representada por _____, a quien en lo sucesivo se le denominará como “La vendedora” y “La compradora” respectivamente, de acuerdo con las siguientes declaraciones y cláusulas.

DECLARACIONES

Declara “La vendedora”

Que es una sociedad anónima legalmente constituida de conformidad con las leyes de la República Mexicana él _____ según consta en la escritura pública número _____ pasada ante la fe del notario público, número _____ licenciado _____ de la ciudad de _____.

Que dentro de su objeto social se encuentra entre otras actividades, las de fabricación, comercialización, importación y exportación de _____.

Que cuentan con la capacidad, conocimientos, experiencia y el personal adecuado para realizar las actividades a que se refiere la declaración que antecede.

Que él _____ es su legítimo representante y, en consecuencia, se encuentra debidamente facultado para suscribir el presente instrumento y obligar a su representada en los términos del mismo.

Que tiene su domicilio en _____ mismo que señala para todos los efectos legales a que se haya lugar.

Declara “La compradora”

Que es una empresa constituida de acuerdo con las leyes en _____ y que se dedica entre otras actividades a la comercialización e importación de los productos a que se refiere la declaración II de “La vendedora”.

Que conoce las características y especificaciones de los productos objeto del presente contrato.

Que el Sr. _____ es su legítimo representante y está facultado para suscribir este contrato.

Que tiene domicilio en _____ mismo que señala para todos los efectos legales a que haya lugar.

Ambas partes declaran: Que tienen interés en realizar las operaciones comerciales a que se refiere el presente contrato, de conformidad con las anteriores declaraciones y al tenor de las siguientes:

CLÁUSULAS

Primera- Mercancía. Por medio de este instrumento “La vendedora” se obliga a vender y “La compradora” a adquirir (descripción del artículo que se comercializa _____).

Segunda- Precio. El precio de los productos objeto de este contrato que “La compradora” se compromete a pagar será la cantidad de (letra y número) _____. Moneda en la que se pagará _____. Tipo de cambio al día de la firma del contrato _____. Ambas partes se comprometen a renegociar el precio antes pactado, cuando éste sea afectado por variaciones en el mercado internacional o por condiciones económicas, políticas y/o sociales extremas en el país de origen o en el de destino, en perjuicio de cualquiera de las partes _____.

Tercera- Forma de pago. “La compradora” se obliga a pagar a “La vendedora” el precio pactado en la cláusula anterior, mediante carta de crédito documentaria, confirmada e irrevocable y pagadera a la vista contra entrega de los documentos siguientes: _____.

De conformidad con lo pactado en el párrafo anterior, “La compradora” se compromete a realizar las gestiones correspondientes, a fin de que se establezca la carta de crédito en las condiciones antes señaladas en el banco _____, de la ciudad de _____, con una vigencia de _____.

Los gastos que se originen por la apertura y manejo de la carta de crédito, serán pagados por la “La compradora”.

Cuarta- Incoterms ® 2010. _____. Se debe saber hasta qué punto debe actuar “La vendedora” y “La compradora”. Seguro. _____. El Incoterm® también debe quedar estipulado lo conforme al seguro, en caso de que se recurra a éste por parte de quien corre a cargo. Tipo de transporte _____. Qué medio de transporte se utilizará y qué condiciones físicas debe de contener éste para que sea capaz de preservar la mercancía.

Quinta- Envase y embalaje de las mercancías. “La vendedora” se obliga a entregar las mercancías objeto de este contrato, en el lugar señalado en la cláusula sexta cumpliendo con las especificaciones siguientes, (descripción física de la forma en que

se entregará la mercancía): _____.

Sexta- Fecha de entrega. “La vendedora” se obliga a entregar las mercancías a que se refiere este contrato dentro de los _____ días posteriores a la fecha en que reciba la confirmación de la carta de crédito que se menciona en la cláusula tercera del presente contrato, teniendo un solo día de prórroga en cualquier tipo de retraso de la mercancía, ya que puede significar pérdidas para la compradora. Punto de entrega _____. Este debe de ser de acuerdo al Incoterms®, ya que la legislación en cada país es diferente, pues algunos consideran que la mercancía debe de ser entregada a la persona física la cual importó la mercancía.

Séptima. - Patentes y marcas. “La vendedora” declara y “La compradora” reconoce que los productos objeto de este contrato se encuentran debidamente registrados al amparo de la (s) patente (s) número (s) _____ y la marca (s) número, (s) _____ ante el Instituto Mexicano de la Propiedad Industrial (IMPI). “La compradora” se obliga por medio de este instrumento a prestar toda la ayuda que sea necesaria a “La vendedora” a costa y riesgo de esta última, para que las patentes y marcas a que se refiere la presente cláusula sean debidamente registradas en _____.

Asimismo, “La compradora” se compromete a notificar a “La vendedora”, tan pronto tenga conocimiento, de cualquier violación o uso indebido a dicha (s) patente (s) y marca (s) durante la vigencia del presente contrato a fin de que “La vendedora” pueda ejercer los derechos que legalmente le correspondan.

Octava- Vigencia del contrato. Ambas partes convienen que una vez que “La vendedora” haya entregado la totalidad de la mercancía convenida en la cláusula primera, y “La compradora” haya cumplido plenamente con todas y cada una de las obligaciones estipuladas en el presente instrumento, operará automáticamente su terminación.

Novena- Recisión por incumplimiento. Ambas partes podrán rescindir este contrato en el caso de que una de ellas incumpla sus obligaciones y se abstenga de tomar

medidas necesarias para reparar dicho incumplimiento dentro de los 15 días siguientes al aviso, notificación o requerimiento que la otra parte le haga en el sentido que proceda a reparar el incumplimiento de que se trate.

La parte que ejercite su derecho a la rescisión deberá de dar aviso a la otra, cumplido que sea el término a que refiere el párrafo anterior.

Décima - Insolvencia. Ambas partes podrán dar por terminado el presente contrato, en forma anticipada y sin necesidad de declaración judicial previa, en caso de que una de ellas fuere declarada en quiebra, suspensión de pagos, concurso de acreedores o cualquier otro tipo de insolvencia.

Décima primera- Subsistencia de las obligaciones. La rescisión o terminación de este contrato no afectará de manera alguna a la validez y exigibilidad de las obligaciones contraídas con anterioridad, o de aquéllas ya formadas que, por su naturaleza o disposición de la ley, o por voluntad de las partes, deban diferirse a fecha posterior.

