



UNIVERSIDAD AUTÓNOMA DEL ESTADO DE MÉXICO

CENTRO UNIVERSITARIO UAEM TEXCOCO

"PLAN DE EXPORTACIÓN DE JARABE DE MAGUEY SANIZ A ESPAÑA"

T E S I S

**QUE PARA OBTENER EL TÍTULO DE
LICENCIADA EN ADMINISTRACIÓN**

PRESENTAN

**ARANSAZÚ DE BLOCK GONZÁLEZ
ABIGAIL ALEJANDRA LOPEZ TORRES**

ASESOR

DR. EN C. LUIS ENRIQUE ESPINOSA TORRES

REVISORES

**DR. EN C. ORSOHE RAMÍREZ ABARCA
L.R.I. ANÍBAL ISMAEL MUÑOZ MEDRANO**

TEXCOCO, ESTADO DE MÉXICO, DICIEMBRE DE 2017.



UNIVERSIDAD AUTÓNOMA DEL ESTADO DE MÉXICO

Centro Universitario UAEM Texcoco

Texcoco, México a 28 de septiembre de 2017

Asunto: Etapa de digitalización

**M. EN C. ED. VIRIDIANA BANDA ARZATE
SUBDIRECTORA ACADEMICA DEL
CENTRO UNIVERSITARIO UAEM TEXCOCO
PRESENTE.**

**AT'N: L. en D. Marco Rodrigo López Gonzales
RESPONSABLE DEL DEPARTAMENTO DE TITULACION**

Con base en las revisiones efectuadas al trabajo escrito titulado "**PLAN DE EXPORTACIÓN DE JARABE DE MAGUEY SANIZ A ESPAÑA**" que para obtener el título de Licenciada en Administración presenta presentan las sustentantes De Block González Aranzasú y López Torres Abigail Alejandra con número de cuenta 1324881 y 1324905 respectivamente, se concluye que cumple con los requisitos teórico-metodológicos por lo que se le otorga el voto aprobatorio para su sustentación, pudiendo **continuar con la etapa de digitalización** del trabajo escrito.

**D. EN C. ORSOHE RAMÍEZ ABARCA
REVISOR**

ATENTAMENTE

**L.R.I ANIBAL MUÑOZ MEDRANO
REVISOR**

**D. EN C. LUIS ENRIQUE ESPINOSA TORRES
DIRECTOR**

c.c.p. De Block González Aranzasú y López Torres Abigail Alejandra
c.c.p. Dr. Luis Enrique Espinosa Torres
c.c.p. Titulación/ L. en D. Marco Rodrigo López González



RESUMEN

La presente investigación se realizó en el municipio de Calpulalpan, en la comunidad de San Felipe Sultepec, en la empresa familiar Saniz. El trabajo tuvo como objetivo principal desarrollar un plan de exportación que le permita comercializar su producto en el mercado español. El método usado fue hipotético deductivo, mediante investigación descriptiva tomando como referencia la guía básica del exportador BANCOMEXT 2005 y PROMEXICO 2015. Los resultados obtenidos indicaron que el jarabe de maguey es un producto 100% natural con un proceso de elaboración artesanal, el mercado meta al que va dirigido, son personas diabéticas y población “vigie” (veganos, vegetarianos y flexitarianos), que pertenecen al nivel socioeconómico IC según la Asociación para la Investigación de Medios de Comunicación y la Asociación de Empresas de Investigación de Mercados y Opinión (AIMC y ANEIMO, 2015). El producto se comercializa por medio de un canal de distribución directo. Se logró identificar a los competidores directos de la empresa, donde el Jarabe de Maguey Saniz supera a esos productos en distintos aspectos como: proceso de elaboración, consistencia, sabor y calidad. Se recopilaron y tramitaron los documentos necesarios para poder efectuar la exportación, Saniz puede acceder a programas y obtener beneficios por parte del gobierno, tales como, devolución del IVA, apoyos financieros, etc. Debido a los tratados de libre comercio con que cuenta México con la unión europea, la empresa estará exenta de aranceles, únicamente será acreedora al Derecho de Trámite Aduanero. La exportación será realizada vía marítima desde el puerto de Veracruz, utilizando como principales formas de negociación los Incoterms FOB, CIF y CFR y la carta de crédito como forma de pago. El negocio familiar Saniz obtendrá una ganancia del 54%, lo anterior significa un incremento considerable para la rentabilidad de la empresa, permitiendo elevar la productividad y disminuir los costos de producción.

Palabras clave: Exportación, producto natural, calidad, comercialización internacional, rentabilidad.

ABSTRACT

The present investigation was carried out in the municipality of Calpulalpan, in the community of San Felipe Sultepec, particularly in the Saniz family business. The main objective of the work was to develop an export plan for the company, allowing the product to be traded in the Spanish market. The method used was hypothetical deductive, through descriptive research taking as reference the basic guide of the exporter BANCOMEX 2005 and PROMEXICO 2015. The results obtained indicated that the syrup of maguey is a 100% natural product with a process of craftsmanship, the target market at (vegans, vegetarians and flexitarians), who belong to the socioeconomic level IC according to the Association for Research in the Media and the Association of Market Research and Opinion Companies (AIMC and ANEIMO, 2015). The product is marketed through a direct distribution channel. It was possible to identify the direct competitors of the company, where the Syrup of Maguey Saniz surpasses those products in different aspects like: process of elaboration, consistency, flavor and quality. The necessary documents were collected and processed to be able to carry out the export, Saniz company can access programs and obtain benefits from the government, fiscal and economically. Due to the free trade agreements that Mexico has with the European Union, the company will be exempt from tariffs, it will only be liable to the Customs Processing Law. The export will be done by sea from the port of Veracruz, using as main forms of negotiation the FOB, CIF and CFR incoterms and the letter of credit as payment. The company Saniz will obtain a profit of 54%, this means a considerable increase for the profitability of the company, allowing to raise productivity and decrease production costs.

Keywords:

Export, natural product, quality, international marketing, profitability.

DEDICATORIA

Los pies muy firmes en la tierra y la mirada viendo al cielo, son las palabras que me repetían constantemente las personas que me aprecian y ahora después de tanto tiempo comprendo el significado, a todas esas personas que me impulsaron a ser mejor persona les dedico este trabajo final, gracias.

A mi gran ángel de la guarda, mi madre que me dio la vida me crio y me enseñó el valor más grande de este mundo; el amor, gracias por ser el impulso más grande de mi vida, te dedico parte de este trabajo tratando de recompensar todo lo que has hecho por mí y aunque esto no se compara con todo lo que he recibido de ti, te amo con todo mi corazón mom.

A mi padre Daniel que desde que tenía muy poca edad me dio el mejor ejemplo a seguir, por todo su empeño, sus regaños, castigos, amor pero sobre todo por ser mi mejor amigo te dedico este mi último trabajo como universitaria, te amo Dary.

A mi padre Ángel, el ser que me dio la vida, la persona que me lleno de los mejores consejos a lo largo de estos años, gracias papi por darme lo mejor que tienes para mi espero ser uno de tus mayores orgullos.

A mi hermana mayor Yossy por cuidarme desde que era una bebe, por enseñarme que sin importar los golpes del destino, uno debe continuar, por quererme con todos mis defectos y virtudes y tratar de darme el mejor ejemplo de mujer, te amo hermana y amiga.

Por ultimo dedico este trabajo final a todos los profesores, compañeros y mi querida universidad que me formo como profesionista.

AGRADECIMIENTOS

A Dios por bendecirme a cada paso que doy, por darme lo mejor de la vida que es a mi familia y por estar viva.

A la mujer más maravillosa de este mundo, mi madre, que con su dulzura y dedicación me dio las esperanzas de creer en mí, que cuando todo se ponía en mi contra, solo sus palabras me daban las fuerzas y la fortaleza para poder continuar, por ser mi madre, amiga, confidente pero sobretodo mi gran bendición, gracias.

A mi mejor amigo y padre el que me aconseja siempre y me enseñó que la clave del éxito es el trabajo constante y el nunca darse por vencido, gracias Dary, por todos los hermosos momentos que hemos pasado, por la dicha de poder estar contigo en cada meta cumplida gracias por todo tu amor, por ser uno de los pilares de mi felicidad.

A mi director de tesis Dr. Luis Enrique, gracias por darme el mejor regalo que se le puede dar a una alumna; el conocimiento, gracias por tener tanta paciencia conmigo por regañarme, guiarme y enseñarme tanto, nunca terminare de agradecer todo lo que me enseñó.

A mis revisores el Dr. Orsohe y Mtro. Aníbal personas de las cuales aprendí muchas cosas y que me dieron el mejor ejemplo de profesionalismo, empeño y dedicación gracias infinitas.

A mi compañera de tesis y amiga, por aguantarme durante cuatro años, por demostrarme que existe el trabajo en equipo, por ser un ejemplo de mujer, madre, hija y amiga, gracias por permitirme compartir a tu lado este camino.

DEDICATORIA

A todas las personas que participaron de alguna manera y me impulsaron para cumplir este logro, a todos y todas ustedes les dedico mi esfuerzo y esta tesis.

A mis padres que a pesar de mis errores creyeron en mí y me apoyaron en todo momento, ustedes son mi ejemplo a seguir pues me enseñaron desde pequeña a ser agradecida en todo momento y a esforzarme para lograr lo que me propongo, he llegado a ser la persona que soy ahora gracias al apoyo y a la confianza que ustedes me han brindado, este triunfo es también de ustedes.

A mi esposo porque jamás encontraré la forma de agradecer que compartas conmigo este logro, tu amor, apoyo, comprensión y confianza han sido la base en este camino para llegar a realizar una de las más grandes metas en mi vida.

A mi hija por ser mi principal motivación para mejorar como persona cada día, a ti que sin saberlo llegaste a mi vida para cambiarla completamente y llenarla de alegría, te dedico cada uno de mis triunfos.

A mis suegros que sin pensarlo me han apoyado desde que tome la decisión de pertenecer a su hermosa familia, sin su ayuda y cariño no habría podido lograr mi meta, me llena de alegría poder compartir con ustedes este éxito.

A mi hermana por ser mi mayor confidente, la única amiga que estará a mi lado toda la vida, espero poder enseñarte lo poco que he aprendido, algunas lecciones a base de errores pero muchas otras con gran esfuerzo.

AGRADECIMIENTOS

A mis padres

Sabiendo que jamás existirá una forma de agradecer una vida de lucha, sacrificio y esfuerzo constantes, solo deseo que sepan que mi logro es también logro suyo, que mi esfuerzo es inspirado en ustedes y que me siento orgullosa de ser su hija.

A mi director de tesis Dr. en C. Luis Enrique Espinosa Torres, por compartir conmigo su experiencia, muchas gracias por todas las enseñanzas, por el tiempo destinado a esta tesis, pero sobre todo por la dedicación que le pone a su trabajo y en especial a cada una de sus clases.

A mis revisores DR. EN C. Orsohe Ramírez Abarca y L.R.I. Aníbal Ismael Muñoz Medrano les agradezco por guiarnos y apoyarnos en la realización de esta tesis enriqueciendo la información con sus conocimientos y experiencia, por todo su tiempo y esfuerzo dedicado, gracias.

ÍNDICE GENERAL

Contenido	Pág.
RESUMEN	II
ABSTRACT	III
ARANSAZÚ DE BLOCK: DEDICATORIA Y AGRADECIMIENTOS	IV
ABIGAIL LOPEZ: DEDICATORIA Y AGRADECIMIENTOS	VI
ÍNDICE DE CUADROS	XI
ÍNDICE DE FIGURAS	XII
ÍNDICE DE RECUADROS	XIII
I. INTRODUCCIÓN	1
1.1 Planteamiento del problema.....	3
1.2 Objetivos	4
1.2.1 General.....	4
1.2.2 Específicos	4
1.3 Hipótesis	4
II. ANTECEDENTES	5
III. MARCO TEÓRICO	9
IV. METODOLOGÍA	13
V. ANÁLISIS Y DISCUSIÓN DE RESULTADOS	15
5.1 Historia de la empresa	15
5.1.1 Descripción del producto	15
5.1.2 Proceso de elaboración	16
5.1.3 Descripción del mercado meta	17
5.2 Estudio del mercado español	17
5.2.1 Matriz PESTEL de España	18
5.2.2 Análisis de la competencia	21
5.2.3 Análisis de la demanda.....	23
5.2.4 Mercado meta español	24
5.2.5 Canales de distribución	25
5.2.6 Comercializadores potenciales en España	26
5.2.7 Matriz FODA.....	27
5.2.8 Estrategias de comercialización en territorio español.....	28
5.2.9 Certificaciones internacionales y de la unión europea.....	29
VI. DOCUMENTOS Y TRÁMITES DE EXPORTACIÓN	31

6.1	Registro Federal de Contribuyentes (RFC)	31
6.2	Padrón de exportadores	32
6.3	Propiedad intelectual.....	32
6.4	Registro ante la cámara correspondiente.....	32
6.5	Uso del logotipo “Hecho en México”	33
6.6	Despacho aduanero	34
6.7	Documentos aduaneros	35
6.7.1	Documento de transporte	37
6.7.2	Lista de empaque	38
6.8	Diagrama de flujo de la exportación	39
6.9	Transporte.....	40
6.9.1	El contenedor.....	41
6.9.2	Agentes de carga.....	43
6.10	Seguro de transporte de carga.....	44
VII.	APOYOS GUBERNAMENTALES	47
7.1	Apoyos fiscales gubernamentales.....	47
7.1.1	Devolución y compensación del IVA.....	47
7.2	Mecanismos para que el exportador importe insumos y equipo	48
VIII.	REGULACIONES ARANCELARIAS Y NO ARANCELARIAS	50
8.1	Regulaciones arancelarias	50
8.1.1	Medidas contra prácticas desleales de comercio internacional	50
8.1.2	Clasificación arancelaria.....	51
8.1.3	Tratamiento arancelario y acceso al arancel preferencial.....	52
8.1.4	Reglas de origen específicas en el TLCUEM	53
8.1.5	Certificado de origen.....	53
8.2	Regulaciones no arancelarias	54
8.2.1	Cupos	54
8.2.2	Etiquetado	54
8.2.3	Envase y embalaje	55
8.3	Requisitos a la importación en España	58
IX.	TÉRMINOS DE NEGOCIACIÓN	61
9.1	Metodología para definir el precio de exportación.....	66
X.	FORMA DE PAGO	69
10.1	Principales formas de pago.....	69

10.2	Orden de pago	71
10.3	Carta de crédito.....	72
XI.	PROPUESTA DE CONTRATO	74
XII.	APOYOS TECNOLÓGICOS Y FINANCIEROS	78
12.1	Apoyos tecnológicos	78
12.1.1	Programa de Asistencia Técnica (PAT).....	79
12.1.2	Comercio electrónico (E-Commerce).....	79
12.1.3	El Centro Promotor de Diseño-México	81
12.2	Apoyos financieros.....	82
12.2.1	Crediexporta	83
12.2.2	Crediexporta capital de trabajo	84
12.2.3	Crediexporta proyectos de inversión	84
12.2.4	Crediexporta avales y garantías	85
XIII.	CONCLUSIONES.....	86
XIV.	REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS	89
XV.	ANEXOS.....	95
15.1	Solicitud logotipo Hecho en México.....	95
15.2	Pedimento simplificado	98
15.3	Factura comercial Saniz.....	99
15.4	Carta de encomienda	101
15.5	Conocimiento de embarque	102
15.6	Solicitud de seguro.....	103
15.7	Solicitud de devolución del IVA (F32).....	105
15.8	Aviso de compensación (F41).....	107
15.9	Certificado de origen	109
15.10	Análisis financiero metodología Matriz de Análisis de política (MAP) .	111
15.11	Solicitud orden de pago internacional	112
15.12	Solicitud emisión de carta de crédito	113

ÍNDICE DE CUADROS

Contenido	Pág.
Cuadro 1. Perfil del cliente final en México.....	17
Cuadro 2. Competencia directa e indirecta en el mercado español.....	21
Cuadro 3. Población Veggie en España, 2016.....	23
Cuadro 4. Niveles socioeconómicos en España (2015 al 2017).....	24
Cuadro 5. Determinación del precio de exportación unitario mediante la técnica de Costing.....	67

ÍNDICE DE FIGURAS

Contenido	Pág.
Figura 1. Guía básica del exportador BANCOMEXT.....	13
Figura 2. Guía básica del exportador PROMEXICO.....	14
Figura 3. Proceso para la elaboración del jarabe de maguey Saniz.....	16
Figura 4. Mercado meta español.....	25
Figura 5. Canal directo largo.....	25
Figura 6. Analisis FODA Jarabe de Maguey Saniz.....	27
Figura 7. Estrategias de comercialización utilizando las 4 p's.....	28
Figura 8. Comprobante de inscripción en el R.F.C.....	31
Figura 9. Ejemplo de lista de empaque.....	39
Figura 10. Proceso de exportación.....	40
Figura 11. Contenedor Estándar de caja seca.....	42
Figura 12. Pallet ISO Americano.....	43
Figura 13. Fracción arancelaria del jarabe de maguey.....	51
Figura 14. Tratados comerciales entre México y otros países.....	52
Figura 15. Etiqueta actual vista frontal y trasera.....	55
Figura 16. Envase Jarabe de Maguey Saniz.....	56
Figura 17. Símbolos para manejo, transporte y almacenaje de mercancía....	58
Figura 18. Embalaje Jarabe de Maguey Saniz.....	58
Figura 19. Incoterms vigentes desde 2013.....	61
Figura 20. INCOTERM CFR “Costo y Flete”.....	62
Figura 21. INCORTEM CIF “Coste seguro y flete, puerto de destino convenido”.....	63
Figura 22. INCOTERM FOB “Libre a bordo, puerto de carga”	65
Figura 23. Técnica de “Costing”.....	67
Figura 24. Cotización de los costos de exportación.....	68
Figura 25. Modalidades de la carta de crédito.....	73
Figura 26. Apoyos financieros para los exportadores de Bancomext.....	83

ÍNDICE DE RECUADROS

Contenido	Pág.
Recuadro 1. Comercializadores potenciales en España.....	26
Recuadro 2. Certificaciones internacionales y de la unión europea.....	29
Recuadro 3. Cámaras correspondientes que apoyan al exportador.....	33
Recuadro 4. Requisitos para el uso del logotipo “Hecho en México”.....	34
Recuadro 5. Agencias intermodales recomendadas.....	38
Recuadro 6. Principales líneas navieras recomendadas.....	41
Recuadro 7. Apoyos gubernamentales para Pymes exportadoras.....	48
Recuadro 8. Requisitos a la importación en España.....	60
Recuadro 9. Nivel de seguridad de las principales formas de pago.....	69
Recuadro 10. Ventajas y desventajas en las formas de pago.....	69
Recuadro 11. Modalidades de E-Commerce para la empresa Saniz.....	80

I. INTRODUCCIÓN

El comercio es la actividad económica de intercambiar bienes, servicios, valores y conocimientos entre dos o más personas, en una sociedad donde se compran, venden o se intercambian mercancías que han sido producidas para el consumo, con el fin de obtener ganancias.

El auge del comercio exterior en México se dio a partir de 1995, cuando se puso en marcha el Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN) convirtiendo así su economía a un modelo abierto, no obstante, se debe contar con normas internacionales y nacionales para regular la exportación e importación de mercancías a los territorios nacionales. En México estas normas las regula la Secretaria de Hacienda y Crédito Público cubriendo los estándares que rigen la Ley Aduanera y la máxima Ley que maneja este país, la Constitución Política de los Estados Unidos Mexicanos en el capítulo 73 fracción XXIX-A .

Según datos del Instituto Nacional de Estadística y Geografía, el 86% de las empresas en México están clasificadas como Pequeñas y Medianas Empresas (PYMES), de las cuales, solo cinco mil mantienen operaciones de comercio exterior, es decir, menos de 1.0% del total, lo cual frena la competitividad y desarrollo de nuevas oportunidades de comercio (INEGI, 2016).

El estado de Tlaxcala es considerado la cuna de la nación y el mestizaje, según el Gobierno del Estado en su portal de internet en el 2016, la agricultura es la principal vocación de las tierras tlaxcaltecas, seis de cada diez hectáreas se destinan a la siembra. Los productos más relevantes son el maíz, cebada, trigo, papa y maguey pulquero. Siendo este último el que mayores propiedades naturales provee a la salud del ser humano, el maguey pulquero es una planta suculenta de origen mexicano.

El aguamiel contiene innumerables beneficios como son vitamina B, C, niacina, calcio y fosforo entre otras, este se obtiene del corazón del maguey el cual puede extraerse cuando llega a su madurez, además de ser utilizado para la elaboración del pulque, la familia Sánchez Islas lo ocupa como materia prima para la elaboración del jarabe de maguey desde el año 2002. Constituyendo una empresa que actualmente comercializa en promedio 500 litros de este producto al año.

Por tal motivo, la empresa tiene el objetivo de crecer y ampliarse tanto en el mercado nacional como en el internacional. Este último mercado (internacional) puede representar una verdadera oportunidad de negocio. Se ha observado que Europa y particularmente España son demandantes de este tipo de productos. En este país del viejo continente se comercializa dicho producto, aunque con nombres distintos, el más conocido es sirope de maguey.

Actualmente, la empresa Saniz se ha dado a conocer en diferentes exposiciones regionales, en 2016 se integró a Slow Food, una asociación internacional sin fines lucrativos que tiene la finalidad de contrarrestar el auge de la comida rápida, con ayuda de esta, la empresa tuvo la oportunidad de presentar su producto en el continente europeo, siendo de gran aceptación en el mercado, pese a esto, sigue comercializando su producto solo en el interior de la República Mexicana, debido a la falta de información sobre temas administrativos, económicos, mercadológicos y una gran incertidumbre de convertirse en una empresa internacional.

Ante esta problemática, resulta necesario generar un plan de exportación para la empresa familiar Saniz, que proporcione una visión más amplia de comercializar su producto fuera del país para elevar el conocimiento y generar un incremento financiero, obteniendo competitividad a nivel nacional e internacional.

Por lo cual, este plan de exportación tiene por objetivo, lograr la internacionalización de la empresa, incrementando sus ventas y haciéndola más competitiva.

1.1 Planteamiento del problema

El sector primario ha sido, a pesar de falta de apoyo por parte del Estado, uno de los más representativos de Tlaxcala, esto se debe en gran parte, al esfuerzo de grupos de productores independientes que han llevado sus productos fuera del país, aportando así un valor al reconocimiento de la producción mexicana a nivel internacional. El maguey, es uno de los productos más representativos de la entidad, de este se obtienen múltiples subproductos como el aguamiel, gusanos de maguey, pulque, zacate y hojas para la elaboración de mixiote, entre otros.

En particular, del aguamiel se deriva el jarabe de maguey que aporta beneficios a la salud, tales como: reducción del colesterol, prevención de osteoporosis, y aceleración del metabolismo, por lo tanto, su consumo resulta benéfico para las personas diabéticas.

Por esas bondades y buscando una alternativa de negocio que beneficie a la familia Sánchez Islas, desde hace 15 años constituyen una micro empresa familiar denominada “Jarabe de Maguey Saniz” logrando comercializar este producto a nivel regional, estatal y en el centro de la República Mexicana. Sin embargo, los esfuerzos que se han realizado no han sido suficientes para lograr una estabilidad económica, comercial y financiera que permita a la empresa crecer y posicionar su producto en el mercado. Por ello, teniendo como una posibilidad real el mercado internacional, se ha decidido crear un plan de exportación al continente europeo, particularmente España.

Actualmente, Saniz es miembro de la asociación internacional Slow Food, que está comprometida a devolver el justo valor al alimento. Sin embargo, todos estos esfuerzos no son suficientes debido a que dicha asociación no proporciona a los miembros de esta un plan de exportación que le permita introducir su producto al mercado internacional. Por tal motivo, es necesario determinar la viabilidad de la exportación de Jarabe de Maguey Saniz al mercado español.

1.2 Objetivos

1.2.1 General

Crear un plan de exportación a la empresa familiar Saniz para que comercialice jarabe de maguey en España, convirtiéndola en una empresa competitiva a nivel internacional.

1.2.2 Específicos

- Conocer el producto a exportar, así como el proceso para su elaboración.
- Realizar un estudio sobre la información básica del mercado español y determinar las estrategias de comercialización.
- Enlistar los documentos y trámites de exportación para la empresa Saniz.
- Conocer los apoyos gubernamentales que mejor se adapten para la exportación del jarabe de maguey Saniz.
- Determinar las regulaciones arancelarias y no arancelarias que tendrá que cumplir la empresa Saniz para exportar su producto.
- Establecer los términos de negociación entre la empresa Saniz y un posible comprador.
- Fijar la forma de pago que mejor convenga para ambas partes.
- Crear una propuesta de contrato entre la empresa Saniz y el posible comprador.
- Conocer los apoyos tecnológicos y financieros que mejor se adapten a las necesidades de la empresa Saniz.

1.3 Hipótesis

La exportación de jarabe de maguey a España constituye una alternativa de mayor rentabilidad financiera para la empresa familiar Saniz.

II. ANTECEDENTES

México se caracteriza por poseer una gran diversidad de recursos naturales que pueden ser aprovechados para la elaboración de productos alimenticios. La planta de agave, tradicionalmente conocida como maguey (familia Agavaceae), resulta ser una alternativa viable para su aprovechamiento integral en la obtención de bebidas alcohólicas, fibras dietéticas y biocombustibles, entre otras aplicaciones. El aguamiel es un fluido (savia) producido por algunos tipos Agaves, está compuesto principalmente por una alta cantidad de azúcares fermentables y es particularmente utilizado para la elaboración artesanal del pulque, una bebida alcohólica de tradición milenaria en el país (Muñiz et al., 2013).

Maguey, su significado en griego es "noble" o "admirable", pertenece a una extensa familia botánica del mismo nombre: Agavaceas. Se les conoce con el nombre común de agave, pita, maguey, cabuya, mezcal. Su centro de origen está en México, aunque actualmente se distribuyen desde el sur de Estados Unidos hasta el norte de Venezuela. Se reconocen más de 200 especies pertenecientes a este género con una gran diversidad en cuanto a formas tamaños, colores y estrategias de vida. Estas plantas forman una gran roseta de hojas gruesas y carnosas, generalmente terminadas en una afilada aguja en el ápice y, a menudo, también con márgenes espinosos (Ruiz, 2015).

Los magueyes requieren un clima semiseco con temperatura promedio de 22 °C, generalmente a una altitud entre 1,500 y 2,000 metros sobre el nivel del mar msnm. Las condiciones del suelo: arcilloso, permeable y abundante en elementos derivados del basalto y con presencia de hierro, preferentemente volcánico. Es muy importante la exposición al sol, no debe haber más de 100 días nublados al año y preferentemente sólo deben ser 65. La reproducción se puede dar por semilla o bulbillo o más eficientemente mediante rizomas, es decir trasplantando los hijuelos que brotan de la raíz de la planta. Al alcanzar una altura de 50 cm, y

cuando el corazón tiene unos 15 cm, se desprenden de la planta madre. La edad óptima de un agave para reproducirse es entre los 3 y los 4 años, y puede dar anualmente entre uno y dos hijuelos. Una vez separados los hijuelos de la madre, se procede a la plantación precisamente antes de la época de lluvias; la nueva planta debe quedar asentada y enterrada en un 75% de su volumen. Sin embargo, su crecimiento es muy lento, la maduración demora de 7 a 9 años la mayor concentración de especies nativas de México en donde se les conoce con los nombres comunes de "magueyes" o "mezcales". El agave se ha aprovechado entre otras cosas para fabricar: Licor, del cual se hace tequila (Agave tequilana), mezcal (A. cupreata, A. potatorum, etc.) y pulque (Agave americana, conocida popularmente como Maguey) (Idem).

El uso de los agaves se remonta a la época precolombina, cuando los pueblos indígenas encontraron en esta maravillosa planta una fuente abastecedora de materia prima para elaborar cientos de productos. De las pencas obtenían hilos para tejer costales, tapetes, morrales, ceñidores, redes de pesca y cordeles; las pencas enteras se usaban para techar las casas a modo de tejado, los quiotes secos (tallo floral que alcanza más de tres metros) servían como vigas y como cercas para delimitar terrenos; las púas o espinas se utilizaban como clavos y como agujas; de las raíces se elaboraban cepillos, escobas y canastas; del jugo del maguey además de la miel, se obtenía la bebida ritual por excelencia: el pulque. Sin embargo, de esta multiplicidad de usos, sólo unos cuantos han prevalecido y se han transformado a lo largo de la historia (Ramirez, 2016).

Desde julio de 2000, México y la Unión Europea (UE) pusieron en vigor un Tratado de Libre Comercio (TLCUEM), que forma parte del Acuerdo de Asociación Económica, Concertación Política y Cooperación México-UE, el cual busca igualmente fomentar el diálogo político e intensificar la cooperación entre ambas Partes (Secretaría de Economía, 2017).

En España existe un consumo excesivo de azúcar que puede derivar en enfermedades no transmisibles como la obesidad y la diabetes, las cuales van en aumento de forma alarmante. Entre 2011 y 2013 aumentó en España un 33.4% el número de casos de esta enfermedad. La prevalencia actual de diabetes en España es del 13.8% (Federación Internacional de Diabetes, 2015). En cuanto a la obesidad, España no deja de engordar, el 17% de la población española sufre obesidad y el 53,7% tiene sobrepeso, según datos de la Sociedad Española de Cirugía de la Obesidad Mórbida y de las Enfermedades Metabólicas (SECO) (Carretero, 2016).

En 2016, España tenía una población de 48,563,476 de habitantes según datos de la Agencia Central de Inteligencia (Central Intelligence Agency, 2016) de los cuales 5,330,314 fueron diagnosticados con diabetes (Federación Española de Diabetes), por lo tanto, el consumo de azúcar en esta parte de la población es limitada o incluso nula, algunas veces las personas optan por incluir en su alimentación sustitutos de azúcar que no afectan su estado de salud, pero resultan un tanto costosos.

En 2012, en España se realizó un estudio por parte del Departamento de Bioquímica de la Universidad Virginia Tech (EE.UU.) acerca del sirope de agave (homónimo de jarabe de maguey) y sus alternativas. Los autores del estudio postulan que si se considera el promedio real de azúcares refinados que se consumen a través de los alimentos (que resulta elevado), la sustitución del azúcar refinado por estos edulcorantes naturales alternativos podría aumentar la ingesta de antioxidantes, al tiempo que el organismo se beneficiaría de la actividad potencial de estos componentes.

El dato más relevante y sorprendente es que, de todos los edulcorantes estudiados, los distintos tipos de sirope de agave analizados son, junto con dos productos refinados (el azúcar refinado y el jarabe de maíz), los que reflejan un menor contenido en antioxidantes (compuestos fenólicos). La melaza más oscura

y pura tenía el mayor poder antioxidante, mientras que el jarabe de arce, el azúcar integral de caña y la miel revelaron una capacidad antioxidante intermedia (Zudaire, 2016).

En el “Plan de exportación de uvilla al mercado español” Alava D. y Mena J. (2013) al realizar un estudio de mercado, concluyen que España tiene un mercado objetivo en crecimiento debido a su cultura de consumo de alimentos orgánicos.

La Organización de Consumidores y Usuarios (OCU) lanzó en 2016 una campaña llamada “menos azúcar, más sano” para concientizar a los españoles sobre el consumo de azúcar, ya que, en promedio, cada habitante consume alrededor de 94 gramos de azúcar por día, el doble de la medida que recomienda la Organización Mundial de la Salud (OMS). En este año, los productores de Jarabe de Maguey Saniz participaron en una exposición en Italia con apoyo de la asociación Slow Food, con el propósito de dar a conocer el producto en el mercado internacional. Teniendo un resultado positivo al ser aceptado por los asistentes del evento.

Según los datos reflejados en el Estudio Nutricional de la Población Española, más del 50.0% de los adultos españoles son obesos, y más del 40.0% de la población infantil también lo es. Por este motivo, la población actual ha optado por utilizar sustitutos en lugar de azúcar, tales como, la sacarosa, stevia, sucralosa y el aspartamo, que aunque son menos dañinos para la salud, tienen un valor más elevado.

III. MARCO TEÓRICO

Con la finalidad de conocer y tener claro las teorías y conceptos que mejoren el entendimiento del presente trabajo, se enlistan a continuación los términos fundamentales y precisos para esta investigación.

Plan de exportación: 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 (Lerma, 2003).

Jarabe de maguey: Es un edulcorante natural producido a partir de los azúcares presentes en la piña o mesontle de agave. Estos azúcares, llamados fructanos, específicamente agavinas, son polímeros de fructosa en donde el número de moléculas juega una relación inversa con el dulzor: a mayor complejidad menor dulzor (García, 2013).

Mercancías: Producto del trabajo destinado a satisfacer alguna necesidad del hombre y que se elabora para la venta, no para el propio consumo. Los productos del trabajo se convierten en mercancías tan sólo cuando aparece la división social del trabajo y cuando existen determinadas formas de propiedad sobre los medios de producción y los frutos del trabajo (Boríssov et al., 2000).

Comercio exterior: El comercio exterior representa el intercambio entre un país y otro, en términos de bienes y servicios. Con el fin de que las naciones involucradas puedan cubrir sus necesidades de mercado tanto externas como internas (Instituto Nacional de Comercio Exterior y Aduanas, 2006).

Tratado de libre comercio: Acuerdo escrito entre varios países, regido por el Derecho Internacional, que puede constar de uno o varios instrumentos jurídicos conexos y siendo indiferente su denominación (López & Ortega, 2012).

Economía abierta: Una economía abierta es aquella que realiza operaciones de comercio internacional, es decir, importaciones y exportaciones de bienes y capital con otros países, mientras que una economía cerrada no tiene importaciones ni exportaciones (HSBC Banca de Empresas, 2017).

Exportación: Es una venta que se realiza más allá de las fronteras arancelarias en las que está situada la empresa, diseño, embalaje, transporte, contratación, etc. (Gracia, 2009).

Importación: La importación consiste en la introducción a plaza para el consumo de mercaderías procedentes del exterior del territorio aduanero nacional, sujetas al pago de tributos o al amparo de las franquicias correspondientes (Codigo Aduanero, 2016).

Ley aduanera: Ley que rige los Impuestos Generales de Importación y Exportación y las demás leyes y ordenamientos aplicables, regulan la entrada al territorio nacional y la salida del mismo de mercancías y de los medios en que se transportan o conducen, el despacho aduanero y los hechos o actos que deriven de éste o de dicha entrada o salida de mercancías (Secretaria de Hacienda y Credito Público, 2013).

Microempresa: Cuenta con menos de 10 trabajadores y tiene activos inferiores a 501 salarios mínimos legales vigentes (Cerda, 2000).

Pequeña empresa: Tiene entre 11 y 50 trabajadores y sus activos están entre 501 y 5001 SMLV (Idem).

Bancomext: Es el banco de desarrollo que apoya la actividad de comercio exterior en México (Banco Nacional de Comercio Exterior, 2016).

Proméxico: Es un organismo que pertenece al Gobierno Federal, se creó bajo la figura de fideicomiso y tiene como principal objetivo el fortalecer las relaciones comerciales de México con el exterior apoyando y asesorando a los exportadores mexicanos, además de atraer inversión extranjera al país (Quiñones, 2015).

Comercializar: Es un sistema total de actividades empresariales encaminado a planificar, fijar precios, promover y distribuir productos y servicios que satisfacen necesidades de los consumidores actuales o potenciales (Banco Nacional de Comercio Exterior S.N.C., 2005).

Mercado: "Un mercado está formado por todos los clientes potenciales que comparten una necesidad o deseo específico y que podrían estar dispuestos a participar en un intercambio que satisfaga esa necesidad o deseo" (Marbert, 1998).

Comercio internacional: La introducción de productos extranjeros a un país y la salida de éstos a otros países, integran lo que se denomina Comercio Exterior (Lerma, 2003).

Productor: Es el propietario de un huerto, o persona cuya actividad principal es la producción (Cerdeña, 2000).

Producción: Es la actividad productiva de cualquier actividad que aumenta la capacidad de los bienes o de las cosas para satisfacer necesidades humanas (Álvarez, 2010).

Diabetes: Es una afección crónica que se desencadena cuando el organismo pierde su capacidad de producir suficiente insulina o de utilizarla con eficacia (Federación Internacional de Diabetes, 2015).

Sustitutos de azúcar: Son sustancias químicas o a base de hierbas que se utilizan para endulzar o mejorar el sabor de los alimentos y las bebidas (American Academy of Family Physicians, 2015).

Contrato: Es un tipo de acto jurídico en el que intervienen dos o más personas y está destinado a crear derechos y generar obligaciones. Se rige por el principio de autonomía de la voluntad, según el cual, puede contratarse sobre cualquier materia no prohibida (Alzate, 2008).

Arancel: Es un impuesto que se aplica en el comercio exterior para agregar valor al precio de las mercancías en el mercado receptor (Banco Nacional de Comercio Exterior, 2005).

Términos de negociación: Conjunto de reglas de carácter facultativo, que permiten acordar derechos y obligaciones tanto del exportador como del importador en las transacciones comerciales internacionales (Reyes, 2014).

Rentabilidad: Es la relación que existe entre la utilidad y la inversión necesaria para lograrla (Zamora, 2011).

Época precolombina: Periodo que se inició con el desarrollo de los primeros asentamientos humanos en el continente y se extendió hasta la conquista europea (Perez & Merino, 2013).

Edulcorantes: Son compuestos elaborados por el ser humano, cuyo beneficio radica en que son mucho más dulces que el azúcar común, pero con menor aporte energético (Aguilar, 2003).

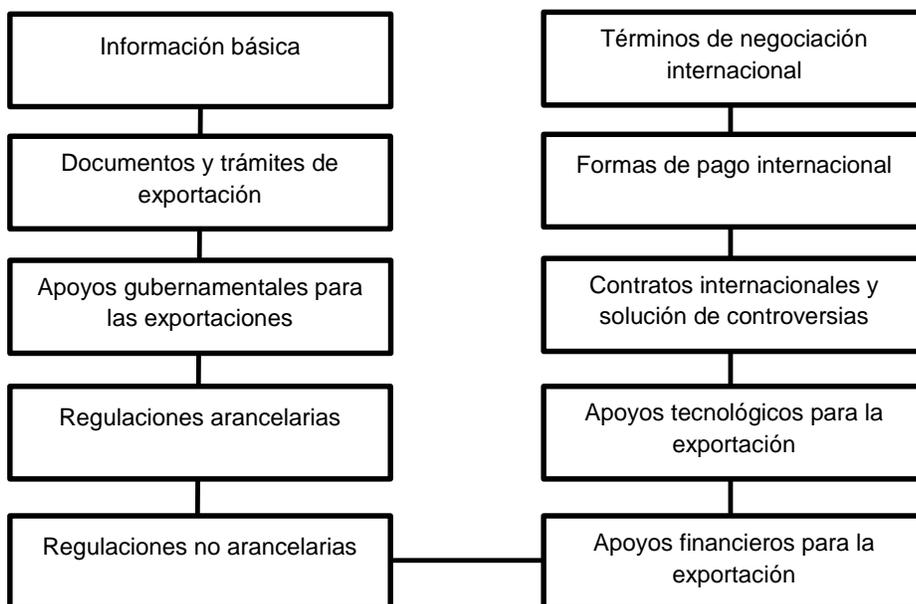
Uvilla: Es una fruta de origen sud-americana que pertenece a la clasificación de frutas semi-acidas o agridulces (Alava & Mena, 2013).

IV. METODOLOGÍA

La presente investigación se realizó en la empresa Saniz ubicada en la localidad de San Felipe Sultepec, municipio de Calpulalpan, estado de Tlaxcala, para lo cual se llevaron a cabo las fases que a continuación se describen:

- *Fase de investigación preliminar:* Consistió en la búsqueda de instituciones públicas, en este caso, la Cámara Nacional de Comercio (CANACO) ubicada en Texcoco Estado de México para la elección de la empresa que mejor se adapte a la creación de un plan de exportación.
- *Fase de reconocimiento:* Se realizó una visita a las instalaciones de la empresa Saniz con el fin de familiarizarse con el producto y su proceso de elaboración.
- *Fase documental:* Se llevó a cabo una revisión documental de fuentes secundarias en bases de datos electrónicas, libros, revistas científicas y demás medios impresos.
- *Fase técnica:* Para el desarrollo del plan de exportación se utilizaron los 10 pasos de la guía básica del exportador en su doceava edición propuesta por BANCOMEXT, 2005 (Figura 1).

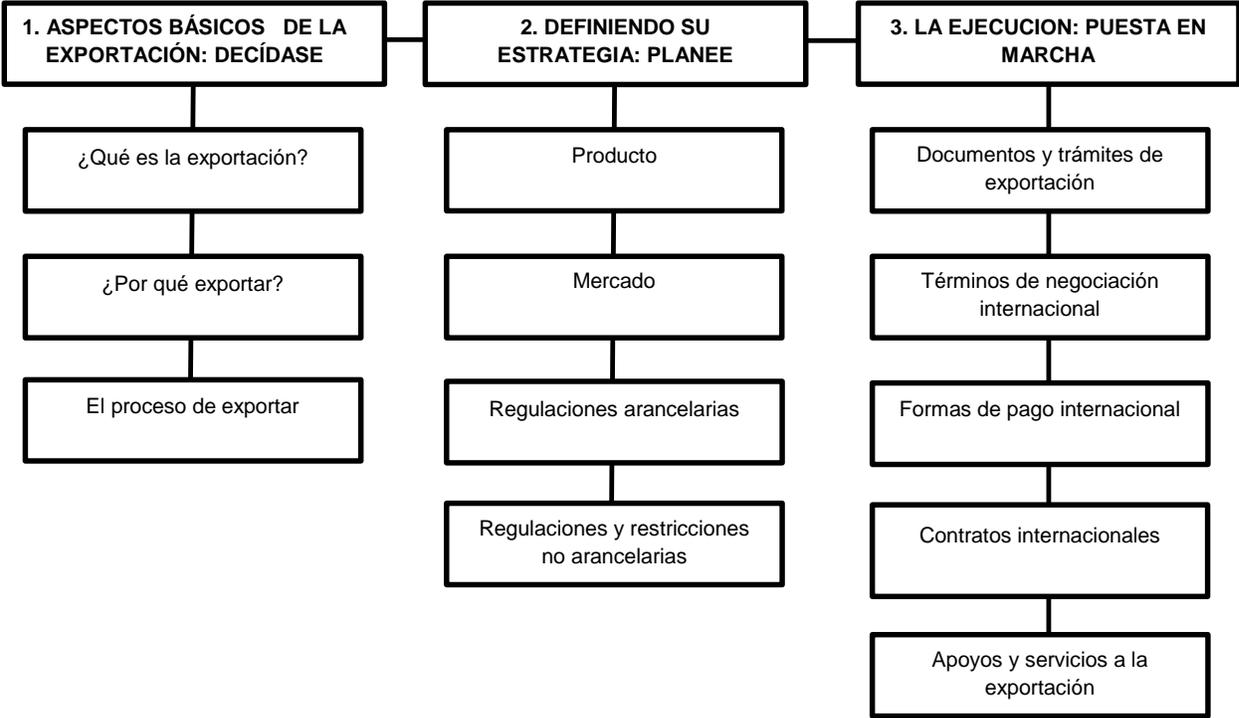
Figura 1. Guía básica del exportador BANCOMEXT



Fuente: Elaboración propia con datos de (BANCOMEXT, 2005).

Así como los 12 pasos agrupados en 3 capítulos de la guía básica del exportador en su primera edición propuesta por PROMEXICO, 2015 (Figura 2).

Figura 2. Guía básica del exportador PROMEXICO



Fuente: Elaboración propia con datos de (PROMEXICO, 2015).