En consecuencia, las partes podrán exigir aun con posterioridad a la rescisión o terminación del contrato el cumplimiento de estas obligaciones.

Décima segunda- Cesión de Derechos y Obligaciones. Ninguna de las partes podrá ceder o transferir total o parcialmente los derechos ni las obligaciones derivados de este contrato.

Décima tercera- Límite de la responsabilidad contractual. Ambas partes aceptan que no será imputable a ninguna de ellas la responsabilidad derivada de caso fortuito o fuerza mayor y convienen en suspender los derechos y obligaciones establecidos en este contrato, los cuales podrán reanudar de común acuerdo en el momento en que desaparezca el motivo de la suspensión, siempre y cuando se trate de los casos previstos en esta cláusula.

Décima cuarta- Legislación aplicable. En todo lo convenido y en lo que no se encuentre expresamente previsto, este contrato se regirá por las leyes vigentes en la República Mexicana, particularmente lo dispuesto en la Convención de Naciones Unidas sobre los Contratos de Compraventa Internacional de mercaderías y en su defecto, por los usos y prácticas comerciales reconocidos por éstas.

Décima quinta- Arbitraje. _____. Es necesario que este mecanismo de solución sea voluntad de ambas partes. En caso de que se incumplan cualquiera de las cláusulas se tendrá que recurrir a un juez conciliador que dé solución a la controversia, otorgando a cada uno de los contratantes su parte de responsabilidad en el fallo de cualquiera de las cláusulas no llevadas a cabo como está preestablecido en el contrato; el arbitraje es una forma de asumir las faltas de cualquiera de los firmantes. En este sentido es necesaria la intervención de la Cámara de Comercio Internacional.

Se firma este contrato en la ciudad de _____ a los _____ días del mes de _____ de _____.

La vendedora

La compradora

5.3.7 Programas de apoyos a la exportación

Para el fomento del comercio internacional y facilitar la exportación a empresas que están comenzando en el comercio la Secretaría de Economía ayuda a través de programas de apoyo para fomentar el intercambio entre países.

Por ello, es importante hacer la clasificación de los programas de apoyo a las exportaciones (Véase cuadro 11).

Cuadro 11. Programas de apoyo a las exportaciones en México

PROGRAMA	SIGLAS	CRITERIO
PITEX	Programa de importación temporal	Importar temporalmente insumos, partes o componentes e inclusive un activo fijo para la elaboración, transformación o reparación de mercancías.
IMMEX	Industria Manufacturera, Maquiladora y se servicios a la exportación	Consiste en importar temporalmente los bienes necesarios para ser utilizados en un proceso industrial o de servicio destinado a la elaboración, transformación o reparación de mercancías de procedencia extranjera importadas temporalmente para su exportación o a la prestación de servicios de exportación, sin cubrir el pago del impuesto general de importación, del impuesto al valor agregado y, en su caso, de las cuotas compensatorias
Draw Back		Devolver a los exportadores el valor del impuesto general de importación pagado por bienes o insumos importados que se incorporan a mercancías de exportación o por las mercancías que se retornan en el mismo estado o por mercancías para su reparación o alteración.
PROSEC	Programa de promoción sectorial	Instrumento dirigido a personas morales productoras de determinadas mercancías, mediante los cuales se les permite importar con arancel ad-valorem preferencial (Impuesto General de Importación) diversos bienes para ser utilizados en la elaboración de productos específicos, independientemente de que las mercancías a producir sean destinadas a la exportación o al mercado nacional.

ALTEX	Empresas altamente exportadoras	Son un instrumento de promoción a las exportaciones de productos mexicanos, destinado a apoyar su operación mediante facilidades administrativas y fiscales.
ECEX	Empresas de comercio exterior	Instrumento de promoción a las exportaciones, mediante el cual las empresas comercializadoras podrán acceder a los mercados internacionales con facilidades administrativas y apoyos financieros de la banca de desarrollo.

Fuente: Elaboración propia con datos de la COFOCE (2011) y Secretaría de Economía (2010).

En el cuadro 11, se observan los programas de apoyo a las exportaciones, por ello, los artesanos tienen diversos apoyos, no solo por programas gubernamentales, sino más bien por el diseño de otras instituciones que intentan salvar a la tradición mexicana, es por eso que tanto en FONART como el IIFAEM se dedican al apoyo y fomento del arte. Sin embargo, existe una necesidad por compartir la cultura mexicana y por esto la empresa Popotl Art ® busca el mejor programa de apoyo que se acerca a sus necesidades de comercializar al exterior y es a través del ALTEX y ECEX, los cuales no sólo benefician el inicio de dicho proyecto si no también orientan a las empresas para exportar y hacer efectivo el crecimiento de la empresa a nivel internacional.

VI. CONCLUSIONES

Una vez realizada la investigación en sus diferentes etapas y analizado los criterios y variables estudiadas con el fin de generar la exportación de artesanías de popotillo cambray de la empresa Popotl Art ® se concluye lo siguiente:

1. Se generó un plan de exportación para que la empresa Popotl Art ® inicie un proceso de comercialización con Costa Rica, y que en un futuro cercano mejore las condiciones de vida de los artesanos y con esto dar a conocer y promover la cultura mexicana en otro país
2. Mediante un estudio documental y de campo se diseñaron las diferentes estrategias y técnicas para la realización de las artesanías, además, se obtuvo información relevante como creación, evolución y reconocimiento de la microempresa Popotl Art ® a través de los años.
3. Con base al estudio de mercado y las condiciones de la empresa se determinó el proceso óptimo para la exportación de artesanías, así como las regulaciones arancelarias y no arancelarias para la comercialización
4. De acuerdo a información obtenida de ProMéxico, Bancomext y Procomer se establecieron los documentos necesarios, términos de negociación, formas de pago internacional, el formato de compra venta y los apoyos para la exportación a Costa Rica.
5. La hipótesis planteada se acepta ya que iniciar con la comercialización de artesanías a Costa Rica permite ampliar el conocimiento y reconocimiento de la cultura mexicana, además de generar beneficios económicos y sociales para la empresa Popotl Art ® ayudando a más personas, aumentando empleos y así mejorar la calidad de vida de los artesanos.