El método utilizado para realizar la presente investigación fue el Hipotético-Inductivo mediante una investigación descriptiva, ya que se registran, analizan y explican las condiciones actuales de la empresa. Con un enfoque cuantitativo y cualitativo, porque es posible medir numéricamente los datos a recolectar, así como datos que no son medibles pero que sirven para aprobar o rechazar la hipótesis. Las variables que se midieron para el estudio son: producción de jarabe de maguey, precio, personas con diabetes (en España), poder adquisitivo y sustitutos de azúcar, costos de producción y aquellos indicadores financieros que permitieron conocer la rentabilidad de este proyecto.

V. ANÁLISIS Y DISCUSIÓN DE RESULTADOS

De acuerdo con la metodología, así como la recopilación de datos, y el análisis de la información reunida, se obtuvieron los siguientes resultados:

5.1 Historia de la empresa

Saniz es una microempresa familiar ubicada en el Estado de Tlaxcala, específicamente en cabecera Municipal de San Felipe Sultepec, la cual lleva más de 60 años comercializando productos derivados del maguey. La familia Sánchez se dedicaba a la elaboración y comercialización de pulque (bebida ceremonial azteca). En los años 60's un amigo de la familia Sánchez de origen americano, descubrió un uso más del aguamiel la cual consistía en hervir el aguamiel a cierta temperatura para convertirlo en un jarabe dulce natural, el cual era capaz de sustituir al azúcar sin aumentar la glucosa en la sangre; la receta pasó a manos de Don Alejandro Sánchez que, junto con su esposa, Doña Isela Islas crearon la empresa Familiar "Jarabe de maguey Saniz". La cual desde 2002 comercializa este producto en el interior de la República Mexicana.

5.1.1 Descripción del producto

El jarabe de maguey es un producto sustituto de azúcar de origen natural, orgánico, con bajo índice de azúcares y alto valor nutricional, elaborado solo a base de aguamiel, sin conservadores, con textura viscosa de un color ámbar oscuro. Elaborado del resultado de la condensación del aguamiel que es extraída de la planta de maguey, a través de un proceso de evaporación a bajas temperaturas. Con contenido nutritivo de vitaminas: B2, B3 y C; minerales: Calcio, Fosforo, Hierro; proteínas, antioxidantes, aminoácidos, además de poseer azúcares con bajo índice glucémico, según la información nutrimental de la etiqueta comercial del producto.

5.1.2 Proceso de elaboración

En la figura 3 se muestra el proceso de elaboración para el jarabe de maguey Saniz, desde la plantación del cultivo hasta el envasado y etiquetado del producto.

Figura 3. Proceso para la elaboración del jarabe de maguey Saniz



Fuente: Elaboración propia, 2017.

5.1.3 Descripción del mercado meta

Para una clara identificación de los consumidores finales en el cuadro 1 se describen las variables demográficas, socioeconómicas, psicográficas y conductivas.

Cuadro 1. Perfil del cliente final en México

Perfil del cliente final	
Variables demográficas	
País	México
Estado	Todos los estados
Ubicación	Zona metropolitana
Variables socioeconómicas	
Ingreso	\$ 11,599 - \$ 34,999
Ocupación	Todos
Educación	No aplica
Nivel socioeconómico	C+
Variables psicográficas	
Estilos de vida	Personas diabéticas y con tendencias a cuidar su alimentación diaria.
Variables conductivas	
Beneficios buscados	Consumir la mínima cantidad de azúcar en sus hábitos de consumo

Fuente: Elaboración propia con datos de (Asociación Mexicana de Inteligencia de Mercado y Opinión (AMAI), 2008).

5.2 Estudio del mercado español

Se realizó con el objetivo de analizar algunos aspectos básicos y que son importantes al dar inicio con la exportación de jarabe de maguey, así como la situación actual del país destino y sus aspectos Político, Económico, Social, Tecnológico, Ecológico y Legal (PESTEL).

Durante esta fase se llevó a cabo una investigación detallada de la competencia local del producto y sus precios, tendencias del mercado, así como los posibles canales de distribución, se estableció un mercado objetivo en España y se determinaron las fortalezas, oportunidades, debilidades y amenazas que tienen jarabe de maguey Saniz en el mercado español.

5.2.1 Matriz PESTEL de España

Político	Económico
<p>Forma de gobierno: Monarquía constitucional basada en una democracia parlamentaria.</p> <p>El poder está muy descentralizado; las comunidades autónomas disponen de un alto nivel de autonomía legislativa, ejecutiva y fiscal (el país Vasco y Navarra tienen sus propios impuestos).</p> <ul style="list-style-type: none"> • Rey: Felipe VI • Presidente: Mariano Rajoy (Partido Popular PP) (ICEX, 2016) • 13 Ministerios (Administración. Gobierno de España, 2017) 	<ul style="list-style-type: none"> ➤ PIB: 1,113,851 M€ (2016) <p>Empleo (2016)</p> <ul style="list-style-type: none"> ➤ Población activa / población con más de 15 años: 59.6% ➤ Mujeres activas / población activa total: 47.4% <p>Población ocupada por sectores:</p> <ul style="list-style-type: none"> ➤ Agricultura 4.1% ➤ Industria 13.9% ➤ Construcción 6% ➤ Servicios 76% <p>Tasa de desempleo: 22.1%</p> <ul style="list-style-type: none"> ➤ Acuerdos Comerciales de la UE con 75 países del mundo incluido México ➤ Moneda local: Euro (EUR) 1 EUR = 22.3511 MXN ➤ Crecimiento económico 5.2% con respecto al 2006 <p>Exportaciones</p> <ul style="list-style-type: none"> ➤ 8.8% Coches. ➤ 6.3% Refinado de petróleo. ➤ 3.7% Medicamentos envasados. ➤ 3.5% Repuestos. ➤ 1.9% Camiones de reparto. <p>Importaciones</p> <ul style="list-style-type: none"> ➤ 13% petróleo crudo. ➤ 4.6% Refinado de petróleo. ➤ 4.2% Repuestos. ➤ 4% Gas de petróleo

Social	Tecnológico
<ul style="list-style-type: none"> • Población: 46,528,966 habitantes (a 1 de enero de 2017). • Crecimiento de la población: 19% (tasa anual) 2016 • Estructura por edades <ul style="list-style-type: none"> ➢ 0-16 años 16% ➢ 16-64 años 65% ➢ 65 años o más 19% • Estructura de género: 0.96 (hombres por mujer) • Orígenes étnicos: Raza nórdica y mediterránea. La población se compone de un 86% de ciudadanos nativos y un 14% de extranjeros • Lengua oficial: castellano (español). • Idioma de negocios: español • Religión: católicos 77% • Cultura: Literatura, pintura, música, arquitectura, teatro a el arte suntuaria. 	<ul style="list-style-type: none"> • Las empresas en España ocupan el 5º lugar en Europa por volumen de negocio en aplicación de las nuevas Tecnologías de la Información y la Comunicación (TIC). • Cuenta con infraestructuras de primer orden, centros de investigación y empresas líderes en la aplicación de herramientas TIC. • Componen el sector español de las TIC unas 30,000 empresas, la mayoría pymes, que facturan 104,300 millones de euros al año y generan 459,000 puestos de trabajo directos. • El gasto en innovación tecnológica alcanzó los 13.674 millones de euros en el año 2016, lo que supuso un incremento del 5.5% respecto al año anterior. • Penetración de Internet en España está ya en un 82% • Datos de usuarios de Internet en España <ul style="list-style-type: none"> ➢ Año 2015: 35.7 millones de usuarios ➢ Año 2016; 35.71 millones de usuarios ➢ Año 2017: 37.87 millones de usuarios • Uso de Redes Sociales en España <ul style="list-style-type: none"> ➢ Año 2015: 22 millones ➢ Año 2016: 22 millones ➢ Año 2017: 25 millones
<p data-bbox="130 764 258 792">Ecológico</p> <ul style="list-style-type: none"> • En España existen 45 Reservas de la Biosfera diseminadas por toda la geografía. Tiene el 60% de los hábitats y el 40% de las especies catalogadas en las directivas europeas para la conservación de la naturaleza. • País con mayor biodiversidad en la Unión Europea • Cuenta con 15 entornos naturales protegidos • Existen 10,000 cuevas conocidas y exploradas de gran riqueza geológica. • Relieve: Diverso 	

Legal

El contrato de negocios

- Leyes aplicables: Código Civil, artículos 1475 y siguientes
- Incoterms recomendados: CIF o CFR. Considerando que los transportistas españoles usan precios particularmente competitivos.

Propiedad intelectual

- Organismos nacionales competentes: Oficina Española de Patentes y Marcas, responsable del registro y concesión de las distintas modalidades de Propiedad Industrial.
- Organismos regionales competentes: EPO, Oficina Europea de Patentes, Oficina de Propiedad Intelectual de la Unión Europea.

Acuerdos internacionales:

- Miembro de la OMPI (Organización Mundial de la Propiedad Intelectual)
- Adherido a la convención de París sobre la protección de la propiedad intelectual
- Adherido a los ADPIRC Aspectos de los derechos de propiedad industrial relacionados con el comercio.

Regímenes comerciales de importación y exportación

El régimen comercial de importación y exportación de aplicación en el territorio español que forma parte del territorio aduanero comunitario (Península, Baleares y Canarias) viene determinado por la política comercial común, estando recogido en numerosos reglamentos comunitarios. Con carácter general puede definirse como un régimen libre.

Régimen de autorización

Bajo este régimen, el despacho aduanero de mercancías está condicionado a la presentación de una Licencia de Importación/Exportación, que debe ser autorizada por las autoridades competentes de los Estados miembros (la Dirección General de Comercio Internacional y de Inversiones Secretaria General de Comercio Exterior, en el caso de España).

Régimen de vigilancia

El despacho de mercancías bajo este régimen está condicionado a la presentación de un Documento de Vigilancia. El Documento de Vigilancia debe haber sido verificado previamente por las autoridades competentes de los Estados miembros.

Régimen de certificación

El despacho aduanero de mercancías está supeditado a la presentación de un Certificado de Importación o de Exportación. En este caso, la autoridad competente (Secretaría General de Comercio Exterior), debe verificar el cumplimiento de determinados requisitos previos. Se utiliza, generalmente, en el caso de los productos agrícolas.

Fuente: Elaboración propia con datos de (SANTANDER Trade Portal, 2017); (Camara de Comercio Polaco Española, 2016) y; (Secretaria de Estado De Comercio España, 2014).

5.2.2 Análisis de la competencia

En el cuadro 2 se analizan las características de la competencia de la empresa Saniz, iniciando con los competidores que más se asemejan a las características del producto y terminando con los que únicamente tienen algunas similitudes, considerándose a estos como competencia indirecta en el mercado español.

Cuadro 2. Competencia directa e indirecta en el mercado español

Producto	Presentación	Procedencia	Tienda Comercializadora	Diferenciación	Precio (€)	Contenido
Agave Dark		Unión Europea España	*El Corte Ingles *La despensa encantada	Agave oscuro Ecomil	Pieza 6.71 Kilo 17.78	360 ml
Special Line		Alemania	*El corte ingles	Dietético	Pieza 3.89 Kilo 10.81	360 gr
Sunny Via Sirope de Agave		México	*El corte ingles	No altera el sabor de los alimentos	Pieza 3.49 Kilo 9.97	350 gr
Natur Green Cristalizado		España	*El corte ingles	Sirve como laxante	Bote 7.32	500 gr

Natur Green Sirope de Agave Crudo		ESPAÑA	*La despensa encantada	Oferta por demanda	Pieza 7.45	690 gr
Sunny Via Sirope de Agave Líquida		México	*Carrefour	Lentamente asimilado por el organismo (impide la llegada a la sangre)	Pieza 3.60 Kilo 18.00	40 sobres de 20 gr
Sirope de Agave		México	*Carrefour	Pack atractivo	Pieza 5.10 Kilo 11.33	450 gr
Sirope de Agave		Español	*Carrefour	Preserva la biodiversidad	Pieza 4.85 Kilo 13.47	360 gr
El Granero Integral Sirope de Agave Bio		Español	*Suplements.com	Cumple con la Norma de calidad IFS (International Food Standard)	Pieza 6.99	700 gr
El Granero Integral Sirope de Agave en Monodosis Bio		Español	*Suplements.com	Se utiliza como suplemento	Pieza 7.95	Sobre 8 gr Caja 270 gr

Fuente: Elaboración propia con datos de: (Carrefour, 2017); (La Despensa Encantada, 2017); y (El Corte Ingles, 2017).

5.2.3 Análisis de la demanda.

Actualmente, el mercado español empieza por tener deseos vanguardistas e innovadores, prueba de ello es el vegetarianismo en sus diferentes vertientes, una clara tendencia del alza en España. El consumidor español que ha decidido apostar por las dietas libres de carne, y también por el potencial económico de este mercado.

Según el informe publicado en el 2016 por el Grupo ECOticias, en respuesta del aumento de la población viggie (vegetarianos, veganos y flexitarianos), en los últimos 5 años el número de negocios que comercializan productos naturales en España se ha duplicado, hasta alcanzar los 800 establecimientos.

Sumando estos tres grupos se observa que 3,787,951 habitantes en España prefieren consumir productos naturales con altos beneficios a la salud (Véase cuadro 3).

Cuadro 3. Población Veggie en España, 2016

Cantidad	Veganos	Vegetarianos	Flexitarianos	Total (veggie)
Porcentaje	0.2	1.3	6.3	7.8
Número de habitantes	97,128	631,325	3,059,498	3,787,951

Fuente: Elaboración propia con datos del informe (Grupo ECOticias, 2016).

Aunado a ello, en el 2016 España tenía una población de 48,563,476 de habitantes según datos de la Agencia Central de Inteligencia (CIA por sus siglas en inglés, 2017) de los cuales 5,330,314 fueron diagnosticados con diabetes (Federación Española de Diabetes, 2017), por lo tanto, el consumo de azúcar en esta parte de la población es limitada o incluso nula, algunas veces las personas optan por incluir en su alimentación sustitutos de azúcar que no afectan su estado de salud, pero suelen ser difíciles de encontrar y en las comprar online resultan ser muy costosos.

Por otra parte, el poder adquisitivo de los españoles oscila entre los 745 euros hasta 3,000 euros mensuales, como se muestra en el cuadro 4.

Cuadro 4. Niveles socioeconómicos en España, 2015 - 2017

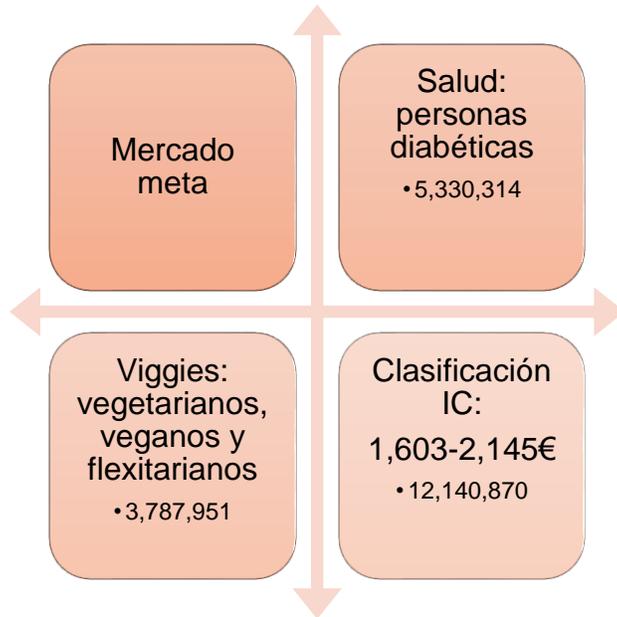
Nivel	Ingreso mensual (€)	Población (%)	Número de habitantes
IA 1	Mas 3,005	5.5	3,642,261
A 2	2,452 - 3,005	15.0	7,284,521
IB	2,146 - 2,451	15.0	7,284,521
IC	16,003 - 2,145	25.0	12,140,870
ID	1,313 - 1,602	15.0	7,284,521
IE 1	745 - 1,312	15.0	7,284,521
IE 2	Menos de 745	7.5	3,642,261

Fuente: Elaboración propia con datos de "Nuevo sistema de clasificación socioeconómica en (AIMC y ANEIMO, 2015).

5.2.4 Mercado meta español

En correspondencia al público objetivo, se identificó un mercado de 12,140,870 personas que pertenecen al nivel socioeconómico IC según AIMC Y ANEIMO (2015), los cuales perciben un ingreso mensual promedio que va de los 1,603 a los 2,145 euros. Conforme a las tendencias crecientes en España, la población de viggies oscila alrededor de 3,787,951, y son personas que prefieren incluir este tipo de productos en su alimentación diaria. Otro sector de la población el cual se puede ver beneficiado con el consumo de jarabe de maguey son 5,330,314 personas diabéticas, ya que se inclinan al consumo de endulzantes naturales o sustitutos de azúcar que no afectan a su salud (Véase figura 4).

Figura 4. Mercado meta español



Fuente: Elaboración propia, 2017.

5.2.5 Canales de distribución

Entregar el producto a una comercializadora en territorio español es la estrategia de incursión a desempeñar por la empresa Saniz como exportador directo.

Con la finalidad de agilizar la distribución del producto y disminuir el tiempo que tarda en llegar hasta el consumidor final, se determinó el canal adecuado para dicho proceso (Véase figura 5).

Figura 5. Canal directo largo



Fuente: Elaboración propia, 2017.

5.2.6 Comercializadores potenciales en España

En el recuadro 1 se enlistan y describen por orden de importancia a los proveedores óptimos, los cuales son comercializadores de productos similares dentro del territorio español.

Recuadro 1. Comercializadores potenciales en España

Nombre	Descripción	Dirección	Teléfono	E- mail / sitio web
I Love Food Project SI	Venta, comercialización y distribución de toda clase de productos alimentarios, dietética, cosmética y salud, así como la actividad y acontecimientos para su promoción y difusión.	Calle Muntaner, 476 - BJ, Barcelona, 08006 , Barcelona	9320008 32	info@ilovefood.es www.ilovefood.es
Supersano SI	Comercio al por menor de productos alimenticios, bebidas y tabaco realizado en establecimientos permanentes.	Calle Angel Lozano, 14 - BJ, Alicante/alacant, 03001 , Alicante	9652012 43	supermercado@supersano.es www.supersano.es
Anna Ecológica SI	Venta de productos alimenticios ecológicos	Calle Francesc Layret, 12 - 14, NAV 25, Abrera, 08630 , Barcelona	9377043 56	info@annaecologica.es www.annaecologica
Fair Dealing SI	Comercio de productos alimenticios y bebidas ecológicos	Calle más Masala, S/N, Cornella del Terri, 17844, Gerona	9725947 16	Fax: 972594716 www.annaecologica
Daiqui Soc Coop Galega	Su actividad concreta es la producción y distribución de alimentos ecológicos.	Lugar Carballal (bx), 10, Rairiz de Veiga, 32654 , Orense	9883021 71	Fax: 988302590 www.daiqui.com

Fuente: Elaboración propia con datos (El economista, 2017).

5.2.7 Matriz FODA

En la figura 6 identificaron las Fortalezas, Oportunidades, Debilidades y Amenazas de “Jarabe de Maguey Saniz”.

Figura 6. Analisis FODA Jarabe de Maguey Saniz

FORTALEZAS	DEBILIDADES
<ul style="list-style-type: none">• Producto artesanal• Producto 100% mexicano• Producto Natural• Beneficios nutritivos• Beneficios digestivos• No contiene glucosa• Previene la Osteoporosis• Reduce el colesterol• Empresa familiar	<ul style="list-style-type: none">• Falta de materia prima• Falta de mano de obra calificada• Edad de los dueños• Falta de conocimiento en la comercialización internacional del producto.• Limitantes en la producción (temporadas)
OPORTUNIDADES	AMENAZAS
<ul style="list-style-type: none">• Tiene un precio accesible• Cuenta con registro de la marca ante el IMPI• Socio de la Organización Slow Food• Experiencia en el ramo por más de 20 años• Reconocimiento de la marca en territorio Mexicano• Imagen llamativa• Empresa formal• Alianzas entre productores	<ul style="list-style-type: none">• Problemas para conseguir el financiamiento• Falta de apoyos gubernamentales• Competidores más consolidados y algunos a menor costo• Robo de materia prima• Diferente nombre

Fuente: Elaboración propia, 2017.

5.2.8 Estrategias de comercialización en territorio español

Una vez analizadas las Fortalezas, Oportunidades, Debilidades y Amenazas del producto, se determinaron las estrategias a utilizar para su introducción en el mercado español, considerando las 4 p's de la mercadotecnia (Véase figura 7).

Figura 7. Estrategias de comercialización utilizando las 4 p's



Fuente: Elaboración propia, 2017.

5.2.9 Certificaciones internacionales y de la unión europea

En el recuadro 2 se enlistan y describen las mejores opciones de certificaciones internacionales y pertenecientes a la unión europea que la empresa familiar Saniz podrían adquirir para que su producto sea competitivo en España.

Recuadro 2. Certificaciones internacionales y de la unión europea

Nombre	Descripción
- CEE 834/2007 - 889/2008 European Community Regulation for Organic Production.	Certificación orgánica para productos agrícolas, pecuarios, de recolección silvestre, insumos para la agricultura orgánica, y miel, bajo las normas EU 834/2007 - EU 889/2008 para el mercado europeo.
- Ecolabel	<p>La etiqueta ecológica de la UE ayuda a identificar los productos y servicios que tienen un impacto ambiental reducido durante todo su ciclo de vida, desde la extracción de materias primas hasta la producción, uso y eliminación del mismo.</p> <p>Reconocido en toda Europa, EU Ecolabel es una etiqueta voluntaria para promover la excelencia medioambiental.</p> <p>El esquema de la etiqueta ecológica comunitaria es un compromiso con la preservación del medio ambiente.</p>
- Naturland	Certificación que promueve la agricultura orgánica en todo el mundo. Con más de 53,000 productores asociados, es una de las mayores asociaciones de agricultura orgánica. Esta certificación se realiza conforme a las normas "Naturland" que son válidas en todo el mundo, sea para fincas ubicadas en Europa, como en países

-
- tropicales o subtropicales.
- Veriflora Certificación en agricultura sustentable y un programa de etiqueta ecológica, reconocido como el estándar de oro en las industrias de floricultura y horticultura. El programa lo dirige Scientific Certification Systems (SCS), certificador de tercera parte a nivel global para medio ambiente, sustentabilidad, agrícola y calidad. Los productores, distribuidores, mayoristas, florerías, y cualquier otra empresa que manipule flores y plantas con la certificación Veriflora, están comprometidos a entregar productos de calidad, producidos bajo una norma rigurosa, con responsabilidad medioambiental, y al mismo tiempo que vigila por la salud y bienestar de los trabajadores, sus familias y las comunidades.

Fuente: Elaboración propia con datos de (Instituto de promoción exportación e inversiones, 2016).

VI. DOCUMENTOS Y TRÁMITES DE EXPORTACIÓN

Para que la empresa Familiar Saniz pueda exportar sus productos es necesario contar con los siguientes requisitos:

6.1 Registro Federal de Contribuyentes (RFC)

La empresa familiar Saniz está dada de alta ante el SAT como persona física incorporada al régimen fiscal desde enero del año 2015

Figura 8. Comprobante de inscripción en el R.F.C.

INSCRIPCIÓN EN EL R.F.C.		
<p>EL SERVICIO DE ADMINISTRACIÓN TRIBUTARIA, LE DA A CONOCER EL REGISTRO FEDERAL DE CONTRIBUYENTES, QUE LE HA SIDO ASIGNADO CON BASE EN LOS DATOS QUE PROPORCIONÓ, LOS CUALES HAN QUEDADO REGISTRADOS CONFORME A LO SIGUIENTE:</p>		
<p>NOMBRE, DENOMINACIÓN O RAZÓN SOCIAL ISELA AUREA ISLAS MONTIEL</p>		
<p>DOMICILIO PROLONGACION MORELOS 3 SAN FELIPE SULTEPEC CALPULPAN TLAXCALA 90200</p>		
<p>CLAVE DEL R.F.C. IAMI671101MZ4</p>		
<p>CLAVE ÚNICA DE REGISTRO DE POBLACION IAMI671101MTLSNS01</p>		
<p>ADMINISTRACIÓN LOCAL ALR TLAXCALA, TLAX.</p>		
<p>ACTIVIDAD Administración de empresas o negocios agrícolas</p>		
<p>SITUACIÓN DE REGISTRO ACTIVO</p>		
<p>FECHA DE INSCRIPCIÓN 11-04-2007 FECHA DE INICIO DE OPERACIONES 11-04-2007</p>		
OBLIGACIONES		
DESCRIPCIÓN	FECHA ALTA	
Informar anualmente las operaciones, de monto igual o mayor a \$50,000.00, con clientes y proveedores.	11-03-2014	
Declarar anualmente el ISR, Personas Físicas	11-03-2014	
Declarar mensualmente el ISR por Servicios Profesionales.	11-03-2014	
Informar mensualmente sobre las operaciones con terceros para efectos de Impuesto al Valor Agregado (IVA).	11-03-2014	
Declarar mensualmente el IVA.	11-03-2014	
TRÁMITES EFECTUADOS	FECHA DE PRESENTACIÓN	FOLIO DEL TRÁMITE
Reg. Federal Contribuyente / Actualización / Actualización Aumento/Disminución de Obligaciones	11-03-2014	RF20145430831
Reg. Federal Contribuyente / Inscripción / Inscripción de Persona Física	11-04-2007	RF20072626669
Solicitud CIEC //	11-04-2007	SC20072628085
<p>Fecha de Impresión: 11 de Marzo de 2014 TELEFONO DE ATENCION CIUDADANA (Quejas Y Sugerencias) 01-800-663-6728 VzcXP2ID3dyK1UYVWUFXHW+wTaHfibasZHa6DBwa0XJ8dKLS.JWhiXE0Paqj2MVCBUyglL6wmuKnTSaagy0deJ3HUJ5cTixF9KYWetqQ02nH++50JpgJXE26 XY+PKXPBdtsvI4EGA8scMrT8zzMHr3Rxa77JP1P9k=</p>		

Fuente: (Servicio de Administración Tributaria, 2014).

6.2 Padrón de exportadores

La empresa Saniz no debe inscribirse en el Padrón de Exportadores Sectorial, ya que no pertenece a ninguno de los sectores que refiere la Ley del Impuesto Especial sobre Producción y Servicios (LIEPS) en el artículo 2º., fracción I, incisos A), B), C), F), G), H) e I).

6.3 Propiedad intelectual

Para que la empresa Saniz tenga el reconocimiento que hace el Estado en favor del creador de obras literarias y artísticas previstas en el artículo 13 de la Ley Federal del Derecho de Autor, que otorga su protección para que el mismo goce de privilegios exclusivos de carácter personal y patrimonial, la imagen utilizada para el etiquetado y promoción del Jarabe de Maguey Saniz, cuyas especificaciones aparecen a continuación, ha quedado inscrita en el Registro Público del Derecho de Autor con los siguientes datos:

AUTOR:	ISLAS MONTIEL ISELA AUREA
TITULO:	NECTAR SANIZ SULTEPEC
RAMA:	DIBUJO
TITULAR:	ISLAS MONTIEL ISELA AUREA

Con el objetivo de prevenir el robo o uso indebido de la marca, la empresa Saniz ha tramitado el registro del distintivo ante el IMPI, trámite que está en proceso.

6.4 Registro ante la cámara correspondiente

Las cámaras y los organismos empresariales apoyan al exportador de cualquier rama o sector productivo, asesorando a sus afiliados en actividades internacionales. En el recuadro 3 se describen y comparan los beneficios que obtendría la empresa Saniz al registrarse ante las cámaras que le corresponden por el giro al que pertenece y el producto que elabora.

Recuadro 3. Cámaras correspondientes que apoyan al exportador

Cámara	Objetivo	Servicios	Contacto
Asociación Nacional de Importadores y Exportadores de la República Mexicana (ANIERM)	Fomentar el enlace de los asociados con empresas y misiones extranjeras, con la finalidad de darles una mejor preparación para competir en los mercados internacionales	Procura la vinculación con universidades, centros de investigación y organismos internacionales, en apoyo a la creación de una cultura de comercio exterior.	Tel.: 5584 9522 / 5564 9218 y 8618 E-mail: anierm@anierm.org.mx Internet: http://www.anierm.org.mx
Cámara Nacional de la Industria de la Transformación (CANACINTRA)	Representar firmemente, y en el marco de los valores éticos, los intereses del sector empresarial.	<ul style="list-style-type: none"> • Elaboración de normas a través de comités de normalización por sector o producto. • Información y asesoría en materia ambiental. 	Tel.: 5482 3000 y 5598 9467 Internet: http://www.canacindra.org.mx
Confederación de Cámaras Nacionales de Comercio, Servicios y Turismo (CONCANACO-SERVYTUR)	Apoyar al sector comercial mediante las cámaras de comercio afiliadas a esta cámara en el desarrollo de una cultura exportadora.	<ul style="list-style-type: none"> • Promoción y apoyo para el sector comercio de las instituciones gubernamentales que fomentan el comercio exterior. • Programas de apoyo y promoción comercial con la participación de instituciones de comercio exterior. 	Tel: 5722 9300 E-mail: concanac@prodigy.net.mx Internet: http://www.concanaco.com.mx
Consejo Mexicano de Comercio Exterior (COMCE)	Promover, desarrollar y fortalecer la economía de mercado, la apertura económica del país, el libre flujo de capitales y el libre comercio	Promueve, desarrolla y organiza ferias y exposiciones, misiones empresariales mexicanas a otros países, cursos, seminarios, mesas redondas, reuniones empresariales y eventos de todo tipo relacionados con el comercio exterior y la inversión.	Tel.: 5281 1986, 5281 4831 y 5281 6068 E-mail: comce@comce.org.mx

Fuente: Elaboración propia con datos de Guía Básica del Exportador (BANCOMEXT, 2005).

6.5 Uso del logotipo “Hecho en México”

Utilizar el logotipo “Hecho en México” en la etiqueta de un producto a exportar brinda distinción gráfica y de identidad en territorio extranjero, al ser una marca registrada por el Estado mexicano a nivel mundial, se requiere solicitar a la Secretaría de Economía (SE) una autorización para su uso. En el recuadro 4 se enlistan los documentos necesarios para realizar dicha solicitud.

Recuadro 4. Requisitos para el uso del logotipo “Hecho en México”

Documento	Presentación
Solicitud de autorización de uso del Logotipo Hecho en México	Original y copia
Acta Constitutiva de la empresa	Copia
Cedula del Registro Federal de Contribuyentes (RFC)	Copia
Instrumento que acredite las facultades de su representante legal	Copia

Elaboración propia con datos de (Secretaría de Economía, 2017).

La solicitud de autorización de uso del Logotipo Hecho en México se puede descargar en línea (Véase anexo 1), el trámite se debe realizar de manera presencial en Oficialía de Partes de la Dirección General de Normas o a cualquier Delegación o Subdelegación Federal de la Secretaría de Economía cumpliendo con los siguientes pasos:

1. Requisita completamente el formato.
2. Anexa los documentos solicitados.
3. Acude a la Oficialía de Partes de la Dirección General de Normas o a cualquier Delegación o Subdelegación Federal de la Secretaría de Economía.
4. Recibe tu número de folio.
5. Realiza el seguimiento de tu trámite vía telefónica.

6.6 Despacho aduanero

Para realizar los trámites correspondientes ante la aduana, relativos a la salida de mercancías del territorio nacional, la empresa Saniz deberá presentar ante la misma, por conducto de un agente o de un apoderado aduanal, un pedimento de exportación que ampare la operación; que indique la descripción, clasificación

arancelaria, cantidad, valor de la mercancía, régimen aduanero, además de los datos del exportador y del destinatario.

Nota: El agente o apoderado aduanal se podrá contactar mediante la página de la Confederación de Asociaciones de Agentes Aduanales de la República Mexicana (CAAAREM).

La empresa Saniz actualmente está dada de alta como persona física incorporada al régimen fiscal, lo cual le permite utilizar el pedimento simplificado L1 (véase anexo 2), solo si la mercancía no rebasa los \$3,000.00 USD valor factura comercial; asimismo, se deberán declarar y liquidar los gravámenes de exportación que apliquen.

En cada operación de exportación deberá pagar el Derecho de Trámite Aduanero (DTA), que para el caso de las operaciones de exportación realizadas por la empresa Saniz, la cantidad fijada en el artículo 49 de la Ley Federal de Derechos, fracción V es de \$281.69. “Cuando la exportación de mercancías se efectúe mediante pedimento consolidado a que se refiere la Ley Aduanera, el derecho de trámite aduanero se pagará por cada operación al presentarse el pedimento respectivo, debiendo considerarse a cada vehículo de transporte como una operación distinta ante la aduana correspondiente” (Ley Federal de Derechos, 2014).

6.7 Documentos aduaneros

Uno de los documentos obligatorios para la exportación es el pedimento (Artículo 36 primer párrafo, fracción II, de la Ley Aduanera), este deberá incluir la firma electrónica que demuestre el cumplimiento de regulaciones y restricciones no arancelarias a que se encuentren sujetas las mercancías. El pedimento de exportación permite a la empresa comprobar sus exportaciones ante la SHCP para los efectos fiscales que correspondan (devolución o acreditamiento de contribuciones e IVA, principalmente).

A dicho pedimento se le debe acompañar de:

I.- La factura comercial o, en su caso, cualquier documento que exprese el valor comercial de las mercancías. En el comercio internacional no existe un formato único de factura comercial, es posible elaborar dicho documento que cumpla principalmente con los siguientes aspectos:

Requisitos legales obligatorios de los comprobantes fiscales:

En los términos de los Artículos 29 y 29-A, del Código Fiscal de la federación, la factura comercial, como comprobante fiscal, debe reunir los siguientes requisitos:

- Ser impresos en establecimientos que autorice la Secretaría de Hacienda y Crédito Público.
- Contener la fecha de impresión y datos de identificación del impresor autorizado.
- Señalar si el pago se hace en una sola exhibición o en parcialidades.
- Contener impreso el número de folio correspondiente, así como el nombre, denominación o razón social, domicilio fiscal y clave del RFC de quien los expida.
- Lugar y fecha de expedición.
- Nombre, denominación o razón social, domicilio del comprador.
- Cantidad y clase de mercancías (descripción comercial detallada de las mercancías y cantidad de unidades. NO se considerará descripción comercial detallada, cuando la misma venga en clave).
- Valor unitario consignado en número e importe total consignado en número o letra.
- Valor comercial de las mercancías en el lugar de venta, sin inclusión de fletes y seguros (Artículo 79 de la Ley Aduanera).

La empresa Saniz expide factura por la venta de jarabe de maguey (Véase anexo 3), dicho formato cumple con los requisitos legales obligatorios de los comprobantes fiscales.

II.- Los documentos que comprueben el cumplimiento de regulaciones y restricciones no arancelarias a la exportación, que se hubieran expedido de acuerdo con la Ley de Comercio Exterior.

III.- Los documentos que se anexan al pedimento los debe proporcionar la empresa Saniz a su agente aduanal, incluyendo una carta de encargo (“carta de encomienda”), en donde la empresa encarga al agente aduanal que realice el despacho aduanero (Véase anexo 4).

IV.- El certificado de origen, no es obligatorio presentarlo en el despacho aduanero de exportación, solo en caso de que el comprador Español lo solicite.

6.7.1 Documento de transporte

La empresa transportista es la encargada de expedir este documento que hace constancia que la mercancía se ha embarcado o se embarcará a un destino determinado y asimismo, de la condición en que se encuentra. El transportista es responsable del envío y de la custodia de la mercancía hasta el punto de destino, de acuerdo con las condiciones pactadas. Al utilizar un medio de transporte multimodal, el documento de transporte será el denominado “Conocimiento de embarque o bill of lading/ B/L” (Véase anexo 5).

La información básica que debe contener este documento es: nombre y dirección del remitente y del destinatario o consignatario, mercancía que se transporta, número de contenedores, puerto de destino, entre otros. El documento de transporte forma parte de la documentación que se envía al importador en el país de destino. Los términos del documento de transporte deben coincidir con los del contrato de compraventa, la factura, lista de empaque (por ejemplo, en lo referente a la descripción de la mercancía), etc. Asimismo, se debe conservar la copia del documento de transporte, debido a que constituye un respaldo de la operación y en caso para aclaraciones.

En el recuadro 5 se enlistan por orden de importancia las agencias intermodales que cumplen con los requisitos para encargarse del transporte del producto.

Recuadro 5. Agencias intermodales recomendadas

Nombre	Dirección	Teléfono y Fax	Correo electrónico
Grupo CICE - Corporación Integral de Comercio Exterior, S.A. de C.V.	Independencia #859, Col. Centro Veracruz, Ver. México C.P. 91700	(229) 923 01 00 ext. 1705	atencionclientesm@soluciones multimodales.com
Intermodal México, S.A. de C.V	Bosque de Ciruelos 180, 6to Piso, Col. Bosques de las Lomas, C. P. 11700, México D. F.	(55) 5246-3977	hgabilondo@intermodalmexico.com.mx
Hutchison Ports TILH	Carretera Federal Jorobas-Tula Km. 9.7, Localidad: Conejos. CP:42990. Atotonilco de Tula, Hidalgo.	+ 52 (591) 917 Ext. 7300	comercial@tilh.com.mx

Fuente: Elaboración propia con datos de (Logistic Summit & Expo, 2016).

6.7.2 Lista de empaque

Este documento le permite a la empresa, transportista, compañía de seguros, aduana y al cliente, identificar el contenido y tipo de cada caja. En donde se encuentran contenidas las mercancías para su transporte; por ello se deberá realizar una lista de empaque que coincida con la factura, lo cual significa que durante el transporte de la mercancía, la empresa Saniz dispondrá de un documento claro que identifique el embarque completo, ya que, en caso de percance, se podrán hacer las reclamaciones correspondientes a la compañía de seguros u otras.

En la lista de empaque se indicará:

- La cantidad exacta de los artículos que contiene cada caja y el tipo de embalaje.
- En cada caja se deben anotar, en forma clara y legible, los números y las marcas

que lo identifiquen, mismos que deben relacionarse en la factura, anotando la descripción de cada una de las mercancías que contiene.

- Se debe procurar contener e identificar la mercancía del mismo tipo, ya que esto simplifica y facilita la revisión de la aduana.

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

Esta será elaborada por la empresa Saniz, la figura 9 muestra a manera de ejemplo un formato de lista de empaque.

Figura 9. Ejemplo de lista de empaque

PACKING LIST

SHIPPER: _____ CONSIGNEE: _____
 NOTIFY: _____
 VESSEL: _____ P.O. NO. _____ MARKS: _____
 DATE: _____ INVOICE NO. _____

PKG NO. & TYPE	CONTENTS	NET WT. EACH	GROSS WT. EACH	TOTAL NET WEIGHT	TOTAL GROSS	DIMENSIONS Height X Width X Length	TOTAL CUBIC FEET

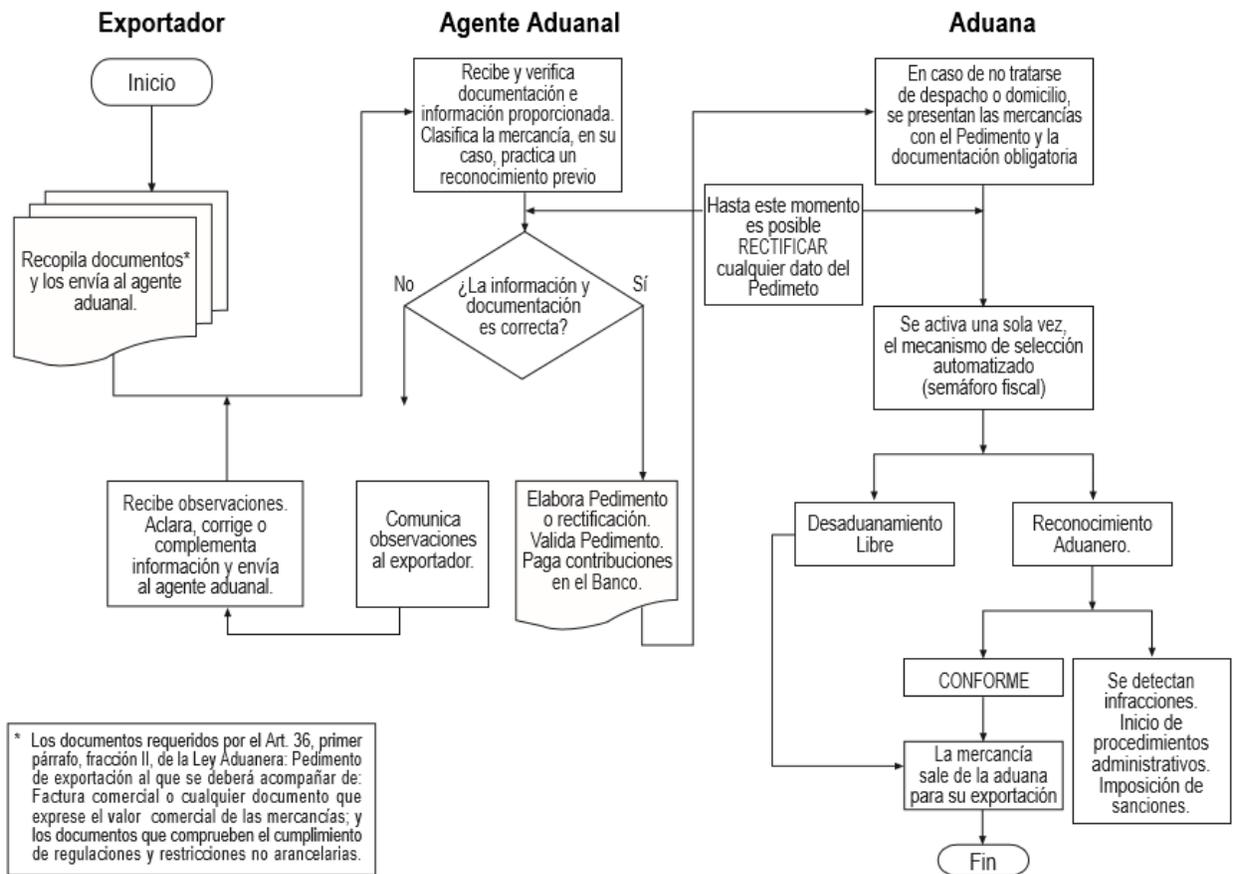
TOTAL GROSS WEIGHT: _____ NET WT: _____ CUBE: _____ NO. PCS: _____

Fuente: Extraído de (BLOG DE YASEC, 2014).

6.8 Diagrama de flujo de la exportación

En la figura 10 se explican los pasos que se llevarán a cabo para la exportación de Jarabe de Maguey Saniz, así como los actores participantes del proceso.

Figura 10. Proceso de exportación



Fuente: Extraído de Guía Básica del Exportador (BANCOMEXT, 2005).

6.9 Transporte

Considerando que el jarabe de maguey no es un producto perecedero, lo más recomendable es utilizar un medio de transporte multimodal, trasladando la mercancía de Tlaxcala al Puerto de Veracruz vía terrestre; el traslado partiendo de este, hasta llegar al Puerto de Barcelona, será vía marítima ya que, comparando con otros medios de transporte, este resulta ser el más barato.

En el recuadro 6 se enlistan por orden de importancia las líneas navieras que tienen presencia en ambos puertos Veracruz y España.