VII. REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

1. Astudillo Moya Marcela, 2012, "Fundamentos de Economía", primera edición, Universidad Nacional Autónoma de México, México, pp. 110.
2. Banco Mundial, 2012, " Información sobre desarrollo mundial", Washington DC, Consultado: 20 de marzo de 2019, Disponible en: http://siteresources.worldbank.org/EXTNWDR2013/Resources/8258024-1320950747192/8260293-1322665883147/Overview_Spanish.pdf
3. Banco Nacional de Comercio Exterior (Bancomext), 2019, "Glosario de comercio internacional", Consultado: 20 de marzo de 2019, Disponible en: <https://www.bancomext.com/soporte/glosario>
4. Benitez Rivas Alejandra Ivette, 2016, "Costos de producción y rentabilidad de la caña de azúcar para fruta (Saccharum officinarum) en una región del Estado de México", Universidad Autónoma del Estado de México, Unidad Académica Profesional Tejupilco, Consultado: 20 de marzo de 2019, Disponible en: <http://hdl.handle.net/20.500.11799/66180>
5. Cuenta de Satélite de Cultura, 2016, "Artesanos y artesanías, una perspectiva económica", Consultado: 11 de abril de 2019, Disponible en: [https://www.gob.mx/cms/uploads/attachment/file/330994/ARTESANOS Y ARTESANIAS UNA PERSPECTIVA ECONOMICA.pdf](https://www.gob.mx/cms/uploads/attachment/file/330994/ARTESANOS_Y_ARTESANIAS_UNA_PERSPECTIVA_ECONOMICA.pdf)
6. De la Hoz Correa Paula Andrea, 2013, "Generalidades de Comercio Internacional", Centro editorial Esumer, Colombia, pp. 15
7. Espinosa Torres Luis Enrique, Figueroa Hernández Esther, Ramírez Abarca Orsohe, Ramírez Vázquez Inés Valeria, 2013, "Ventajas en los contratos de compra-venta internacional con el uso de incoterms", Revista de Comercio del Laboratorio de Análisis Económico y Social A.C., Merkatúra, Vol. 1 (2) N° 2, pp. 157-162, Consultado: 3 de julio de 2019, Disponible en: <http://ri.uaemex.mx/handle/20.500.11799/58902>
8. Felipe Larrain y Jeffrey Sachs, 2004, "Macroeconomía en la economía global", Consultado: 14 de mayo de 2019, Disponible en: <http://catarina.udlap.mx/u dl a/tales/documentos/lec/zarate m ve/capitulo2>

.pdf

9. Ferrans Carol Estwing, 1990, "Development of a Quality of life Index for Patients with Cancer", Revista Oncology nursing forum, Vol. 17.
10. Food and Agriculture Organization of the United Nations (FAO), 2018, "Costa Rica", Consultado: 12 de abril de 2019, Disponible en: <http://www.fao.org/forestry/40021072df4eef5a6e662193ff1698abb61aa6.pdf>
11. Freitag Vanessa, 2014, "Entre arte y artesanía: elementos para pensar el oficio artesanal en la actualidad", Revista el Artista, N° 11, Pamplona, pp. 129-143, Consultado: 5 de abril de 2019, Disponible en: <http://www.redalyc.org/articulo.oa?id=87432695007>
12. Global Biodiversity Information Facility (GBIF), 2019, "Estudio taxonómico y base de datos del género Muhlenbergia de México", Consultado: 20 de marzo de 2019, Disponible en: <https://www.gbif.org/dataset/80218190-f762-11e1-a439-00145eb45e9a>
13. Góngora Pérez Juan Pablo y Medina Ramírez Salvador, 2010, "La política arancelaria y el comercio exterior", Vol. 60 (3) Comercio Exterior.
14. González Hermoso de Mendoza Alfonso, 2015, "La innovación: Un factor clave para la competitividad de las empresas", Confederación empresarial de Madrid, Madrid, Consultado 14 de marzo de 2019, Disponible en: <http://www.oei.es/historico/salactsi/libro9.pdf>
15. Ibáñez Ariana, 2018, "Empaque, Envase y Embalaje ¿Qué son y cuál es su diferencia?", Consultado: 22 de junio de 2019, Disponible en: <https://blog.mienvio.mx/articulo/empaque-embalaje-y-envase-que-son-y-cual-es-la-diferencia>
16. Instituto Nacional de Estadística y Geografía, 2017, "Cuenta Satélite de Cultura en México", Consultado: 12 de abril de 2019, Disponible en: http://www.beta.inegi.org.mx/contenidos/saladeprensa/boletines/2018/StmaCntaNal/CSCltura2018_11.pdf
17. Kotler Philip y Armstrong Gary, 2013, "Fundamentos del marketing", decimoprimer edición, editorial Pearson Education, México
18. Lazcano Arce Norma Juliana, 2005, "El trabajo Artesanal, una estrategia de reproducción de los mazahuas en la ciudad de México", Instituto Nacional de

- las Mujeres, primera edición, CDMX. México, pp. 15-17.
19. Lerma Kirchner Alejandro y Márquez Castro Enrique, (2003), "Comercio y marketing internacional", Cuarta edición, Editorial CENAGE Learning, Brasil.
 20. Mejía Francisco, 2012, "Introducción al análisis económico: Costo Efectividad y Costo Beneficio", Consultado 6 de marzo de 2019, Disponible en: <http://pubdocs.worldbank.org/en/412081463422874348/Core-Sesion-4-Introduccion-a-Analisis-Costo-beneficio-y-Costo-efectividad-F-Mejia.pdf>
 21. Mercado H. Salvador, 2002, "Comercio Internacional II", 5ta edición, editorial LIMUSA, México, pp. 435
 22. Ministerio de Comercio Exterior y Turismo, 2009, "Guía de envases y embalajes", Primera edición, Unión Europea, pp. 10
 23. Organización de las Naciones Unidas para la educación, la ciencia y la cultura, 2017, Consultado el 14 de marzo de 2019, Disponible en: <http://www.unesco.org/new/es/mexico/work-areas/culture/>
 24. Organización Internacional del trabajo, 2016, "Mejore su negocio", Primera edición, Suiza.
 25. Perdomo Moreno Abraham, 1998, "Planeación financiera", Cuarta edición, editorial ECAFSA, México
 26. Portales Rodríguez Genaro, 2001, "Transportación internacional", editorial Trillas, México p.p. 54.
 27. ProMéxico, 2015, "Decídete a exportar Guía Básica", editorial Instituto Nacional de Emprendedores (INADEM), México, Primera edición, Ciudad de México, p.p.45.
 28. Pugliese Enrico, 2000, "Que es el desempleo", Universidad de Nápoles, Madrid España, p.p. 59-67.
 29. Ramos Flores Cesar Alejandro, 2013, "Cadena de Valor para la producción de Artesanía tradicional basado en la Hoja de Maíz (Caso: San Matías Cuijingo Municipio de Juchitepec, Estado de México)", Universidad Autónoma del Estado de México Centro Universitario UAEM Amecameca, Consultado 20 de marzo de 2019, Disponible en: <http://ri.uaemex.mx/handle/20.500.11799/33401>
 30. Restrepo Medina Manuel Alberto, 2005, "Definición clásica del arte", Revista