Recuadro 6. Principales líneas navieras recomendadas

Nombre	Dirección	Teléfono y Fax	Correo electrónico
HAMBURG SÜD MÉXICO, S. A. DE C. V.	Centro Corporativo San Ángel, Av. San Jerónimo No. 369, Piso 3, Col. Atizapán, Del. Álvaro Obregón, C.P. 01090, México, D.F.	(55) 5481-8800 EXT. 8908 FAX: (55) 5550- 0606	info@mx.hamburgsud.com
HAPAG LLOYD MÉXICO, S.A. DE C.V.	Av. Periférico Sur No. 4829, Piso 5, Col. Parques del Pedregal, C.P. 14010, México D. F.	(55) 54-47-81-00 FAX: (55) 54-47- 81-36	joseantonio.garcia@hlag.com marisol.perez@hlag.com
AGENCIA NAVIERA DE MÉXICO S.A. DE C.V.	Periférico Sur 3449, 2° Piso, Col. San Jerónimo Lidíce C.P. 10200, México, D. F.	(55) 55-95-00-73 FAX: (55) 55-95- 74-50, 55-95-74-56	agnamex@agnamex.com.mx
TMM DIVISIÓN MARÍTIMA S.A. DE C.V.	Av. de la Cúspide No. 4755, Col. Parques del Pedregal, C.P. 14010, México, D.F	(55) 56-29-88-66 ext. 3790 / 3793 FAX: (55) 56-29- 88-48	tmm-product@tmm.com.mx

Fuente: Elaboración propia con datos de (Secretaría de Comunicaciones y Transportes, 2015).

6.9.1 El contenedor

Los contenedores serán proporcionados por las empresas navieras que prestan el servicio de transporte marítimo. Su costo se encuentra incluido en el precio del transporte, la naviera deberá proporcionar a la empresa cierta cantidad de días para que el contenedor se cargue. El transporte al puerto lo realiza la misma naviera. Una vez que la mercancía se encuentra en el puerto, se debe realizar el despacho aduanero de exportación.

El contenedor de caja seca es ideal para el transporte del jarabe de maguey, ya que el producto no requiere estar en refrigeración ni exige alguna especificación para su traslado; cuando la cantidad a exportar no llena un contenedor completo, es posible realizar el transporte de toda la mercancía en carga consolidada; es decir, se comparte un mismo contenedor en donde son alojadas las mercancías de diversos remitentes y enviadas a diferentes destinatarios ubicados en un mismo país de destino. Para acceder a este servicio, habrá que hacer contacto con empresas consolidadoras de carga. De esta manera también se pueden reducir costos en el transporte.

En la figura 11 se muestra un ejemplo del tipo de contenedor recomendable para dicha exportación.

Figura 11. Contenedor Estándar de caja seca



	Exterior	Interior	Puertas	Capacidad
Largo	6,058 m	5,898 m	–	– Carga Máx: 28.260 Kg.
Ancho	2,438 m	2,352 m	2,340 m	– MGW: 30.480 Kg.
Alto	2,591 m	2,393 m	2,280 m	– Tara: 2.220 Kg.
				– Volumen: 33,20 m ³ .

Fuente: Extraído de (Consigmar, 2017).

Con la finalidad de lograr ahorro en tiempos de carga, descarga y manipulación, la mercancía deberá ser paletizada. Esto conlleva, además, una serie de ventajas adicionales. Por ejemplo, una reducción de la mano de obra (por la posibilidad de usar medios mecánicos para la manipulación), un menor riesgo de producir daños a las mercancías o el almacenaje más eficiente y óptimo. Además de reducir los costes y riesgos asociados a las operaciones logísticas. Existen diferentes medidas de la base del pallet, sin embargo, considerando las dimensiones de las cajas en las que se traslada el producto, se deberá utilizar el de 100x120cm, llamado pallet Americano (o también pallet Universal o ISO).

Figura 12. Pallet ISO Americano



Fuente: Extraído de (TIBA España, 2014).

6.9.2 Agentes de carga

Para contratar el transporte, la empresa Saniz puede consultar y cotizar por cuenta propia cada uno de los medios de transporte a utilizar para hacer llegar la mercancía al punto de entrega, o recurrir a los agentes de carga, quienes proporcionan servicios en materia de planificación, coordinación, control y dirección en todas las operaciones necesarias para efectuar el traslado nacional e internacional de la carga, así como los servicios complementarios al mismo. Entre las principales funciones de los agentes de carga, se encuentran:

- Contratar el arrendamiento de contenedores.
- Planificar y organizar la consolidación de los envíos de uno o varios clientes, para obtener las mejores condiciones económicas.
- Proponer la opción más adecuada del medio o medios de transporte, de acuerdo con el tipo de carga y su destino.
- Coordinar para el cliente el itinerario más conveniente, el embalaje indicado, las formalidades del seguro de la carga y del transporte (a petición expresa del cliente), incluso atender, a través de terceros, los trámites aduaneros en origen y destino.
- Proporcionar el servicio de puerta a puerta.
- Proporcionar otros servicios relacionados con el transporte internacional de mercancías.

6.10 Seguro de transporte de carga

Este seguro sirve para subsanar las pérdidas o daños que sufra la mercancía durante el traslado sin importar el medio de transporte utilizado, cubre riesgos por pérdida total o parcial y por los daños que sufra la mercancía por diferentes razones; incendio, explosión, humedecimiento, roturas, desviación, oxidación o mojadura.

La contratación de seguros no es un requisito obligatorio para exportar, pero es altamente recomendable contar con alguno. Si un seguro es contratado por viaje completo, este corre desde el momento en que los bienes quedan a cargo de la persona física o jurídica que se encarga de efectuar el transporte en el contrato (porteador) para el transporte hasta la descarga de los bienes en el destino final.

En cambio, si el seguro es parcial, solo incluirá el recorrido desde puerto/ aduana de entrada al país hasta el destino final. Un seguro puede ser contratado por un viaje en específico o adquirirlos por una póliza anual. Para solicitar la contratación del servicio, debe llenarse un formato con datos relativos al solicitante, la mercancía y el medio de transporte (Véase anexo 6).

A continuación, se enlistan y describen los seguros más recomendables para la exportación de jarabe de maguey.

1. *Seguro de Transporte de Carga MAPFRE*

Brinda protección contra riesgos derivados de accidentes, averías y actos delictivos, a los que están expuestas las mercancías en tránsito transportadas vía aérea, marítima y/o terrestre, dentro y fuera de la República Mexicana. Se cuenta con distintas modalidades de contratación para uno o múltiples embarques. (Grupo MAPFRE, 2017)

Los Beneficios y Ventajas que ofrece son:

- Fácil contratación de la póliza con condiciones y primas muy competitivas.
- Amplia red de ajustadores para atención a siniestros dentro y fuera de la República Mexicana.

- Se adapta al interés asegurable para uno o múltiples embarques.

Contacto con Seguros MAPFRE (55) 52307000

2. Seguros Grupo PDI

Los servicios profesionales ofrecidos por grupo PDI, aseguran que las mercancías de sus clientes sean transportadas con seguridad y eficiencia, cuentan con póliza de seguros desde el momento de iniciar la maniobra de carga de mercancía hasta las maniobras de descarga en el destino final (Grupo PDI, 2017).

Se cubren los daños causados a las mercancías transportadas a consecuencias de:

- Incendio
- Rayo
- Explosión
- Hundimiento
- Varadura
- Colisión
- Pérdida de bulto por entero caídos al mar
- Maniobras de carga y/o descarga
- Maniobras de alijo
- Avería gruesa
- Volcadura
- Descarrilamiento
- Rotura de puentes

Beneficios adicionales:

- Protección de un 10% adicional sobre valor factura.
- Se pueden sumar al monto por asegurar todos los gastos inherentes.
- Al transporte de importación y /o exportación, así como los gastos aduanales e impuestos.
- Con los deducibles más bajos del mercado. 2%

- Deducible del 10% en robo y/o asalto.
- Cubre estadía hasta por 60 días.

Contacto con Seguros Grupo PDI (55) 55825762 y (55) 55825718

3. Seguros Safecargo

El seguro de transporte terrestre asegura las mercancías transportadas mediante locomoción terrestre, así como los medios utilizados para el transporte, como son los vagones de ferrocarril, en su caso. (Safecargo, 2017)

Beneficios

- Incendio, rayo, explosión.
- Colisión o volcadura del vehículo de transporte empleado.
- Hundimiento o rotura de puentes al paso del vehículo transportador, o hundimientos de embarcaciones cuyo empleo sea indispensable para completar el tránsito terrestre.
- Daños causados directamente por las maniobras de carga y descarga, cuando dichos movimientos sean para colocar los bienes sobre el medio de transporte o cuando sean bajados del mismo, y quedan específicamente excluidas las maniobras que para estiba, alijo o almacenamiento sean llevadas a cabo antes de que los bienes queden a cargo o bajo la responsabilidad de los porteadores.

VII. APOYOS GUBERNAMENTALES

Los programas de fomento a las exportaciones están orientados a promover la productividad y la calidad de los procesos que elevan la competitividad de las empresas y permiten su incorporación adecuada al mercado mundial. Lo anterior, con base en la reducción de cargas arancelarias para los insumos, partes y componentes que se incorporarán en el producto de exportación y la simplificación de trámites administrativos entre otros por parte del gobierno federal.

7.1 Apoyos fiscales gubernamentales

7.1.1 Devolución y compensación del IVA

Con la finalidad de que los productos mexicanos exportados lleguen al mercado de destino a un precio competitivo, la exportación goza de un régimen de tasa cero del Impuesto al Valor Agregado (IVA), asimismo, el gobierno federal reembolsa (devuelve), compensa o acredita el IVA que el exportador haya pagado por la compra de insumos utilizados en la fabricación del bien de exportación.

Devolución

Para que la empresa Saniz pueda solicitar la devolución del IVA se requiere la siguiente documentación:

- Declaración Anual, de pagos provisionales y, en su caso de las complementarias, de dicho ejercicio en donde conste el saldo a favor solicitado.
- Testimonio del acta constitutiva y un poder notarial del administrador único o del representante legal de la empresa que promueve el trámite; o fotocopia de identificación oficial, si se trata de persona física.
- Solicitud de devolución (Véase anexo 7) a la Administración de Recaudación competente, acompañada de la documentación señalada y de la que acredite la personalidad del promovente, en su caso.

Compensación

En el caso de la compensación, la empresa Saniz debe dictaminar sus estados financieros y presentar ante la administración local de recaudación que corresponda a su domicilio, dentro de los cinco días siguientes a la presentación de la declaración, en la que se hubiera efectuado la compensación respectiva lo siguiente:

- Copia de la declaración de referencia
- Aviso de compensación (Véase anexo 8)
- Dispositivos magnéticos que contengan la información sobre sus proveedores, prestadores de servicios y arrendadores, que representen al menos el 95% del valor sus operaciones y de la totalidad de sus clientes de exportación.

7.2 Mecanismos para que el exportador importe insumos y equipo

La exportación de bienes y servicios ofrece beneficios no solo para la empresa Saniz, sino también para el país, ya que a nivel macroeconómico, esta actividad resulta positiva para la balanza de pagos.

Con la finalidad de incrementar la actividad exportadora de las empresas productoras establecidas en el país, el gobierno mexicano ofrece diversos programas de apoyo a las exportaciones para las pequeñas y medianas empresas que deciden exportar y con ello ayudar también al crecimiento del país.

En el recuadro 7 Se describen diferentes apoyos gubernamentales de los cuales la empresa Saniz obtendría diferentes beneficios.

Recuadro 7. Apoyos gubernamentales para Pymes exportadoras

Nombre del apoyo	Beneficios	Requisitos	Dependencia
	<ul style="list-style-type: none">• Financiamiento flexible y acorde a tus necesidades.• Acceso a productos especializados en comercio exterior.	<ul style="list-style-type: none">• Ser exportador• Contar con RFC• Contar con	

<p>Programa Pymex</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Bajas tasas de interés. • Crédito de largo plazo. • Manejo de cuentas en dólares y pesos. 	<p>predio propio</p> <ul style="list-style-type: none"> • Los requisitos que cada banca tiene para otorgarlo 	<p>Bancomext</p>
<p>Factoraje Internacional de Exportación</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Potenciar sus exportaciones mediante el financiamiento de sus ventas al extranjero y con ello fortalecer el crecimiento de su negocio • Cobertura de sus cuentas por cobrar de exportación. • Costos financieros altamente competitivos. • Liquidez y certeza en sus flujos al descontar sus facturas. • Mejora los indicadores de sus estados financieros por tratarse de Factoraje sin recurso. • Reducción de recursos destinados a labores de cobranza. • Información y monitoreo del nivel de riesgo de sus clientes 	<ul style="list-style-type: none"> • Ser exportador legalmente constituido en México. • Tener al menos 3 exportaciones directas en el año o una anual en los últimos 3 años. • Tener buen historial crediticio. • No estar en estado técnico de disolución. • Cesión de la cartera por cobrar de los compradores que se incorporen al programa. 	<p>Bancomext</p>

Fuente: Elaboración propia con datos de (BANCOMEXT, 2016).

VIII. REGULACIONES ARANCELARIAS Y NO ARANCELARIAS

8.1 Regulaciones arancelarias

8.1.1 Medidas contra prácticas desleales de comercio internacional

Aunque estas medidas no están clasificadas como arancelarias, cuando se aplican, su cobro en las aduanas se realiza de igual forma que las arancelarias, y tienen por objeto eliminar los efectos negativos de las prácticas desleales de comercio internacional.

Existen dos formas de prácticas desleales de comercio:

1. *Dumping*: Se dice que hay discriminación de precios cuando un producto se vende en un mercado extranjero, a un precio inferior al de su valor normal en el mercado internacional; o cuando por interés comercial de los exportadores, una mercancía se vende a otro país a un precio inferior al que esa misma mercancía se vende en el mercado internacional.
2. *Subvención*: Es una forma de sostenimiento de los ingresos o precios o una contribución financiera, a través de la cual un gobierno otorga a sus productores un apoyo, por lo general económico, con el fin de ayudarlos a elevar la competitividad de sus bienes en el mercado de destino.

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

8.1.2 Clasificación arancelaria

El Sistema Integral de Información de Comercio Exterior (SIICEX) en su portal de internet: www.siicex.gob.mx, señala que el jarabe de maguey pertenece a la clasificación 17026099, en la cual menciona que el producto está exento de aranceles e impuestos de valor agregado (IVA), el costo que representará la exportación se ve reflejado en el pedimento sumado a la factura comercial. La figura 13 muestra la información relevante a la fracción arancelaria.

Figura 13. Fracción arancelaria del jarabe de maguey

Sección:	IV	Productos de las industrias alimentarias; bebidas, líquidos alcohólicos y vinagre; tabaco y sucedáneos del tabaco elaborado
Capítulo:	17	Azúcares y artículos de confitería
Partida:	1702	Los demás azúcares, incluidas la lactosa, maltosa, glucosa y fructosa (levulosa) químicamente puras, en estado sólido; jarabe de azúcar sin adición de aromatizante ni colorante; sucedáneos de la miel, incluso mezclados con miel natural; azúcar y melaza caramelizados.
SubPartida:	170260	- Las demás fructosas y jarabe de fructosa, con un contenido de fructosa calculado sobre producto seco superior al 50% en peso, excepto el azúcar invertido.
Fracción:	17026099	Los demás.

	Resto del Territorio		Franja		Region	
UM: Kg	Arancel	IVA	Arancel	IVA	Arancel	IVA
Importación	75%*	Ex.**				Ex.**
Exportación	Ex.	0%				0%

Fuente: Extraído de (SIICEX, 2017).

Así mismo, dicho portal incluye una tabla (Véase figura 14) que enlista los tratados comerciales que tiene México con otros países. Al tener tratado con la Unión Europea, México está excluido ante el pago de aranceles, lo que permite a la empresa Saniz exportar su producto sin elevar los costos relativos a la exportación.

Figura 14. Tratados comerciales entre México y otros países

TRATADOS DE LIBRE COMERCIO					
E.U.A	Canadá	Com. Europea	Israel	Uruguay	Japón
Nota EUA	Ex.	EXCL.	EXCL.	Ex.	EXCL.
Islandia	Noruega	Suiza	Liechtenstein	Bolivia	Panamá
EXCL.	EXCL.	EXCL.	EXCL Art. 3 TLC	EXCL.	Nota Panamá
Costa Rica	El Salvador	Guatemala	Honduras	Nicaragua	
EXCL.	EXCL.	EXCL.	EXCL.	EXCL.	
Colombia	Chile	Perú			
Nota Colombia	Ex.	EXCL.			
Con Alianza del Pacifico					
Colombia	Chile	Perú			
EXCL.	EXCL.	EXCL.			

Fuente: Extraído de (SIICEX, 2107).

8.1.3 Tratamiento arancelario y acceso al arancel preferencial

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

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

México y la Unión Europea (UE) firmaron un Tratado de Libre Comercio (TLCUEM) que entró en vigor desde Julio de 2000, dado que la Unión Europea representa para México su segundo socio comercial y la segunda fuente de inversión extranjera directa, con la entrada en vigor de este tratado, se eliminan las barreras de acceso a los mercados para los exportadores, con esto, la empresa Saniz tendrá la posibilidad de exportar su producto a los destinos europeos en condiciones preferenciales, obteniendo ventajas arancelarias.

8.1.4 Reglas de origen específicas en el TLCUEM

Quienes importen mercancías a territorio nacional originarias de un país miembro del Tratado de Libre Comercio entre la Unión Europea y México (TLCUEM) y pretendan aplicar preferencias arancelarias, deberán anexar al pedimento de importación el documento con el cual se demuestre el origen de las mercancías.

8.1.5 Certificado de origen

Para poder manifestar formalmente que el producto es originario del país y que, por tanto, puede gozar del trato preferencial arancelario, el certificado de origen es necesario para el desaduanamiento de las mercancías.

Cada embarque de exportación se deberá acompañar con el certificado de circulación de mercancías EUR1 expedido por la SE (Véase anexo 9) para que se otorgue trato preferencial en la Unión Europea. La empresa Saniz debe llenar previamente un formulario de Registro de Productos Elegibles para Preferencias y Concesiones Arancelarias, en el cual se proporciona la información mínima necesaria para determinar si el producto que se exportará cumple con las normas de origen establecidas.

A efectos de facilitar la libre circulación de bienes mexicanos en Europa, se acordó implementar el registro de “exportador autorizado”, para aquellas empresas mexicanas que exporten productos perecederos o artesanales, la empresa Saniz podría registrarse cumpliendo con los requisitos y presentando un cuestionario ante la Secretaría de Economía. La ventaja de ser “exportador autorizado” reside en que cada vez que se exporten mercancías a la Unión Europea no será necesario elaborar un certificado de circulación, en su lugar, sólo deberá asentarse en la factura una declaración de origen y el registro de “exportador autorizado”.

En caso de pequeñas exportaciones que no superen la cantidad de 6,000 euros, los exportadores podrán extender una declaración en la factura de exportación asumiendo que el bien cumple con las reglas de origen del TLCUE, la cual deberá ser firmada por el exportador sin necesidad de presentar un cuestionario ante la

SE para que selle la factura. Esta declaración debe expresar lo siguiente: “El exportador de los productos incluidos en el presente documento (indicar No. de “exportador autorizado” o dejar en blanco según corresponda) declara que, salvo indicación en sentido contrario, estos productos gozan de un origen preferencial por ser originarios de México.....(lugar y fecha),.....(firma, nombre y los apellidos del exportador que firma)”.

8.2 Regulaciones no arancelarias

8.2.1 Cupos

De acuerdo a la fracción arancelaria en la que se encuentra clasificado el producto, no aplica el cupo a la exportación hacia España.

8.2.2 Etiquetado

Las normas de etiquetado se encuentran entre las principales regulaciones no arancelarias, ya que inciden en la mayoría de las mercancías que se exportan o se importan, particularmente si están destinadas para su venta al consumidor final. En algunos países se requiere que este requisito sea cumplido por los fabricantes o exportadores en el país de origen, para que la mercancía esté debidamente etiquetada al momento de ingresar a la aduana del país importado.

La información debe presentarse en el idioma del país importador, con un tamaño de letra proporcional a las dimensiones de la etiqueta, según se establezca en las regulaciones de cada país, para que el consumidor la pueda leer con facilidad en condiciones normales de compra.

Al ser el jarabe de maguey un producto alimenticio envasado, la empresa deberá utilizar en forma adicional, la etiqueta nutricional, en la que se debe incluir la información sobre los aspectos nutricionales del producto.

Cabe mencionar que cada país puede establecer requisitos específicos sobre la forma de presentar esta información, asimismo, dependiendo del número de

nutrientes presentes en el producto o del espacio de la etiqueta, es permitido el uso de formatos diferentes. En términos generales, otros aspectos en materia de información en la etiqueta que el exportador debe tomar en consideración son:

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

Figura 15. Etiqueta actual vista frontal y trasera



Fuente: Néctar Saniz Sultepéc, 2017.

8.2.3 Envase y embalaje

Las regulaciones de envase tienen que ver con la calidad de los materiales usados en la fabricación de este, niveles de resistencia, forma de presentación de la información del producto y tratándose de productos alimenticios, verifican la no existencia de sustancias nocivas a la salud.

Para el caso del Jarabe de Maguey Saniz, al ser un alimento procesado, se establecen las condiciones de seguridad para la elaboración, desde la obtención de materias primas hasta el envasado y distribución del producto, cuidando principalmente que no sea contaminado por los materiales que se emplean en el proceso de envasado. Además, en este mercado las regulaciones para productos alimenticios, el material del envase deberá estar fabricado de acuerdo a lo que se establece en las “Buenas Prácticas de Manufactura”, con el fin de que el material no ceda componentes al producto y pueda representar un peligro para la salud humana o en su caso, ocasione una modificación en la composición del alimento o una alteración en sus características. En la figura 16 se observa el envase utilizado actualmente para la comercialización del Jarabe de Maguey Saniz.

Figura 16. Envase Jarabe de Maguey Saniz



Fuente: Néctar Saniz Sultepec, 2017.

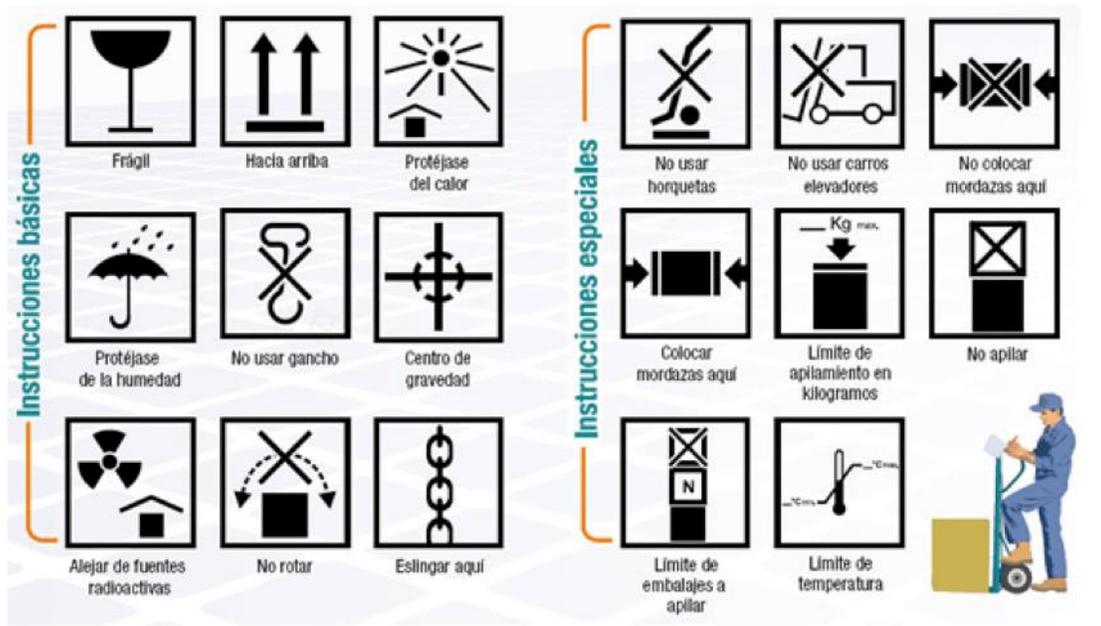
Por otra parte, el embalaje tiene la finalidad de proteger los productos envasados durante la transportación, almacenamiento y distribución de los mismos. Las regulaciones de embalaje incluyen aspectos diferentes como la forma en que se manejan las mercancías, dimensiones permitidas, los materiales por usar, formas de acomodo de los productos, instrucciones de seguridad para su manejo etcétera (como las leyendas: Frágil, Manéjese con cuidado, Este lado hacia arriba, etc.).

A modo de ejemplo, a continuación se presenta un extracto del contenido de la Norma Oficial Mexicana NOM-EE-59-1979 *Símbolos para manejo, transporte y almacenaje*, de la cual establece los símbolos que representan instrucciones de manejo, transporte y almacenaje, aplicables a los envases y embalajes que contengan productos en general. Dicha norma establece lo siguiente:

1. El texto básico de precaución puede aparecer abajo del símbolo, en el idioma del país de origen o en el del país destino.
2. Los símbolos deben estar pintados, preferentemente en color negro. Cuando el color del envase o embalaje sea obscuro, el símbolo debe imprimirse sobre un fondo blanco.
3. El símbolo puede estar pintado sobre un rótulo. Preferentemente debe estar impreso directamente en la superficie del envase o embalaje.
4. El símbolo, en los envases o embalajes, debe estar colocado en la parte superior y al lado izquierdo de la marca del destinatario.
5. En el caso de que existan símbolos señalando peligrosidad, éstos deben tener prioridad y el símbolo de manejo debe estar colocado cerca y preferentemente en la línea horizontal.
6. Los símbolos para “CADENA AQUÍ” y “CENTRO DE GRAVEDAD”, deben estar colocados en posición correcta con el objeto de indicar como se debe efectuar el manejo del envase o embalaje.
7. El símbolo para “ESTE LADO ARRIBA”, debe estar colocado preferentemente en las dos esquinas superiores de dos caras adyacentes del envase o embalaje. Este símbolo puede estar repetido similarmente en otras caras verticales del envase o embalaje. Los símbolos no necesitan estar enmarcados por líneas de contorno. La dimensión total del símbolo debe ser de 10, 15 ó 20 cm, siempre y cuando el tamaño del envase o embalaje lo permita.

En la figura 17 se muestran cada símbolo para el manejo, transporte y almacenaje para a la exportación de jarabe de maguey.

Figura 17. Símbolos para manejo, transporte y almacenaje de mercancía



Fuente: Extraído de (Fernández, 2015).

Figura 18. Embalaje Jarabe de Maguey Saniz



Fuente: Néctar Saniz Sultepec, 2017.

8.3 Requisitos a la importación en España

Las licencias de importación serán expedidas automáticamente por la parte importadora, dentro de los límites acordados, con base en los certificados de exportación expedidos en México.

Adicional a la documentación de exportación antes mencionada, uno de los requisitos principales a la llegada del Jarabe De Maguey Saniz a España son las regulaciones fitosanitarias.

El certificado fitosanitario se ha establecido como una medida de protección al consumidor, por lo que el productor (Fuera de la unión europea) debe de garantizar que el producto partido del país de origen en condiciones saludables.

El producto requiere de un certificado fitosanitario, debe ser inspeccionado contra insectos y enfermedades, y deberá ser autorizado por el departamento de inspección sanitaria del país de origen, por lo que el producto no podrá entrar a la Unión Europea si no cuenta con dicho certificado, el cual debe ser elaborado en alguno de los idiomas oficiales de la Unión Europea preferentemente en inglés, francés y/u holandés , y debe ser expedido por la autoridad oficial (SAGARPA) con una antigüedad no mayor a los 14 días antes de la fecha de embarque.

El certificado fitosanitario debe contener la siguiente información:

- Nombre del producto y nombre de la floración.
- País de origen.
- Peso neto.
- Código o fracción arancelaria de acuerdo al sistema de la aduana europea.
- Número de contenedores.

De igual manera es indispensable presentar un análisis de la composición de la miel sobre el contenido de residuos de sustancias dañinas en la miel (antibióticos pesticidas, etc.) elaborado por un laboratorio especializado y reconocido, puede ser laboratorio mexicano o europeo independiente.

No se aceptan certificados con fecha posterior a la fecha de salida de la mercancía de puerto mexicano que se indica en los documentos de embarque expedidos en México. El Consejo de la Unión Europea (UE) establece los requisitos para recibir jarabe de maguey clasificado en Europa con el código 1702-9095. (Véase recuadro 8).

Recuadro 8. Requisitos a la importación en España

Requisitos de la UE

Código de clasificación de productos de la UE

Certificado fitosanitario (expedido en México)

Procedimientos de importación de la UE

- Declaración aduanera
- Elaborar Documento Único Administrativo (DUA)
- Declaración sumaria de entrada
- Declaración sumaria de salida

Documentos para el despacho de aduana

- Factura comercial
- Declaración del valor en aduana
- Reglamento 2913/92
- Reglamento delegado 2016/341
- Código de aduanas de la UE
- Documentos de transporte FIATA Y DUA

Derecho de aduana de la UE:

DTA 150 euros

IVA 0%

Fuente: Elaboración propia con información (Fiscalidad y Union Aduanera, 2017)

IX. TÉRMINOS DE NEGOCIACIÓN

En el comercio exterior es necesario determinar los términos de negociación que señalen las obligaciones y los derechos del comprador y del vendedor. Por ello se debe elegir uno de los Términos de la Cámara de Comercio Internacional INCOTERMS (por sus siglas en inglés). El objetivo principal de los INCOTERMS es establecer un conjunto de términos y reglas que permitan acordar los derechos y las obligaciones tanto del vendedor como del comprador en las transacciones comerciales internacionales. En la figura 19 se muestran los diferentes INCOTERMS vigentes desde el 2013.

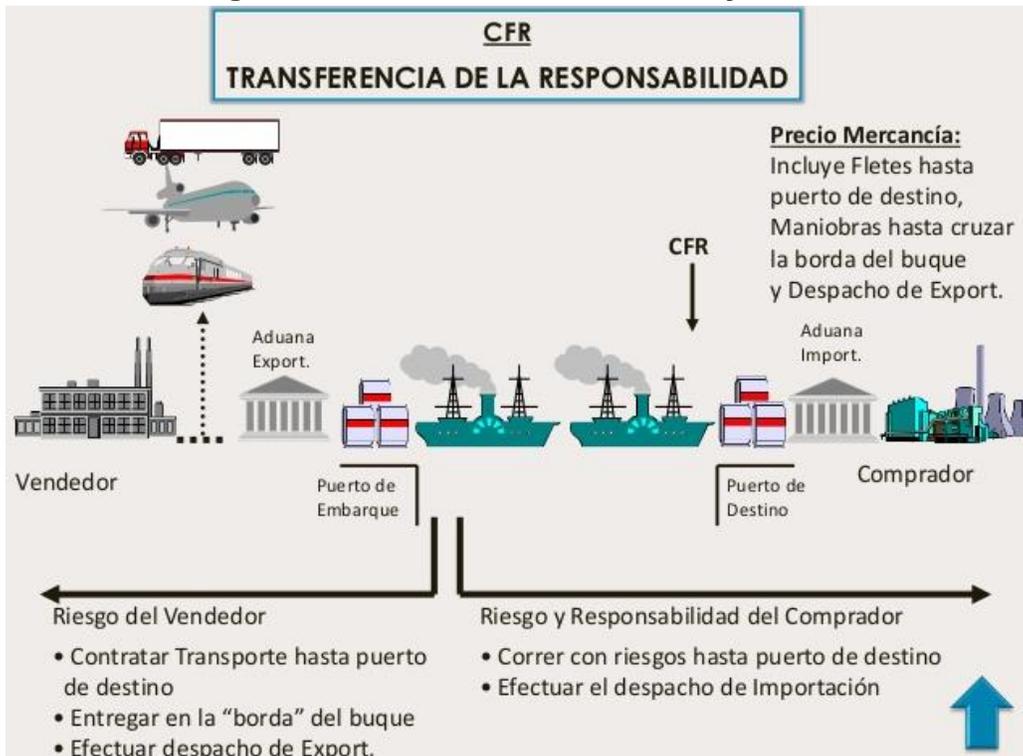
Figura 19. Incoterms vigentes desde 2013

Incoterms 2013 FERIAS-INTERNACIONALES.COM	Medio de Transporte	Costos	Vendedor										Comprador					
			Embalaje y verificación	Carga	Transporte Interior	Trámites aduaneros Exportación	Costos de manipulación	Transporte Principal	Seguros	Costos de manipulación	Trámites aduaneros Importación	Transporte Interior	Entrega					
EXW <i>EX Works</i> Franco fabrica		COSTE	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■
FAS <i>Free alongside ship</i> Franco al costado del buque		COSTE	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■
FCA <i>Free Carrier</i> Franco Transportista		COSTE	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■
FOB <i>Free On Board</i> Franco a bordo		COSTE	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■
CFR <i>Cost and Freight</i> Coste y Flete		COSTE	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■
CIF <i>Cost Insurance and Freight</i> Coste Seguro y Flete		COSTE	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■
CPT <i>Carrriage Paid To</i> Transporte pagado hasta		COSTE	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■
CIP <i>Carrriage and Insurance Paid to</i> Transporte y Seguro pagado hasta [lugar de destino convenido]		COSTE	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■
DAT <i>Delivered At Place</i> Entrega en terminal		COSTE	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■
DAP <i>Delivered At Place</i> Entrega en un lugar		COSTE	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■
DDP <i>Delivered Duty Paid</i> Entregada derechos pagados		COSTE	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■

Fuente: Extraído de (Regimi, 2013).

Al elegir alguno la empresa Saniz tendrá certidumbre en la interpretación de los términos negociados con el comprador del jarabe de maguey, ya que se aplican reglas internacionales uniformes. En la figura 20 se puede observar los diferentes riesgos entre la empresa Saniz y el posible comprador. Al utilizar este Incoterm la empresa Saniz deberá contratar al transportista hasta el país de destino.

Figura 20. INCOTERM CFR “Costo y Flete”



Fuente: Extracción de (Instituto Nacional de Comercio Exterior y Aduanas, 2016).

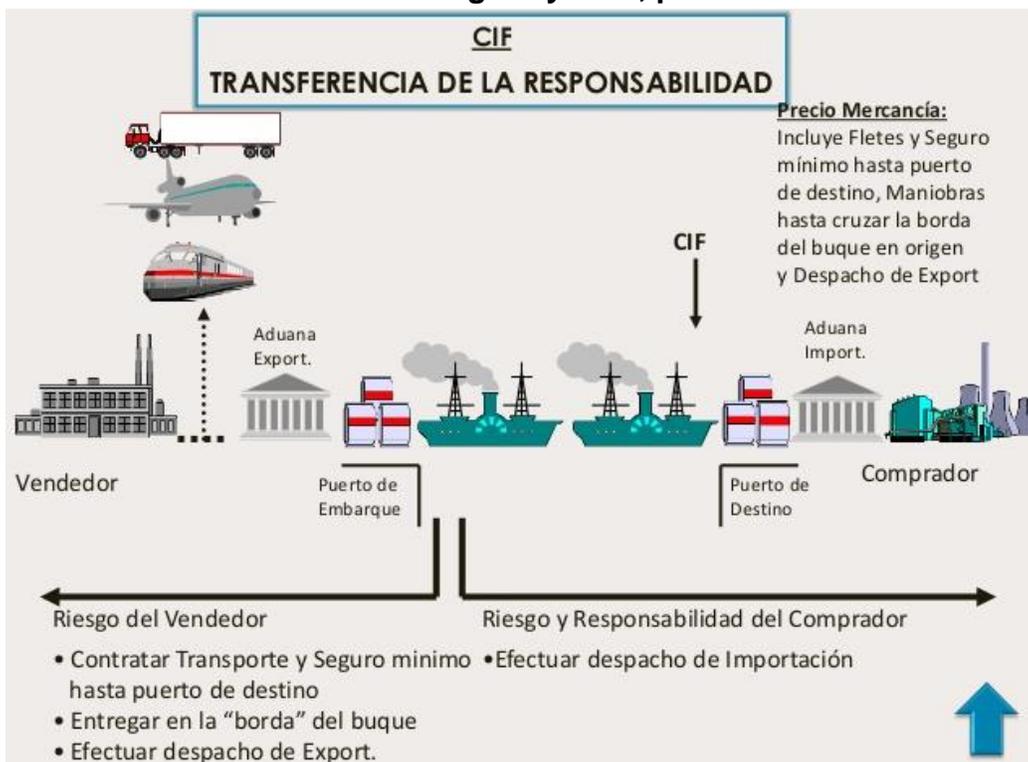
Responsabilidad de la empresa utilizando el Incoterm CFR:

- Suministrar jarabe de maguey y la factura comercial de conformidad con el contrato de venta, así como obtener cualquier licencia de exportación u otra autorización oficial precisa y llevar a cabo todas las formalidades aduaneras necesarias para la exportación de la mercancía.
- Contratar el transporte de la mercancía al puerto de destino designado por la ruta usual en un buque de navegación marítima del tipo normalmente empleado para transportar la mercancía descrita en el contrato y asumir los costes, incluido el transporte principal, hasta que la mercancía llegue al puerto de destino.
- Entregar la mercancía a bordo del buque, en el puerto de embarque, en la fecha o dentro del plazo estipulados y asumir todos los riesgos de pérdida o daño de la mercancía hasta el momento en que haya sobrepasado la borda del buque en el puerto de embarque.

- Pagar todos los gastos relativos a la mercancía hasta que haya sido entregada, incluidos los de cargar la mercancía a bordo y cualquier gasto por descargarla en el puerto de destino puedan ser exigidos por las líneas regulares de navegación cuando concluyen el contrato de transporte.
- A menos que se haya estipulado otra cosa, deberá proporcionar, a sus propias expensas y sin tardanza, al comprador el documento de transporte usual para el puerto de destino convenido, estando eximido de presentar al comprador una copia de la "chartes party" (póliza de fletamento).
- Pagar los gastos de las operaciones de verificación necesarios al efecto de entregar la mercancía, así como prestar al comprador, a petición de éste, la ayuda requerida para obtener los documentos o mensajes electrónicos equivalentes emitidos o transmitidos en el país de embarque (México) que pueda necesitar el comprador para la importación de la mercancía.

Otro incoterm que se puede adecuar a las necesidades de la empresa Saniz es el denominado CIF, que se describe a continuación (Véase figura 21).

Figura 21. INCOTERM CIF “Coste seguro y flete, puerto de destino convenido”

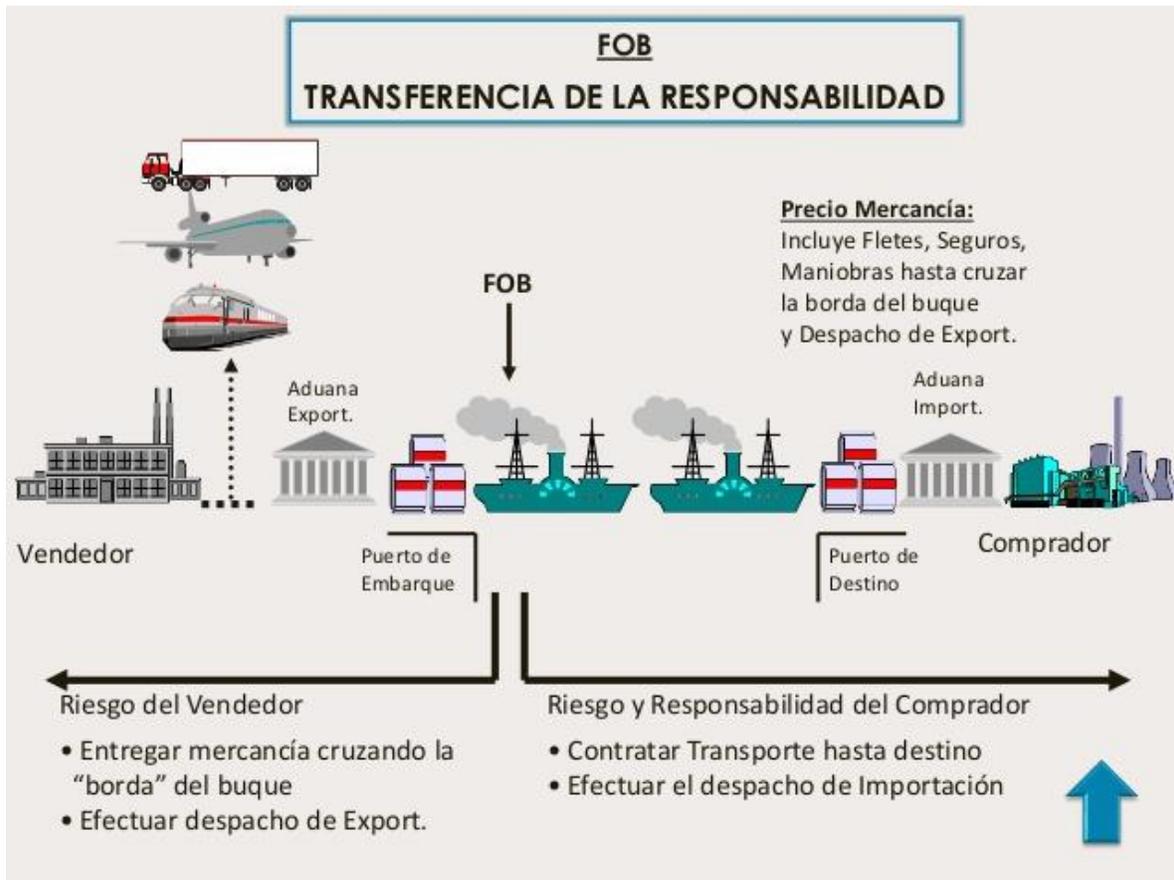


Fuente: Extracción de (Instituto Nacional de Comercio Exterior y Aduanas, 2016).

Responsabilidad de la empresa Saniz utilizando el Incoterm CIF:

- Suministrar la mercancía y la factura comercial de conformidad con el contrato de venta, así como obtener cualquier licencia de exportación y llevar a cabo los trámites aduaneros necesarios para la exportación de la mercancía.
- Realizar el contrato de transporte hasta el puerto de destino convenido del tipo normalmente empleado para el transporte de mercancías, así como obtener un seguro en que el comprador quede facultado para reclamar directamente con el asegurador, y proporcionar al comprador la póliza del seguro y otra prueba de la cobertura de seguro, el seguro mínimo cubrirá el precio previsto en el contrato más un diez por ciento (es decir, un 110%) y será concertado en la moneda del contrato.
- Entregar la mercancía a bordo del buque, en el puerto de embarque, en la fecha o dentro del plazo estipulados y asumir todos los riesgos de pérdida o daño de la mercancía hasta el momento en que haya sobrepasado la borda del buque en el puerto de embarque.
- Pagar todos los gastos relativos a la mercancía hasta que haya sido entregada, incluidos los de cargar la mercancía a bordo y descargarla en el puerto de destino.
- Asumir los costes, incluyendo transporte principal y seguro, hasta que la mercancía llega al puerto de destino.
- Contratar el seguro siendo beneficiario el comprador.
- Dar al comprador aviso suficiente de que la mercancía ha sido entregada a bordo del buque. A sus expensas tendrá que proporcionar al comprador el documento de transporte usual para el puerto de destino convenido.
- Pagar los gastos de las operaciones de verificación necesarios para poder entregar la mercancía y proporcionar a sus propias expensas el embalaje requerido para el transporte que haya ordenado.
- Prestar al comprador la ayuda precisa para obtener cualquier documento que pueda necesitar el comprador para la importación de la mercancía.

Figura 22. INCOTERM FOB “Libre a bordo, puerto de carga”



Fuente: Extracción de (Instituto Nacional de Comercio Exterior y Aduanas, 2016).

Como se muestra en la figura 22 el Incoterm FOB es el que ofrece menos responsabilidad para la empresa Saniz la cual tendría que cumplir con las que continuación se mencionan.

- Suministrar la mercancía y la factura comercial de conformidad con el contrato de venta, obtener cualquier licencia de exportación y cualquiera otra autorización oficial precisa, así como llevar a cabo los trámites aduaneros necesarios para la exportación de la mercancía.
- Entregar la mercancía a bordo del buque designado por el comprador.
- Soportar los riesgos de pérdida o daño de la mercancía, así como los gastos, hasta el momento en que haya sobrepasado la borda del buque en el puerto de embarque fijado y dará al comprador aviso suficiente de que la

mercancía ha sido entregada a bordo. Le proporcionará al comprador el documento usual de prueba de la entrega, pagará los gastos de las operaciones de verificación necesarias para entregar la mercancía y proporcionará a sus expensas el embalaje requerido para el transporte de la mercancía.