- de estudios jurídicos, económicos y sociales, Vol. 3, Consultado: 20 de marzo de 2019, Disponible en: <https://www.google.com/url?sa=t&rct=j&q=&esrc=s&source=web&cd=2&ved=2ahUKEwjAxbH3h5LhAhWIVt8KHdnpDVgQFjABegQIABAC&url=https%3A%2F%2Frevistas.uax.es%2Findex.php%2Fsaberes%2Farticle%2Fdownload%2F769%2F725&usg=AOvVaw0iqIqjey3KqOAjGySKU1aR>
31. Rodríguez Hernández Jaime, 2010, “Los certificados de origen y los tratados de libre comercio, primera edición, editorial Trillas, México, pp. 9.
 32. Rozas Patricio y Sánchez Ricardo, 2004, “Desarrollo de infraestructura y crecimiento: revisión conceptual”, Consultado 5 de marzo de 2019, Disponible en: <http://www20.iadb.org/intal/catalogo/PE/2010/06560.pdf>
 33. Sales Heredia Francisco, 2013, “Las artesanías en México, situación actual y retos”, editorial Centro de Estudios Sociales y de opinión pública, primera edición, Cámara de Diputados, México.
 34. Samuelson A. Paul, 2010, “Economía con aplicaciones a Latinoamérica”, 19 edición, editorial Mc Graw Hill, México pp. 686
 35. Secretaría de Economía, 2010, “Competitividad”, Consultado 14 de marzo de 2019, Disponible en: <http://www.2006-2012.economia.gob.mx/economia-para-todos/abc-de-economia/competitividad/217-competitividad>
 36. Secretaria de Economía, 2016, “Inversión Extranjera Directa”, Consultado: 17 de mayo de 2016, Disponible en: <https://www.gob.mx/se/articulos/que-es-la-inversion-extranjera-directa>
 37. Sistema de Gestión de Calidad, 2015, “ ISO 9001:2015 Sistema de Gestión de Calidad”, Consultado el 12 de Junio de 2019, Disponible en: <https://www.isotools.org/pdfs/sistemas-gestion-normalizados/ISO-9001.pdf>
 38. Sistema de Información Empresarial Mexicano, 2019, “Fundamento legal del SIEM”, Consultado el 01 de julio de 2019, Disponible en: <https://siem.gob.mx/fundamento-legal>.
 39. Sistema de Información sobre Comercio Exterior (SICE), 2019, “Tratado de Libre Comercio con Centroamérica”, Consultado el 21 de junio de 2019, Disponible en: <http://www.sice.oas.org/trade/mextnorte/tlcpIII.asp>
 40. Sistema Integral de Información de Comercio Exterior (SIICEX), 2007,

“Permisos”, Consultado: 22 de junio de 2019, Disponible en: <http://www.siicex.gob.mx/portalSiicex/SICETECA/Acuerdos/Permisos/permisosx.htm>

41. The Global Economy, 2019, “Indicadores Económicos”, Consultado: 18 de mayo de 2019, Disponible en: https://es.theglobaleconomy.com/Costa-Rica/External_debt/
42. Ventanilla Digital Mexicana de Comercio Exterior, 2011, Registro de productos elegibles para preferencias y concesiones arancelarias para la obtención de Certificados de Origen, Consultado: 01 de julio de 2019, Disponible en: <https://www.ventanillaunica.gob.mx/vucem/Ayuda/SE/CerOrig/Regist02/rpsgp.html>
43. Wilker Velázquez Jorge Alberto, 1993, “El Tratado de Libre Comercio de América del Norte. Análisis, diagnóstico y propuestas jurídicas”, Editorial Universidad Nacional Autónoma de México, pp.131-135.
44. Yáñez Lozano Samuel, 1993, “Perfil de la Escuela de Artesanías”, en artesanía de América, Cuenca, Revista del Centro Interamericano de Artesanías y Artes populares CIDAP, N° 41 y 42, pp. 77-84.

ANEXOS

10.1 Registro de marca Popotl Art ®

gob.mx

Instituto Mexicano de la Propiedad Industrial

Datos generales

Número de expediente	980862
Número de registro	1087949
Fecha de presentación	17/12/2008 15:57:02 PM
Fecha de inicio de uso	
Fecha de concesión	05/03/2009
Fecha de vigencia	17/12/2018
Fecha de publicación de la solicitud	
Denominación	POPOTL ART
Descripción de la marca	
Tipo de solicitud	REGISTRO DE MARCA
Tipo de marca	
Leyendas y figuras no reservables	COLOR Y MOVIMIENTO A TRAVÉS DE TUS MANOS.
Número de registro internacional	
Traducción	
Transliteración	

Imagen

Imagen	
Código de la clasificación de Viena	26.4.19,2.9.15

Consulta realizada el día 02-07-2019 04:15:43

Nota: La información contenida en este documento no constituye una comunicación oficial en términos de la Ley de la Propiedad Industrial.

Datos del titular

Nombre	MARTHA PATRICIA TENIENTE ZARATE
Dirección	CALLE 24 # 32, MZA. 3, COL. SAN LORENZO
Población	CHIMALHUACAN, EDO. DE MEX.
Código postal	56330
País	MEXICO
Nacionalidad	MEXICO
RFC	
Teléfono	015558510782
Fax	
E-mail	PJ_POPOTILLO@HOTMAIL.COM

Productos y servicios

Clase	Descripción
20	PRODUCTOS (NO COMPRENDIDOS EN OTRAS CLASES) DE MADERA, CORCHO, JUNCO, MIMBRE, POPOTILLO, CONCHA, AMBAR, NACAR Y SUSTITUTOS DE TODOS ESTOS MATERIALES O PLASTICOS.