- Asumir los costes aduaneros necesarios para la exportación.
- Otras obligaciones a las que el vendedor tiene que hacer frente son las de prestar al comprador, a petición suya, la ayuda precisa para obtener cualquier documento emitido en el país de embarque y/o de origen (México) que pueda necesitar el comprador para la importación de la mercancía y para su paso en tránsito por otros países, así como la información necesaria para conseguir un seguro.

Se recomiendan los anteriores Incoterms ya que en el establecimiento de una relación comercial con los posibles clientes la empresa Saniz deberá considerar por lo menos tres de ellos, cabe mencionar que solo se podrá establecer algún término de negociación entre la empresa Saniz y el posible comprador.

El Incoterm que más le convendría a la empresa Saniz es el FOB ya que este reduciría sus costos de entrega, pero se debe considerar que los Incoterms que más se utilizan para la importación en España son el CFR y el CIF.

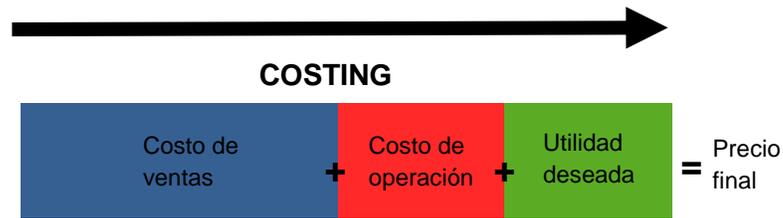
9.1 Metodología para definir el precio de exportación

Costing

Esta técnica para la determinación del precio se basa en conocer los costos totales por producto, agregar una utilidad deseada y, con ello, se obtiene el precio de venta, es decir, se parte de los costos para determinar el Precio.

Al utilizar esta técnica, la empresa Saniz deberá basarse en el precio puesto en planta (precio de venta) al que se deben agregar los costos relacionados con la logística de exportación.

Figura 23. Técnica de “Costing”



Fuente: Elaboración propia con datos de (PROMEXICO, 2015).

Con la finalidad de establecer el precio unitario de exportación, se elaboró un análisis financiero (Véase anexo 10) para calcular los costos de producción y transformación del producto, con base a los resultados obtenidos, se logró determinar que a la empresa Saniz le cuesta \$164 pesos producir 1 litro de jarabe de maguey, con ello, se calcularon también los costos por cada envase de las diferentes presentaciones, En el cuadro 5 se observan los costos totales obtenidos para el cálculo del costo unitario de producción.

Cuadro 5. Determinación del precio de exportación unitario mediante la técnica de “Costing”

Elementos del Costing	Presentación de 250 ml	Presentación de 500 ml
Costo de producción	\$ 37.50	\$75.00
Costo de logística Incoterm FOB	\$ 14.00	\$14.00
Utilidad deseada	75%	75 %
Precio final unitario	\$90.00	\$156.00

Fuente: Elaboración propia, 2017.

A estos se les agregaron los costos relacionados con la logística de exportación y la utilidad deseada por la empresa del 75%. La cotización de los costos de exportación se realizó mediante el portal Sea Rates.

Figura 24. Cotización de los costos de exportación

Nº: 450850 ⓘ

FCL



1 x 20 'Estándar

Lugar de Carga: Tlaxcala

Veracruz (MX) - ▾

Lugar de alta: Heroica Veracruz

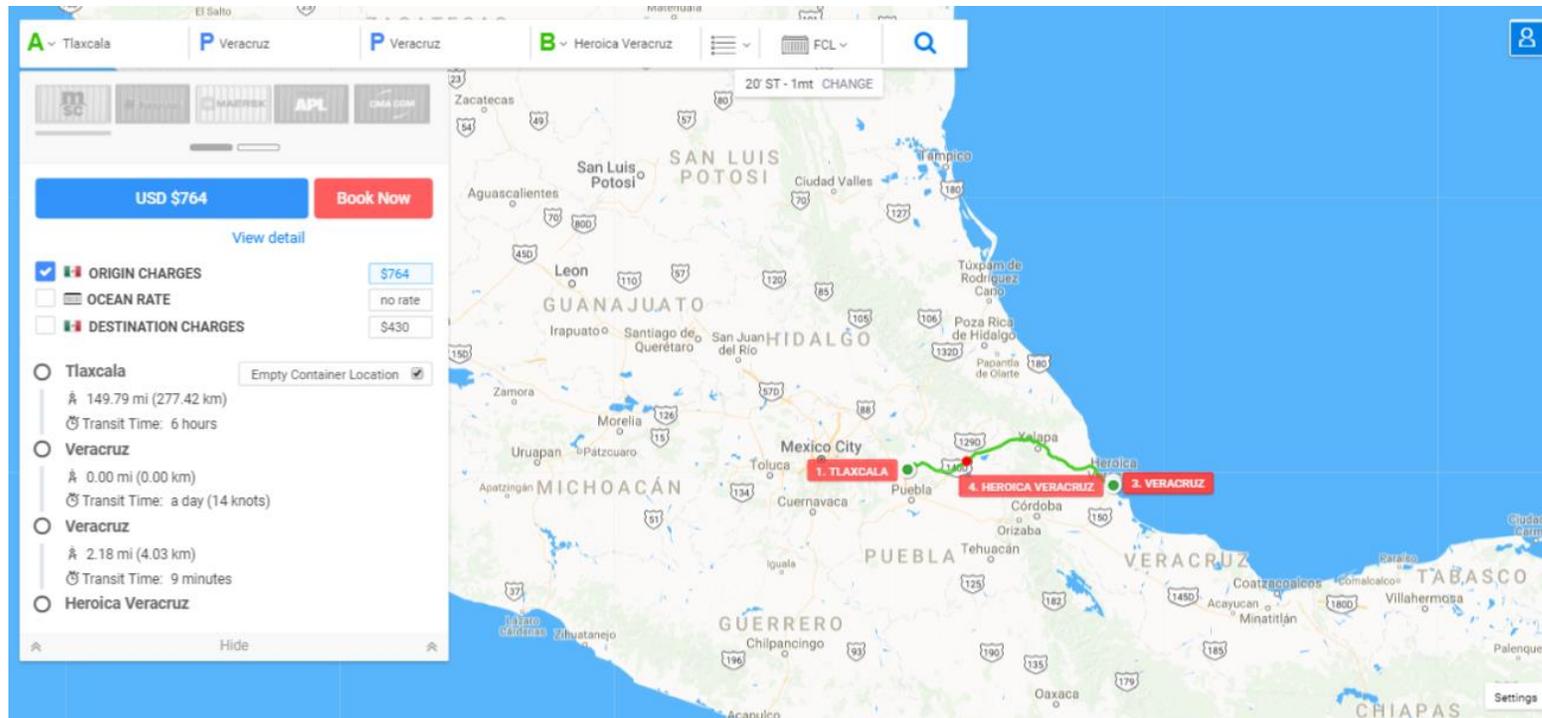
Categoría del producto: Confeitería

Condiciones de entrega: FOB

Listo para la recogida:

Peso de la carga: 400 Kilogramo (s)

Papel en este envío: Venta



Fuente: Extraído de (SeaRates, 2017)

X. FORMA DE PAGO

10.1 Principales formas de pago

En el comercio internacional se cuenta con varias formas para realizar o recibir el pago de las mercancías. De manera general, en el recuadro 9 se enlistan algunas de ellas, clasificadas por su nivel de seguridad.

Recuadro 9. Nivel de seguridad de las principales formas de pago

Nivel de seguridad		
Bajo	Medio	Alto
Cheque	Orden de pago	Carta de crédito
Giro bancario	Cobranza bancaria	

Fuente: Elaboración propia con datos de (PROMEXICO, 2015).

Cada forma de pago implica diferentes ventajas y desventajas para la empresa Saniz, en el recuadro 10 se describen cada una de ellas.

Recuadro 10. Ventajas y desventajas en las formas de pago

Modalidad de pago	Ventajas	Desventajas
Pago en Efectivo	<ul style="list-style-type: none">- Ahorro de trámites bancarios- Cobro rápido- Fácil manejo- Disponibilidad automática	<ul style="list-style-type: none">- Desplazamiento forzoso entre vendedor y comprador- Billetes falsos- Robo/ asalto- Declaración de efectivo ante aduana- Complicaciones ante el SAT
Cheque	<ul style="list-style-type: none">- Confianza de ser cobrado sin dificultad- Expedido al interesado directamente- En caso de que el cheque no se pague, existen leyes que proporcionan cobertura legal en este sentido.- Se puede expedir en cualquier momento.- No es necesario tener dinero	<ul style="list-style-type: none">- Implica realizar una gestión bancaria.- Se corre el riesgo de que el cheque no tenga fondos o que se reporte como perdido.- No es seguro que el cliente envíe el cheque en el tiempo y forma estipulada, ya que la iniciativa parte del deudor.- Para hacerlo efectivo hay que trasladarse a un banco.

	en efectivo.	<ul style="list-style-type: none"> - Riesgo de robo o pérdida. - Si utilizas una casa de cambio para cambiar el cheque, deberás pagar una comisión por el cambio.
Transferencia / orden de pago	<ul style="list-style-type: none"> - Mayor seguridad que el cheque. - Elevada velocidad de transmisión. - No existe posibilidad de falsificación. - Abono directo en cuenta. 	<ul style="list-style-type: none"> - Velocidad de cobro, en función del medio de transmisión empleado. - Que el cliente reciba la mercancía y no curse la orden. - Cargo de un banco intermediario. - No existe ningún tipo de garantía por parte del banco.
Giro bancario	<ul style="list-style-type: none"> -Se compra en cualquier banco, pues no se requiere ser cuentahabiente. -Se pueden emitir casi en cualquier divisa. -Son nominativos, ya que no se expiden giros al portador. -No pueden ser cobrados por terceros, puesto que los bancos sólo los reciben para abono en cuenta. 	<ul style="list-style-type: none"> - Extravió del giro
Cobranza bancaria	<ul style="list-style-type: none"> -Puede ser a la vista o a plazo según los acuerdos con el comprador. -Comodidad de cobro -Seguridad de pago. -No afecta al margen crediticio. 	<ul style="list-style-type: none"> - Inseguridad de cobro por que se embarca primero antes de recibir el cobro. - Dificultades de financiamiento. - Demora de cobro por todo el procedimiento bancario
Carta de crédito	<ul style="list-style-type: none"> -Elimina pagos en efectivo -Si se cumple con los términos acordados asegura su cobro -Banco de importador asume la obligación de pago. 	<ul style="list-style-type: none"> - Recibir el pago en diferentes condiciones. - Los plazos de entrega reducidos. - Difícil de modificar.

Fuente: elaboración propia con datos de (SANTANDER Trade Portal, 2017).

La forma de pago a utilizar será elegida por la empresa Saniz y el comprador, sin embargo, es indispensable negociar previamente entre las partes, quién y cómo cubrirán los gastos, y las comisiones de los bancos que intervengan en la instrumentación de la forma de pago elegida, esto dependiendo de la periodicidad en que se firme el contrato, la forma de pago, por ejemplo:

Si la mercancía se envía en una sola exhibición o la periodicidad del envío es prolongada se recomienda utilizar una orden de pago, por otra parte, si la empresa Saniz se convierte en un proveedor constante se recomienda utilizar la carta de crédito en la modalidad irrevocable, confirmada y pagadera a la vista.

10.2 Orden de pago

Esta operación se establece entre un banco local y un banco foráneo con el que el primero mantiene relaciones de corresponsabilidad, se deposita cierta cantidad de recursos en la cuenta del vendedor (Saniz) por orden del cliente.

Involucrados:

- Cliente (Ordenante): La persona que compra la orden de pago.
- Banco español (Banco ordenante): El que vende la orden de pago y recibe en sus ventanillas el importe de la orden de pago.
- Banco mexicano (Banco pagador): El que acepta efectuar el pago mediante el depósito a uno de sus cuentahabientes.
- Saniz (Beneficiario): La persona que recibirá en su cuenta el importe.

El ordenante inicia los trámites en un banco de su localidad llenando un formato (Véase ejemplo anexo 11).

Con esa información, el banco ordenante transmitirá al banco pagador el mensaje respectivo para que se abonen los fondos en la cuenta del beneficiario. Si la empresa Saniz decidiera esta forma de pago lo más aconsejable es que no embarque la mercancía hasta que no verifique que los fondos respectivos estén acreditados en su cuenta.

10.3 Carta de crédito

Considerando el nivel de seguridad que representa esta forma de pago, se recomienda que la empresa Saniz la utilice en la exportación a España. La carta de crédito es un instrumento de pago mediante el cual un banco (banco emisor) a petición de un cliente (comprador) se obliga a hacer un pago a un tercero (vendedor/beneficiario), contra la entrega de documentos siempre que se cumplan con los términos y condiciones de la propia carta de crédito (Véase anexo 12).

Con el fin de tener una visión más clara sobre la operación de una carta de crédito, a continuación, se presenta un ejemplo: Suponga que una empresa española (*ordenante*) necesita comprar Jarabe de Maguey en México, y para asegurar la operación, acude a su banco (*banco emisor*) y le ordena la apertura de una carta de crédito a favor de una empresa exportadora mexicana (*beneficiario*), disponible o utilizable contra la presentación de los documentos que acrediten el embarque de la mercancía adquirida.

El banco del importador español, procede a la apertura de la carta de crédito y transmite las instrucciones a su banco corresponsal en México (*banco notificador / confirmador*) para que se lleve a cabo la operación, conforme a los términos y las condiciones convenidas entre el importador y la empresa Saniz. El corresponsal en México de ese banco español avisa al beneficiario para que éste proceda al embarque de las mercancías y, una vez que presente los documentos comprobatorios de ello, podrá hacer efectivo el importe de la operación. Existen diversas modalidades o clasificaciones de la carta de crédito, en la figura 25 se mencionan algunas de ellas.

Figura 25. Modalidades de la carta de crédito



Fuente: Elaboración propia con datos de (PROMEXICO, 2015).

Se recomienda a la empresa Saniz que el pago de sus productos se realice mediante una carta de crédito irrevocable, confirmada y pagadera a la vista contra la entrega de los documentos respectivos.

XI. PROPUESTA DE CONTRATO

El contrato internacional debe fungir como un mecanismo idóneo para fijar las bases de una negociación exitosa entre la empresa Saniz y el posible comprador, para ello se realizó el siguiente contrato base que podrá ser modificado según las negociaciones entre las partes.

CONTRATO DE COMPRAVENTA INTERNACIONAL QUE CELEBRAN POR UNA PARTE LA EMPRESA **JARABE DE MAGUEY SANIZ** EN SU CÁRACTER DE VENDEDOR, Y POR LA OTRA LA EMPRESA _____ EN SU CÁRACTER DE COMPRADOR, A QUIENES EN LO SUCESIVO Y PARA EFECTOS DE ESTE CONTRATO SE LES DENOMINARÁ “EL VENDEDOR” Y “EL COMPRADOR” RESPECTIVAMENTE, DE ACUERDO CON LAS SIGUIENTES DECLARACIONES Y CLÁUSULAS:

DECLARACIONES

DECLARA “EL VENDEDOR”:

1. Que es una empresa legalmente constituida conforme a las leyes mexicanas según se acredita con el registro del **Régimen Fiscal de Contribuyentes** ante la Secretaria de Hacienda y Crédito Público en la ciudad de Tlaxcala, México y que pasa a formar parte integrante de este contrato como anexo N° (1).
2. Que su legítimo representante es la Sra. **Islas Montiel Isela Aurea** en su calidad de apoderado, según se acredita con el registro que se indica en el punto que antecede.
3. Que entre su objeto social se encuentra la fabricación y comercialización, tanto nacional como internacional, de: **jarabe de maguey** contando para ello con la capacidad de suministro, así como, con todos los elementos humanos, materiales y técnicos necesarios para cumplir con el objeto de este contrato.
4. Que su domicilio se encuentra ubicado en **calle Emiliano Zapata S/N en la localidad de San Felipe Sultepec, Municipio de Calpulalpan, Estado de Tlaxcala, México**, el cual se señala como único para todos los efectos de este contrato.

DECLARA “EL COMPRADOR”:

1. Que es una empresa legalmente constituida conforme a las leyes de _____ según se acredita con _____ y que pasa a formar parte de este contrato como anexo N° (2).
2. Que su legítimo representante es el Sr. _____ en su carácter de _____ y que está facultado para suscribir este contrato de conformidad con el instrumento señalado en el punto anterior.

3. Que entre otras actividades se dedica a la comercialización e importación de los productos objeto de este contrato, que conoce en cuanto a especificaciones, calidad y demás características y que tiene interés en adquirirlos en términos del mismo.

4. Que cuenta con la solvencia económica y moral para el pago del precio de la mercancía en los montos y forma estipulados en este contrato.

5. Que su establecimiento se encuentra ubicado en **(España)** mismo que señala como único para todos los efectos de este contrato.

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 de acuerdo con las siguientes:

CLÁUSULAS

PRIMERA.- Objeto del Contrato: “EL VENDEDOR” se obliga a enajenar y “EL COMPRADOR” a adquirir **(N cantidad) de jarabe de maguey** según se describe en la **factura comercial** que pasa a formar parte integrante de este contrato como anexo N° (3).

SEGUNDA.- Precio de las Mercancías: “EL COMPRODOR” se obliga a pagar como precio por la mercancía objeto de este contrato, la cantidad de **(N cantidad) euros por (N unidades)** cotización **FOB** en el **puerto de Veracruz, México** INCOTERMS CÁMARA DE COMERCIO INTERNACIONAL (CCI) 2013.

El precio establecido en este contrato no podrá modificarse por ningún motivo durante la vigencia del mismo.

TERCERA. - Forma de Pago: “EL COMPRADOR” se obliga a pagar el precio acordado en la cláusula que antecede mediante carta de crédito pagadera a la vista, confirmada e irrevocable a cargo del banco **(Banco mexicano)** con plaza en la ciudad de **Tlaxcala** México y con **30** días de vigencia, contra presentación de factura, documentación de embarque y certificados de: **origen y fitosanitario** que amparen la remisión de la mercancía.

“EL COMPRADOR” se obliga a pagar y a tramitar por su cuenta y riesgo las comisiones y demás gastos por concepto de la carta de crédito internacional, reglamentada por UCP 600 de la Cámara de Comercio Internacional.

CUARTA. - Entrega de la Mercancía: “EL VENDEDOR” se obliga a entregar la mercancía objeto de este contrato el día _ a las _____ HORARIO DEL LUGAR DE ENTREGA en **Veracruz** de acuerdo con el INCOTERM de la CCI 2013, establecido en el presente contrato.

QUINTA. - Envase y Embalaje: “EL VENDEDOR” declara que la mercancía objeto de este contrato se encuentra debidamente envasada de conformidad con las normas técnicas de la materia y cuenta con el sistema de embalaje apropiado para su adecuado manejo, transporte y entrega.

SEXTA. - Calidad de la Mercancía: “EL VENDEDOR” se obliga a entregar certificado de calidad expedido por laboratorio autorizado para tal efecto de fecha _____ y que pasa a formar parte integrante del mismo como anexo N° (5)

2ª OPCIÓN: “EL VENDEDOR” se obliga a permitir el acceso al lugar donde se encuentre la mercancía objeto de este contrato antes de ser enviada, a un inspector nombrado por cuenta y riesgo de “EL COMPRADOR” a fin de que verifique la calidad de la misma en los términos pactados.

SÉPTIMA. - Marca de la Mercancía: “EL VENDEDOR” declara que la marca de la mercancía objeto de este contrato se encuentra debidamente registrada ante autoridad competente con N° de registro (**ante el IMPI**) y de fecha _____ a su vez “EL COMPRADOR” se obliga a respetar el uso de dicha marca y a dar aviso de cualquier mal uso que observe en su país.

OCTAVA.- Vigencia del Contrato: El presente contrato se dará por terminado cuando “EL COMPRADOR” reciba el producto en términos del mismo y “EL VENDEDOR” obtenga el pago en el mismo sentido.

NOVENA. - Entrega de Documentos: “EL VENDEDOR” se obliga a entregar todos los documentos que por su naturaleza y como consecuencia de la presente operación le corresponda tener a “EL COMPRADOR” o a quien legalmente la represente a la suscripción de este contrato o en el momento que fuere procedente según el tipo de documento de que se trate. A su vez “EL COMPRADOR” se obliga a entregar a “EL VENDEDOR” o a quien legalmente la represente, los documentos que avalen la entrega y recepción de la mercancía objeto de este contrato y cualquier otro documento a que quede obligada en términos del mismo.

DÉCIMA. - Idioma: Las partes acuerdan que, para fines de la elaboración, celebración y suscripción de este contrato, así como, para todos los efectos que de él deriven se tendrá como idioma único al español.

DÉCIMOPRIMERA. - Rescisión por Incumplimiento: La compradora podrá dar por rescindido el presente contrato cuando la vendedora no entregue la mercancía o no cumpla con las demás obligaciones en términos del mismo.

La vendedora podrá dar por rescindido el presente contrato cuando la compradora no pague el precio de la mercancía o no cumpla con las demás obligaciones en términos del mismo.

DÉCILOSEGUNDA. - Subsistencia de las Obligaciones: La rescisión de este contrato no afectará de manera alguna a la validez y exigibilidad de las obligaciones contraídas con anterioridad o de aquellas que por su naturaleza, disposición de la ley aplicable o por voluntad de las partes, según el caso, deban diferirse, por lo que las partes podrán exigir con posterioridad a la rescisión del contrato, el cumplimiento de dichas obligaciones.

DÉCIMOTERCERA. - Impedimento de Cesión de Derechos y Obligaciones: Ninguna de las partes podrá ceder o transferir total o parcialmente los derechos y las obligaciones que deriven de este contrato.

DÉCIMOCUARTA. - Caso Fortuito: Ambas partes aceptan que no será imputable a ninguna de ellas la responsabilidad derivada de caso fortuito o fuerza mayor, por lo que convienen en suspender los derechos y obligaciones establecidos en este contrato, los cuales podrán reanudarse de común acuerdo en el momento en que desaparezca el motivo de la suspensión, de ser esto posible.