Datos del apoderado

Nombre
Dirección
Población
Código postal
País
Nacionalidad
RFC
Teléfono
Fax
E-mail

Trámite

Folio de entrada del trámite	Año de recepción	Descripción	Fecha de inicio	Fecha de conclusión
254480	2008	SOLICITUD DE REGISTRO	17/12/2008	

10.1 Factura Comercial



Popotl Art ®

Color y movimiento a través de tus manos
Calle 24 Mza 3 Lt 32 Colonia San Lorenzo
Chimalhuacan, Estado de México, C.P. 56340
Tel. 55 5851 0782 Cel. 55 3309 5059

FACTURA

Nº DE FACTURA: 001

FECHA: 04 de julio de 2019

Lugar de emisión: San Lorenzo,
Chimalhuacán, Estado de México

Para: Verónica Alejandra Olvera Varela
CURP: OEVV871107MDFLRR03
Correo: verolve@gmail.com
Telefono: 5951104892

Enviar a: Ciudad Angeles, región San Rafael,
Heredia, Costa Rica, C.P. 46504

UNIDADES	DESCRIPCIÓN	PRECIO UNIT.	TOTAL
250 piezas	Separadores de angeles de popotillo de cambray (2 cajas con 125 piezas cada una)	\$150.00	\$37,500.00
		SUBTOTAL	\$37,500.00
		IVA (16%)	\$0.00
		TOTAL	\$37,500.00

Todos los cheques pagaderos a: Popotl Art ®
Si tiene alguna pregunta relativa a esta factura, llame a: Martha Patricia Teniente Zarate, 5533095059

¡GRACIAS POR SU COMPRA/ENCARGO !

10.2 Lista de empaque



LISTA DE EMPAQUE
(Angeles hechos con Popotillo de cambray con técnica sobre cera de Campeche)

No. BULTOS	CONTENIDO	DIMENSIONES	PESO	VOLUMEN
2 cajas	125 piezas por caja	20.5 cm largo 5.5 cm ancho 0.4 cm de alto	35 gramos por pieza	45.1 cm ³ por pieza

PESO BRUTO: 4.38 kg por caja

VOLUMEN TOTAL: 5,637.5 cm³ por caja

Teléfonos: 01 (55) 585 107 82 / (044) 55 33 09 50 59
E-mail: popotillo08_edomex@hotmail.com
www.popotlart.com.mx



10.4 Guía Aérea

NOMBRE Y DIRECCIÓN DEL EXPEDIDOR Shipper's Name and Address						NO NEGOCIABLE AIR WAY BILL CARTA DE PORTE AÉREO (CONOCIMIENTO AÉREO)				
						LAS COPIAS 1, 2 Y 3 DE ESTA CARTA DE PORTE AÉREO SON ORIGINALES Y TIENE LA MISMA VALIDEZ				
						Se conviene que la mercancía aquí descrita es aceptada para su transporte en aparente buen estado y condición (salvo indicaciones en contrario) y CONFORME A LAS CONDICIONES DEL CONTRATO AL DORSO. TODA LA MERCANCÍA PODRÁ SER TRANSPORTADA POR OTROS MEDIOS, INCLUSO POR CARRETERA O POR OTRO TRANSPORTISTA A MENOS QUE EL EXPEDIDOR DE INSTRUCCIONES ESPECÍFICAS EN CONTRARIO EN EL PRESENTE CONOCIMIENTO Y EL EXPEDIDOR ACEPTA QUE LA EXPEDICIÓN PODRÁ SER TRANSPORTADA A TRAVÉS DE PUNTOS DE ESCALA INTERMEDIOS QUE EL TRANSPORTISTA CONSIDERE APROPIADOS. SE LLAMA LA ATENCIÓN DEL EXPEDIDOR SOBRE EL "AVISO SOBRE LIMITACIÓN DE RESPONSABILIDAD DE LOS TRANSPORTISTAS"				
NOMBRE Y DIRECCIÓN DEL DESTINATARIO Consignee's Name and Address						INFORMACIÓN CONTABLE/ Accounting Information				
AGENTE DEL TRANSPORTISTA EMISOR, NOMBRE Y CIUDAD Issuing Carrier's Agent Name and City										
CÓDIGO IATA DEL AGENTE		Nº DE CUENTA								
AEROPUERTO DE SALIDA (DIRECC. 1º TRANSPORTISTA) Y RUTA SOLICITADA										
A	1ºTRANSPORTIST A	A	POR	A	POR	MONEDA	PESO/ VALOR	OTROS	VALOR DECLARADO PARA TRANSPORTE	VALOR DECL. ADUANAS
AEROPUERTO DE DESTINO				VUELO O/ FECHA	VUELO / FECHA	VALOR ASEGURAD O	SEGURO: SI EL TRANSPORTISTA OFRECE UN SEGURO Y ESTE ES SOLICITADO DE CONFORMIDAD CON LAS CONDICIONES AL DORSO INDÍQUESE EN CIFRA EL VALOR ASEGURADO EN LA CASILLA DENOMINADA VALOR ASEGURADO			
DATOS E INSTRUCCIONES PARA MANIPULACIÓN						SCI				
Nº BULTOS	PESO BRUTO	KGS LB	CLASE TARIFA	Nº TARIFA ESPECÍFICA	PESO A COBRAR	TARIFA/ CARGO	TOTAL	NATURALEZA Y CANTIDAD DE LA MERCANCÍA		
PAGADO		CARGO POR PESO		DEBIDO		OTROS CARGOS				
		CARGO POR VALOR								
		IMPUESTOS								
		TOTAL OTROS CARGOS A PAGAR AL AGENTE				El expedidor certifica que los datos aquí consignados son correctos y que en caso de contener la mercancía artículos peligrosos, estos han sido descritos detalladamente y se encuentran en condiciones adecuadas para su transporte aéreo de acuerdo con el Reglamento sobre Artículos Peligrosos que sea aplicable				
		TOTAL OTROS CARGOS A PAGAR AL TRANSPORTISTA								
						FIRMA DEL EXPEDIDOR O DE SU AGENTE				
TOTAL PAGADO		TOTAL DEBIDO								
CAMBIO APLICADO		A COBRAR EN MONEDA DESTINO								
						FORMALIZADO EL FECHA EN (LUGAR) FIRMA DEL TRANSPORTISTA EMISOR O DE SU AGENTE				
PARA USO EXCL. DEL TRANSPORTISTA EN DESTINO		CARGOS EN DESTINO		TOTAL CARGOS EN DESTINO						

10.5 Carta de instrucción al AA para exportación

CARTA DE INSTRUCCIONES AL AGENTE ADUANAL PARA EXPORTACIÓN

Ag. Aduanal/Broker:

De / From:

A / To:

Tel. /Phone:

Asunto: Exportación a _____

Fecha / Date:

Con fundamento en los artículos 36, 40, 41, 54, 162 IV y VII inciso g) de la Ley Aduanera, encomendamos a ustedes se sirva dar trámite a la exportación de(l) lo(s) siguiente(s) bien(es) conforme a las condiciones que a continuación se indican:

Transportista/ Peso Neto/ No. Bultos/
 Carrier: Net. Weight: Bundles:
 Teléfono:

Vehículo/ Peso Bruto/ Valor Racks/
 Vehicle: Gross Weight: Racks Value: NO RETURNABLE

Contenedor Tipo/ Tamaño Contenedor/ No. IMMEX:
 Número de contenedor ó caja de trailer:

Sello p/contenedor de Planta: Placas del Trailer:
 Regimén: VIN:
 Clave de pedimento:

No.de Parte	Producto/Product	Cantidad/Quantity Bultos	U.M.	Factura/Invoice Incoterms	Lista de Empaque/ Packing List	Régimen
					Total:	\$

Valor agregado de la mercancía: _____ **Valor comercial de la mercancía:** _____

EN CASO DE OPERACIÓN MARITIMA: QUIEN HARA LA MANIOBRA DE INGRESO: _____
 NAVIERA A DOCUMENTAR: _____
 BUQUE: _____ ETA: _____
 RESERVACION / BOOKING NUMBER: _____
 PUERTO DE SALIDA: _____ PUERTO DE DESTINO: _____
 FECHA DE CIERRE DE LA DOCUMENTACION: _____

La mercancía será despachada por el

Ag. Aduanal Mexicano/Mexican Broker:

Ag. Aduanal en Destino Final/ Foreign Broker:

--	--

Agradeciendo de antemano la atención que se sirva prestar a la presente. Quedamos de Usted.

Atentamente,

10.6 Pedimento de exportación

PEDIMENTO										Página 1 de N	
NUM. PEDIMENTO: T. OPER CVE. PEDIMENTO: REGIMEN: L.A. Art. 91										CERTIFICACIONES	
DESTINO: TIPO CAMBIO: PESO BRUTO: ADUANA E/S: L.A. Art. 56										L.A. Art. 83 L.A. Art. 43	
ENTRADA/SALIDA: MEDIOS DE TRANSPORTE					VALOR DOLARES:						
ARRIBO: SALIDA:					VALOR PRECIO PAGADO/VALOR COMERCIAL:					L.A. Art. 44	
ADUANA:											
DATOS DEL IMPORTADOR /EXPORTADOR										L.A. Art. 44	
RFC: NOMBRE, DENOMINACION O RAZON SOCIAL:											
CURP:										L.A. Art. 44	
DOMICILIO:											
VAL.SEGUROS		SEGUROS		FLETES		EMBALAJES		OTROS INCREMENTABLES		L.A. Art. 44	
L.A. Art. 65		L.A. Art. 65		L.A. Art. 65		L.A. Art. 65		L.A. Art. 65			
ACUSE ELECTRONICO L.A. Art. 36 Antepenúltimo Párrafo CLAVE DE LA SECCION ADUANERA DE DESPACHO:										L.A. Art. 44	
DE VALIDACION: L.A. Art. 38					CODIGO DE BARRAS						
MARCAS, NUMEROS Y TOTAL DE BULTOS:										L.A. Art. 44	
FECHAS					TASAS A NIVEL PEDIMENTO						
ENTRADA		L.A. Art. 56		CONTRIB.		CVE. T. TASA		TASA		L.A. Art. 44	
PAGO		L.A. Art. 83, Art. 43		DTA L.F.D. Art. 49							
				PREV L.A. Art. 16-A						L.A. Art. 44	
CUADRO DE LIQUIDACIÓN L.A. Art. 81 Frac. IV											
CONCEPTO	F.P.	IMPORTE	CONCEPTO	F.P.	IMPORTE	TOTALES				L.A. Art. 44	
IGI/IGE L.A. Art. 51			IVA L.I.V.A. Art. 1			EFECTIVO					
DTA L.F.D. Art. 49			IEPS L.I.E.P.S. Art. 4			OTROS					
PREV L.A. Art. 16-A			RECARGOS L.A. ART. 83			TOTAL					
C.C.											
RECTIFICACION L.A. Art. 89										L.A. Art. 44	
PEDIMENTO ORIGINAL			CVE. PEDIM. ORIGINAL			CVE. PEDIM. RECT.			FECHA PAGO RECT.		
DIFERENCIAS DE CONTRIBUCIONES A NIVEL PEDIMENTO										L.A. Art. 44	
CONCEPTO	F.P.	DIFERENCIA	CONCEPTO	F.P.	DIFERENCIA	DIFERENCIAS TOTALES					
						EFECTIVO					
						OTROS					
						DIF. TOTALES					
DATOS DEL PROVEEDOR O COMPRADOR										L.A. Art. 44	
ID. FISCAL	NOMBRE, DENOMINACION O RAZON SOCIAL				DOMICILIO: L.A. Art. 36			VINCULACION			
NUM. FACTURA	FECHA	INCOTERM	MONEDA FACT	VAL.MON.FACT	FACTOR MON.FACT	VAL.DOLARES					
DATOS DEL DESTINATARIO										L.A. Art. 44	
ID. FISCAL	NOMBRE, DENOMINACION O RAZON SOCIAL				DOMICILIO:						
TRANSPORTE				IDENTIFICACION			PAIS:				
TRANSPORTISTA						RFC					
CURP						DOMICILIO/CIUDAD/ESTADO					
NUMERO DE CANDADO										L.A. Art. 44	
1RA REVISION											

2DA REVISION										
NUMERO (GUIA/ORDEN EMBARQUE) / ID: L.A. Art 36, I, b		SHP10001			M					
NUMERO / TIPO DE CONTENEDOR:										
CLAVE / COMPL. IDENTIFICADOR		FI L.A. Art. 83	COMPLEMENTO 1 1.0028			COMPLEMENTO 2		COMPLEMENTO 3		
CUENTAS ADUANERAS Y CUENTAS ADUANERAS DE GARANTIA										
TIPO CUENTA:		CLAVE GARANTIA:		INSTITUCIÓN EMISORA			NUMERO DE CUENTA:			
FOLIO CONSTANCIA:					TOTAL DEPOSITO:		FECHA CONSTANCIA:			
DESCARGOS L.A. Art. 106										
NUM. PEDIMENTO ORIGINAL:			FECHA DE OPERACION ORIGINAL:			CVE. PEDIMENTO ORIGINAL:				
COMPENSACIONES										
NUM. PEDIMENTO ORIGINAL:		FECHA DE OPERACION ORIGINAL:		CLAVE DEL GRAVAMEN:		IMPORTE DEL GRAVAMEN:				
FORMAS DE PAGO VIRTUALES										
FORMA DE PAGO		DEPENDENCIA O INSTITUCION EMISORA	NUMERO DE IDENTIFICACION DEL DOCUMENTO	FECHA DEL DOCUMENTO	IMPORTE DEL DOCUMENTO	SALDO DISPONIBLE		IMPORTE A PAGAR		
OBSERVACIONES										
AGENTE ADUANAL, APODERADO ADUANAL O DE ALMACEN NOMBRE O RAZ. SOC.					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 L.A. Art. 160					
RFC: CURP:										
MANDATARIO/ PERSONA AUTORIZADA L.A. Art. 160 Fracc. VI										
NOMBRE: RFC: CURP:										
NUMERO DE SERIE DEL CERTIFICADO:										
FIRMA ELECTRÓNICA AVANZADA: L.A. Art. 38										

ANEXO DEL PEDIMENTO										Página M de N					
NUM. PEDIMENTO:		TIPO OPER:		CVE. PEDIM:		RFC:			CURP:						
PARTIDAS															
	FRACCION L.A. Art. 81 fracc. III	SUBD.	VINC. L.A. Art. 68	MET VAL L.A. Art. 81 fracc. II	UMC	CANTIDAD UMC	UMT	CANTIDAD UMT	P. V/C	P. Q/D					
SEC	DESCRIPCION (REGLONES VARIABLES SEGUN SE REQUIERA) L.A. Art. 81 Fracc. I										CON.	TASA	T.T.	F.P.	IMPORTE
001	VAL ADU/USD L.A. Art. 64 párrafo 1 L.A. Art. 65	IMP. PAG. L.A. Art. 64 párrafo 4	PRECIO	PRECIO UNIT.	VAL. AGREG.	VAL. DE RETORNOS		IGI L.A. Art. 80							
	MARCA			MODELO			CODIGO PRODUCTO								
	VIN / NUM. SERIE		KILOMETRAJE		VIN / NUM. SERIE		KILOMETRAJE								
	CLAVE	NUM. PERMISO O NOM L.A. Art. 36		FIRMA DESCARGO L.A. Art. 36		VAL. COM. DLS.		CANTIDAD UMT/C							
	IDENTIF.	COMPEMENTO1		COMPLEMENTO2		COMPLEMENTO3									
	CVE GAR. L.A. Art. 86	INST. EMISORA		FECHA C.		NUMERO DE CUENTA		FOLIO CONSTANCIA							
	TOTAL DEPOSITO		PRECIO ESTIMADO			CANT. U.M. PRECIO EST.									
OBSERVACIONES A NIVEL PARTIDA															

SEC	DESCRIPCION (REGLONES VARIABLES SEGUN SE REQUIERA) L.A. Art. 81 Fracc. I					CON.	TASA	T.T.	F.P.	IMPORTE
002	VAL ADU/USD L.A. Art. 64 párrafo 1 L.A. Art. 65	IMP. PAG. L.A. Art. 64 párrafo 4	PRECIO	PRECIO UNIT.	VAL. AGREG.	VAL. DE RETORNOS	IGI L.A. Art 80			
	MARCA		MODELO		CODIGO PRODUCTO					
	VIN / NUM. SERIE	KILOMETRAJE		VIN / NUM. SERIE	KILOMETRAJE					
	CLAVE	NUM. PERMISO O NOM L.A. Art. 36	FIRMA DESCARGO L.A. Art. 36	VAL. COM. DLS.	CANTIDAD UMT/C					
	IDENTIF.	COMPEMENTO1	COMPLEMENTO2	COMPLEMENTO3						
	CVE GAR. L.A. Art. 86	INST. EMISORA	FECHA C.	NUMERO DE CUENTA	FOLIO CONSTANCIA					
	TOTAL DEPOSITO		PRECIO ESTIMADO		CANT. U.M. PRECIO EST.					
	OBSERVACIONES A NIVEL PARTIDA									
SEC	DESCRIPCION (REGLONES VARIABLES SEGUN SE REQUIERA) L.A. Art. 81 Fracc. I					CON.	TASA	T.T.	F.P.	IMPORTE
003	VAL ADU/USD L.A. Art. 64 párrafo 1 L.A. Art. 65	IMP. PAG. L.A. Art. 64 párrafo 4	PRECIO	PRECIO UNIT.	VAL. AGREG.	VAL. DE RETORNOS	IGI L.A. Art 80			
	MARCA		MODELO		CODIGO PRODUCTO					
	VIN / NUM. SERIE	KILOMETRAJE		VIN / NUM. SERIE	KILOMETRAJE					
	CLAVE	NUM. PERMISO O NOM L.A. Art. 36	FIRMA DESCARGO L.A. Art. 36	VAL. COM. DLS.	CANTIDAD UMT/C					
	IDENTIF.	COMPEMENTO1	COMPLEMENTO2	COMPLEMENTO3						
	CVE GAR. L.A. Art. 86	INST. EMISORA	FECHA C.	NUMERO DE CUENTA	FOLIO CONSTANCIA					
	TOTAL DEPOSITO		PRECIO ESTIMADO		CANT. U.M. PRECIO EST.					
	OBSERVACIONES A NIVEL PARTIDA									

***** FIN DE PEDIMENTO *****

NUM. TOTAL DE PARTIDAS: *****
L.A. Art. 16-A L.A. Art. 38 Tercer Párrafo

CLAVE PREVALIDADOR: *****

AGENTE ADUANAL, APODERADO ADUANAL O DE ALMACEN NOMBRE O RAZ. SOC: RFC: CURP: MANDATARIO/ PERSONA AUTORIZADA L.A. Art. 160 Fracc. VI 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 L.A. Art. 160
NUMERO DE SERIE DEL CERTIFICADO: FIRMA ELECTRONICA AVANZADA: L.A. Art. 38	

10.7. Certificado de origen

TRATADO DE LIBRE COMERCIO ENTRE LOS ESTADOS UNIDOS MEXICANOS Y LA REPUBLICA DE COSTA RICA 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 emmendadura

1. Nombre y domicilio del Exportador: Número de Registro Fiscal:		2. Periodo que cubre: De ____/____/____ A: ____/____/____		
3. Nombre y Domicilio del Productor: Número de Registro Fiscal:		4. Nombre y Domicilio del Importador: Número de Registro Fiscal:		
5. Descripción del (los) bien(es):	6. Clasificación Arancelaria	7. Criterio para trato preferencial	8. Método Utilizado (VCR)	9. Otras Instancias
<p>Declaro bajo protesta de decir verdad bajo juramento que:</p> <p>-La información contenida en este documento es verdadera y exacta, y me hago responsable de comprobar lo aquí declarado. Estoy consciente que seré responsable por cualquier declaración falsa u omisión hecha o relacionada con el presente documento.</p> <p>-Me comprometo a conservar y presentar, en caso de ser requerido, los documentos necesarios que respalden el contenido del presente certificado, así como a notificar por escrito a todas las personas a quienes entregue el presente certificado, de cualquier cambio que pudiera afectar la exactitud o validez del mismo.</p> <p>-Los bienes son originarios y cumplen con los requisitos que les son aplicables conforme al Tratado de Libre Comercio entre Los Estados Unidos Mexicanos y la República de Costa Rica, 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 5-17.</p> <p>Este certificado se compone de _____ hojas, incluyendo todos sus anexos.</p>				
10. Firma Autorizada:		Empresa:		
Nombre:		Cargo:		
Día Mes Año Fecha: ____/____/____		Teléfono/fax:		

10.8 Solicitud de emisión de carta de crédito comercial

 BANCOMEXT Banco Nacional de Comercio Exterior, S.N.C. Banca de Desarrollo	SOLICITUD DE EMISION DE CARTA DE CREDITO COMERCIAL	F-10
* R.F.C. <input type="text"/> <small>Registro Federal de Contribuyente y Homoclave del Cliente (sólo en operaciones por primera vez)</small>	* Fecha: <input type="text"/> <input type="text"/> <small>dd/mm/aaaa</small>	Referencia del cliente: <input type="text"/> <small>(No. de contrato, Pedido)</small>
Fraccion Arancelaria: <input type="text"/>	Tipo de CCI: <input type="text" value="Importacion"/>	Tipo: <input type="text" value="Notificada"/>
DATOS GENERALES		
Datos Beneficiario: * Nombre: <input type="text"/>	Datos Ordenante: * Nombre: <input type="text"/>	
* Dirección: <input type="text"/>	* Dirección: <input type="text"/>	
Teléfono: <input type="text"/>	Teléfono: <input type="text"/>	
Por cuenta de: Nombre: <input type="text"/>		
Dirección: <input type="text"/>		
Teléfono: <input type="text"/>		
TÉRMINOS IMPORTE Y EMBARQUE		
* Fecha de Vencimiento de la CCI: <input type="text"/> <input type="text"/> <small>dd/mm/aaaa</small>		
Moneda: <input type="text" value="Moneda Nacional"/>	Tipo de Importe <input type="text" value="Maximo"/>	Mas: <input type="text"/> % Menos: <input type="text"/> %
* Importe: <input type="text"/>	<input type="text"/>	
* Número	* Letra	
Disponible por el Beneficiario: <input type="text" value="A la Vista"/>	A plazo de: <input type="text"/> días.	a partir de: <input type="text"/>
Conocimiento de embarque limpio en <input type="checkbox"/> original y <input type="checkbox"/> copia(s) del medio de transporte empleado: <input type="text"/>		
EMBARQUE		
<input type="checkbox"/> Camión <input type="checkbox"/> Ferrocarril <input type="checkbox"/> Avión <input type="checkbox"/> Marítimo a bordo (juego completo) <input checked="" type="checkbox"/> Multimodal o Combinado		
Mostrando embarque desde: <input type="text"/>		
Hasta: <input type="text"/>	Con destino final: <input type="text"/>	
Consignado a: Nombre: <input type="text"/>	Para Notificar a: Nombre: <input type="text"/>	
Dirección: <input type="text"/>	Dirección: <input type="text"/>	

Teléfono:

Teléfono:

Mostrando el flete:

Pagado ▼

Tratándose de transporte aéreo, la guía aérea deberá de mencionar que tres ejemplares de la factura comercial están incluidos en uno de los paquetes que contiene la mercancía.

Embarques Parciales:

Permitidos ▼

Transbordos de Mercancía:

Permitidos ▼

Factura comercial en original y copias

A nombre de:

Ordenante ▼

Nombre:

Dirección:

Teléfono:

Por un importe del 100% del valor de las mercancías señalando en su caso que % fue pagado como anticipo

* Amparando (indicar la descripción en forma genérica de la mercancía, número de pedido, contrato o factura proforma, en su caso Grado de Integración Nacional (G.I.N), Incoterm incluyendo punto convenido para la entrega de la mercancía. Para mayor referencia favor de consultar sección Incoterm

Clasificación económica de la mercancía: Bienes Capital ▼

Otros documentos:

Listas de empaque en original y copias.

Plazo para la presentación de documentos: días después del embarque. (en ningún caso con posterioridad a la fecha de vencimiento de la CCI)

Todas las comisiones y gastos bancarios originados en el extranjero serán por cuenta del: Beneficiario ▼

Incoterms: F.O.B.(libre a bordo) flete por cobrar y seguro por cuenta del ordenante. ▼

Terminos de venta:

CONDICIONES GENERALES Y APLICABLES

El reembolso de las negociaciones efectuadas al amparo de esta Carta de Crédito Irrevocable resultante de esta solicitud se efectuará:

- Mediante la aplicación de la provision de fondos
 Al amparo de una línea de crédito concedida por BANCOMEXT, para pagar .

- A la negociación
 Al vencimiento del plazo proveedor
 Con financiamiento en a días después del plazo proveedor.
 Con financiamiento en a días (a corto plazo).
 Con financiamiento en a días (a largo plazo).

Como el seguro es por nuestra cuenta, les informamos con la póliza número expedida por a favor de BANCOMEXT (sólo en caso de operaciones con financiamiento).

Para cualquier aclaración les rogamos comunicarse con:

Al teléfono(s):

fax:

Correo electrónico:

Nombre autorizado del Ordenante:	Puesto:
Nombre autorizado del Ordenante:	Puesto:
Instrucciones para el banco corresponsal	Observaciones para Bancomext
No se aceptan negociaciones menores a US Dls. <input type="text"/>	
o su equivalencia	
<input type="text"/>	<input type="text"/>
<input type="button" value="Imprimir PDF"/>	

<input type="button" value="Guardar Avance"/>	<input type="button" value="Seleccionar archivo"/> Ningún archivo seleccionado	<input type="button" value="Cargar Avance"/>
Banco Nacional de Comercio Exterior , S.N.C. Banca de Desarrollo		