DÉCIMOQUINTA. - Modificaciones: Cualquier modificación de carácter sustancial que las partes deseen aplicar al presente contrato deberá hacerse por escrito a través de un adendum o varios adenda, previo acuerdo entre ellas, también por escrito, y pasarán a formar parte integrante del presente contrato.

DÉCIMOSEXTA. - Legislación Aplicable: Para todo lo establecido y lo que no se encuentre expresamente previsto, este contrato se rige por lo dispuesto en la Convención de las Naciones Unidas sobre los Contratos de Compraventa Internacional de Mercaderías (Viena 80), o en su defecto por los usos y prácticas de comercio internacional, reconocidos por ésta.

DECIMOSÉPTIMA. - Cláusula Compromisoria: A menos que se estipule de otra forma por escrito, todas las disputas surgidas en conexión con el presente contrato deberán ser finalmente resueltas bajo los acuerdos del Tratado de libre Comercio entre la Unión Europea y México y serán competencia exclusiva de la jurisdicción de las cortes de España y México.

ENCABEZADOS

Los encabezados que contiene este acuerdo se usan solamente como referencia y no deberán afectar la interpretación del mismo.

NOTIFICACIONES

Todas las notificaciones realizadas con base al presente acuerdo deberán constar por escrito y ser debidamente entregadas por correo certificado, con acuse de recibo, a la dirección de la otra parte mencionada anteriormente o a cualquier otra dirección que la parte haya, de igual forma, designado por escrito a la otra parte.

ACUERDO INTEGRAL

Este acuerdo constituye el entendimiento integral entre las partes.

No deberá realizarse cambios o modificaciones de cualquiera de los términos de este contrato a menos que sea modificado por escrito y firmado por ambas partes.

En señal de conformidad con todos los acuerdos pactados en el presente contrato, las partes suscriben este documento en la ciudad de _____, a los ___ días del mes de _____ de _____.

EL VENDEDOR

EL COMPRADOR

XII. APOYOS TECNOLÓGICOS Y FINANCIEROS

En la apertura comercial que vive México, se hace cada vez más necesario que las empresas utilicen los avances tecnológicos. Cabe mencionar que la tecnología es una herramienta que está vinculada con todas las actividades de la empresa, y no solo con el proceso productivo. Contar con los beneficios de la tecnología es parte de los principios básicos de la competitividad empresarial:

Calidad → Precio → Innovación → Estrategia comercial

- *Mejorar la calidad.* En el mercado internacional, cada día se mejoran los productos, se innovan o, simplemente, a través de la tecnología se mejora su presentación y diseño.
- *Precio competitivo.* En el mercado internacional hay una tendencia de reducción de precios para muchos sectores; para ello, es necesario que la empresa disminuya sus costos de producción mejorando sus técnicas productivas.
- *Innovación.* El secreto está en crear cada vez algo mejor: nuevos productos, productos complementarios, gamas de servicios de apoyo, nuevos esquemas de distribución, de cobro, de inventarios y, en general, crear, inventar e innovar en todos los aspectos relativos a la producción y venta de los productos.
- *Estrategia comercial.* El empresario enfrenta la responsabilidad de diseñar los mecanismos de comercialización y distribución del producto, ideales para llegar al punto de venta. En este sentido, se puede tener el mejor producto, pero, si no se comercializa de manera adecuada, no se vende.

12.1 Apoyos tecnológicos

Dada la importancia de estos aspectos para la promoción y facilitación del comercio exterior, Bancomext ha desarrollado tres servicios destinados a satisfacer las principales necesidades sobre esta materia a las empresas, a través de los siguientes esquemas:

12.1.1 Programa de Asistencia Técnica (PAT)

Este programa tiene como misión apoyar a las empresas exportadoras, encauzando recursos técnicos y económicos, con el fin de incrementar su calidad, competitividad y posición en los mercados internacionales.

Objetivos del PAT:

- Aumentar la competitividad de las empresas exportadoras.
- Incrementar las exportaciones de productos mexicanos.
- Incorporar nuevas empresas a la exportación.
- Lograr que las empresas exportadoras se consoliden.

La participación de Bancomext varía dependiendo del proyecto a desarrollar será de 50% sin rebasar los 100 mil pesos como monto tope por empresa. El apoyo de Bancomext es a reembolso y éste se efectúa una vez terminado el proyecto o bien contra el avance del mismo, según el proyecto que se trate será a través de reembolso, es decir, la empresa debe de comprobar el gasto total del proyecto autorizado de la siguiente manera: 50% del apoyo será otorgado a la finalización del proyecto y el 50% restante contra la evaluación de impacto en la empresa.

El apoyo económico otorgado por el PAT le permitirá a la empresa Saniz:

- Elaborar un plan de negocios de exportación.
- Establecer un programa de mejora en los procesos de producción
- Cumplir con una norma u obtener una certificación internacional.
- Diseñar un catálogo promocional de sus productos.
- Realizar actividades de promoción de un producto o marca en el exterior.

12.1.2 Comercio electrónico (E-Commerce)

La Tecnología de la Información (TI) ha marcado el rumbo en las relaciones económicas en los últimos años; internet y otras formas de comunicación e información están cambiando la manera de trabajar, comunicarse y hacer

negocios. Se dice que la TI elimina fronteras ofreciendo a empresarios, proveedores y clientes en todo el mundo el contacto a través de un solo clic. Con el paso del tiempo, el internet deja de ser solo un canal de consulta e información, y se ha convertido en una herramienta para la promoción y venta de productos en mercados internacionales, lo cual se obtiene a través de la práctica del comercio electrónico (E-Commerce).

Existen diversas formas de comercio electrónico, en el recuadro 11 se definen las dos modalidades que podrían ser utilizadas por la empresa Saniz en el comercio internacional.

Recuadro 11. Modalidades de E-Commerce para la empresa Saniz

De empresa a empresa (Business to Business, B2B).	De empresa a persona, venta directa (Business to Consumer, B2C)
En esta modalidad, ambas partes se conocen mediante una relación de proveeduría de insumos, materias primas, componentes o servicios entre empresas. Se caracteriza por la existencia de un contrato en el cual se acuerdan pedidos, créditos, formas de pago, tiempos de entrega, transportación, inventarios, etcétera.	Consiste en que los consumidores vean a la empresa en internet, compren sus artículos directamente con ella ofrecidos a través de su catálogo y paguen con tarjeta de crédito. En esta modalidad, la empresa se encarga de entregar los productos al consumidor a través de su propia red de transporte o contratando a empresas transportistas especializadas.

Fuente: Elaboración propia con datos de (BANCOMEXT, 2005).

Posicionarse en internet y ejercer el comercio electrónico brinda a la empresa Saniz diversas oportunidades:

- Aumentar la credibilidad con la proyección de una imagen profesional actualizada y más sólida.
- Promover productos y servicios.
- Anunciar en más mercados con menores gastos.
- Responder preguntas sobre productos y servicios; Mejorando el tiempo de respuesta a las consultas de los clientes.

- Obtener retroalimentación de los clientes.
- Presentar cotizaciones en línea.
- Mejorar el servicio a clientes manteniendo relaciones de uno a uno con un número ilimitado de clientes.
- Proporcionar los servicios el mismo día o fuera de las horas hábiles.
- Usar el correo electrónico como una herramienta de mercadotecnia.
- Usar el correo electrónico como una herramienta de comunicación con los clientes.
- Ofrecer documentación virtual.
- Coordinar el abastecimiento y las relaciones con los clientes desde varios canales de ventas.
- Operar con más eficiencia una red de distribuidores.
- Realizar investigaciones de mercado en el extranjero.
- Conocer a su competencia.

Bancomext, como institución encargada de la promoción del comercio exterior de México, pone al alcance de las empresas mexicanas instrumentos y apoyos que les permitan vincularse a las tecnologías de información, para que eleven su productividad, Bancomext ofrece a través de su portal, ventanillas electrónicas tales como “BUY IN MEXICO” que cuenta con diversos módulos donde la empresa Saniz puede promocionar su producto.

Cabe mencionar que las TI no sólo son una manera de comprar y vender en línea: representan una herramienta de competitividad a la exportación, ya que, a través de ellas, la empresa puede reducir costos, maximizar utilidades y mejorar su comunicación y promoción.

12.1.3 El Centro Promotor de Diseño-México

Es un fideicomiso constituido por Bancomext, Nacional Financiera, S.N.C., la Secretaría de Economía, el Consejo Nacional de Ciencia y Tecnología, el Instituto Mexicano de la Propiedad Industrial, así como las empresas privadas IBM y

Mexinox. Tiene como objetivo apoyar el esfuerzo empresarial para mejorar la competitividad de productos y servicios, mediante la aplicación de la Asistencia Técnica Integral, acorde con la capacidad productiva y económica de la empresa.

El Centro Promotor de Diseño–México cuenta con un equipo de especialistas en diferentes áreas:

- *Ingeniería*. Asesorías dirigidas a establecer y mejorar los sistemas y procesos de la empresa en lo referente a la administración, planeación, producción y capacitación.
- *Desarrollo de Producto*. Innovación y mejoramiento de los productos o servicios de la empresa, para garantizar su competitividad, así como su permanencia en los mercados.
- *Diseño gráfico*. Desarrollo de aquellos elementos que proyectan la imagen de la empresa y la presentación de los productos, con la finalidad de lograr una comercialización exitosa, tanto en el mercado nacional como en el de exportación,
- *Mercadotecnia y Negocios Digitales*. Asistencia para llevar el desarrollo de estrategias para la mejora de la comercialización de los productos y servicios de la empresa en los mercados de México y el extranjero.

Quienes le asesoran de acuerdo con la problemática, proporcionándole recomendaciones y aspectos prioritarios por resolver, de acuerdo con sus capacidades y recursos, y posteriormente, si así lo requiere, coordinando el desarrollo de los proyectos durante todas sus etapas.

12.2 Apoyos financieros

En México tanto iniciativa privada como pública están en pro a la exportación de las MiPymes para la empresa Saniz es de gran importancia tener conocimiento de los apoyos financieros a los que puede acceder y con ello incrementar su productividad.

Bancomext ofrece diferentes apoyos de financiamiento a empresas exportadoras mexicanas, en la figura 26 se ilustran cada uno de ellos.

Figura 26. Apoyos financieros para los exportadores de Bancomext



Fuente: Elaboración propia 2017

12.2.1 Crediexporta

Si la empresa Saniz desearía solicitar este crédito deberá cumplir con los siguientes aspectos.

Aspectos de mercado.

Entregar a Bancomext la evidencia de que cuenta con un proyecto viable desde el punto de vista técnico o productivo, incluyendo ventajas competitivas, penetración en el mercado, nichos de mercado identificados, instrumentos promocionales (como catálogos, folletos, videos, brochures, etcétera). En cuanto al aspecto técnico y de producción, Saniz deberá contar con la tecnología adecuada, calidad, capacidad de producción, y establecer con precisión cuáles son los factores que determinan el éxito comercial de su negocio.

Aspectos Financieros.

Presentar un nivel de endeudamiento máximo medido como pasivo total/activo total del 50%, incluyendo el crédito otorgado por Bancomext, y mantener este índice mientras la línea de crédito se encuentre vigente. Asimismo, Saniz deberá presentar flujos de efectivo positivos, y estados financieros proforma proyectados de manera mensual (créditos para capital de trabajo) o en forma anual (créditos de largo plazo) con bases y premisas sustentadas.

Aspectos Legales.

Entregar la información necesaria para determinar que está establecida legalmente y tiene la facultad legal para suscribir el crédito.

12.2.2 Crediexporta capital de trabajo

Este apoyo consiste en apoyar las necesidades financieras que tienen las empresas para llevar a cabo sus actividades productivas relacionadas con las exportaciones mexicanas, o bien cuyos productos o servicios sustituyan importaciones.

Para la Producción:

- Compra de materias primas, insumos, partes, ensambles.
- Pago de gastos de producción directos: sueldos de la mano de obra directa, materiales y combustibles necesarios para la transformación.
- Pago de energía y otros servicios que se integren al costo directo de producción.

Para los inventarios:

- Acopio o mantenimiento de inventarios de materias primas, productos semiterminados o terminados.

Para las ventas:

- Se descuenta o financia el plazo de pago que las empresas conceden a sus clientes.

Para la Importación:

- Compra de materias primas, insumos y partes importadas que se incorporen a productos semiterminados y terminados.*Establecimiento y negociación de Cartas de Crédito

12.2.3 Crediexporta proyectos de inversión

Son créditos otorgados por Bancomext para apoyar el crecimiento y la modernización de la planta productiva, así como el desarrollo de nuevos proyectos productivos dentro de la cadena productiva de exportación y de las empresas generadoras de divisas o que sustituyen importaciones.

Estos apoyos financieros pueden canalizarse a:

- Adquisición de maquinaria, equipo nuevo o usado de origen nacional o de importación.
- Proyectos de inversión para la implantación, adecuación, ampliación o modernización de instalaciones productivas y bodegas de almacenamiento, incluyendo la adquisición de maquinaria y equipo.
- Adquisición de instalaciones productivas o bodegas.
- Proyectos turísticos en centros con afluencia de extranjeros.
- Construcción y Equipamiento de Naves Industriales.

12.2.4 Crediexporta avales y garantías

Estos mecanismos de apoyo otorgados por Bancomext respaldan compromisos de pago o contractuales que las empresas asumen en la realización de sus actividades productivas o comerciales relacionadas con la exportación, como, por ejemplo:

Avales

Garantizan el pago de capital o intereses de obligaciones.

Garantías independientes y stand by.

Garantizan obligaciones distintas a las de pago.

Existen diversos créditos para a los que pueden tener acceso las empresas mexicanas exportadoras, las antes mencionados son los que mayor se adaptan a las necesidades de la empresa Saniz.

XIII. CONCLUSIONES

Una vez realizado el presente trabajo de investigación para la elaboración del plan de exportación de Jarbe de Maguey Saniz, se llegó a las siguientes conclusiones:

1. Se diseñó y creó un plan de exportación a la empresa familiar Saniz para que comercialice jarabe de maguey en España, con el fin de convertirla en una empresa competitiva a nivel internacional, consiguiendo el contacto con diferentes sucursales interesadas en adquirir dicho producto ya que es altamente competitivo por su calidad, proceso de elaboración, beneficios y precio.
2. Mediante un reconocimiento de campo se logró conocer a detalle el proceso de cultivo del maguey pulquero, la extracción de la materia prima (agua miel), el proceso de transformación, así como el envasado y etiquetado para su comercialización en el interior de la república mexicana y, con información documental, se identificaron los diferentes beneficios que aporta el jarabe de maguey a los consumidores.
3. Se realizó una investigación de aspectos políticos, económicos, sociales, tecnológicos, ecológicos y legales sobre España, con ello se estructuró un cuadro comparativo de la competencia directa en el mercado español, se analizó la demanda y se estableció el mercado meta. Aunado a lo anterior, se desarrollaron diferentes estrategias de comercialización por medio de una matriz FODA.
4. De acuerdo a los requisitos legales y burocráticos que la empresa familiar Saniz necesita cubrir a la hora de exportar y previamente, se realizó una investigación de la documentación necesaria, posteriormente se recopilaron los documentos existentes y se realizaron los trámites correspondientes para

poder contar con cada uno de los faltantes, esto con la finalidad de agilizar el proceso de exportación.

5. Considerando que la información es un factor importante en la toma de decisiones se investigaron los apoyos gubernamentales con los que la empresa Saniz puede ser beneficiada, los datos arrojaron que estos son de tipo fiscal y económico. Específicamente, devolución de impuestos, compensaciones y financiamiento, créditos, factoraje internacional de exportación, respectivamente.
6. Las regulaciones arancelarias para la exportación de jarabe de maguey en México, únicamente refiere el pago del Derecho de Trámite Aduanero, quedando exenta del pago de impuestos de IVA y otros, esto conforme a la fracción arancelaria. Por su parte, las regulaciones No arancelarias son el Certificado de origen, NOM'S, envase y embalaje, certificado fitosanitario entre otras.
7. Se propuso tres tipos de negociaciones adaptables al tipo de embarque y material a exportar, esto con el propósito de contar con diferentes alternativas de negociación, mismas que se describen para su comparación y valoración tanto de la empresa familiar Saniz como del posible comprador. Entre ellas, se identifica el uso de los Incoterms, principalmente el FOB, CIF y CFR.
8. De acuerdo con un análisis financiero el cual permitió conocer los costos de producción, transformación, mano de obra y finalmente el costo unitario de la producción, se realizó la comparación de las distintas formas de pago para este tipo de exportación, abarcando los niveles de seguridad, ventajas y desventajas. La forma de pago más conveniente para la empresa es la carta de crédito.

9. Con el objetivo de contar con una seguridad jurídica que respalde las operaciones de ambas partes. Se diseñó una propuesta de contrato que ayude a la correcta interpretación en los condicionantes de los trámites comerciales y .tener un punto de partida entre la empresa Saniz y el comprador, esto con ayuda de un contrato madre y datos existentes de la empresa Saniz.

10. De acuerdo a los apoyos tecnológicos y financieros existentes en México, se puede determinar que la empresa familiar Saniz puede acceder a distintos apoyos de los tres niveles de gobierno, los apoyos van desde asistencia técnica, comercio electrónico, diseño y desarrollo de producto hasta aspectos legales y crediticios, por tal motivo se enlistaron por orden de importancia.

11. La Hipótesis se acepta ya que con la implementación del plan de exportación la empresa Saniz crea una alternativa de mayor rentabilidad financiera debido a que obtiene un incremento del 54% de margen de comercialización.

XIV. REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

1. Aguilar, J. (2003). ¿Dulce Alternativa? Edulcolorantes Artificiales: Consultado 20-03-2017 en Procuraduría Federal del Consumidor. http://www.profeco.gob.mx/revista/publicaciones/adelantos_04/edulcorantes_abr04.pdf
2. Alava, D., & Mena, J. (2013). *Plan de Exportación de Uvilla al Mercado Español*. Tesis de licenciatura, Universidad Politecnica Salesiana, Guayaquil, Ecuador. Consultado 21-04-2017 en <https://dspace.ups.edu.ec/bitstream/123456789/5240/1/UPS-GT000422.pdf>
3. Álvarez, C. (2010). Apuntes de la materia Orgón y Métodos del trabajo. Consultado 17-03-2017 en <http://www.elergonomista.com/dom01.html>
4. Alzate, P. (2008). El contrato. Definición y tipos. Consultado 17-03-2017 en <http://www.am-abogados.com/blog/el-contrato-definicion-y-tipos/110/>
5. American Academy of Family Physicians. (2015). Sustitutos para el Azucar. Consultado 18-03-2017 en <https://es.familydoctor.org/sustitutos-para-el-azucar/>
6. Asociación para la Investigación de Medios de Comunicación (AIMC). (2015). Nuevo Sistema de Clasificación Socioeconómica de la Población Española. Consultado 15-06-2017 en <http://www.aimc.es/AIMC-y-ANEIMO-establecen-un-nuevo.html>
7. Asociación Mexicana de Inteligencia de Mercado y Opinión (AMAI). (2008). Niveles socioeconomicos. Consultado 15-06-2017 en <http://nse.amai.org/nseamai2/>
8. Banco Nacional de Comercio Exterior S.N.C. (BANCOMEXT). (2016). Consultado 21-04-2017 en <http://www.gob.mx/bancomext/documentos/bancomext-es-el-banco-de-desarrollo-que-apoya-la-actividad-de-comercio-exterior-en-mexico>
9. Banco Nacional de Comercio Exterior S.N.C. (BANCOMEXT). (2005). Guia Basica del Exportador. Consultado 18-03-2017 en <https://www.gob.mx/cms/uploads/attachment/file/63793/GuiaBasicaDelExportador.pdf>

10. Banco Nacional de Comercio Exterior S.N.C. (BANCOMEXT). (2016). Empresas que apoyamos. Consultado 18-03-2017 en <http://www.bancomext.com/empresas-que-apoyamos/pymex>
11. BLOG DE YASEC. (2014). Tramites necesarios. Consultado 15-05-2017 en <http://yacs.blogspot.es/tags/tramites-necesarios/>
12. Borísov, Zhamin & Makárova. (2000). Enciclopedia Virtual. Consultado 16-03-2017 en <http://www.eumed.net/cursecon/dic/bzm/m/mercancia.htm>
13. Camara de Comercio Polaco Española. (2016). Consultado 15-06-2017 en <http://www.phig.pl/es/media/noticias/92/2016/08/23/espana-resumen-economico-de-2015/>
14. Carrefour. (2017). Siropes de agave. Consultado 15-06-2017 en https://www.carrefour.es/supermercado/detail/Sirope-de-Agave-/_/R-650201778
15. Carretero, N. (2016). Enganchados al azúcar. Consultado 19-03-2017 en http://politica.elpais.com/politica/2016/10/07/actualidad/1475832320_182478.html
16. Central Intelligence Agency (CIA). (2016). Consultado 19-03-2017 en https://www.cia.gov/library/publications/resources/the-world-factbook/geos/print_sp.html
17. Cerda, A. (2000). *Portuario de Comercio Exterior* (1a ed., pp. 16). México: Trillas.
18. Consigmar. (2017). Tipo de Contenedores. Consultado 20-07-2017 en <http://consigmar.com/index.php/tipos-y-medidas-de-contenedores/>
19. El Corte Inglés. (2017). Siropes de agave. Consultado 15-06-2017 en https://www.elcorteingles.es/supermercado/sm2/es_ES/010973/supermarket/dieteticos/dietetica-y-nutricosmetica/desayunos-dulces-y-pan/sirope/0110120753200102___?publicNav=true
20. El Economista. (2017). Mercados y cotizaciones. Consultado 16-06-2017 en <http://empresite.eleconomista.es/Actividad/PRODUCTOS-ECOLOGICOS/>
21. Federación Española de Diabetes (FEDE). (2015). Noticias Actuales. España. Consultado 15-03-2017 en http://www.fedesp.es/portal/1/main_noticias.aspx

22. Federación Internacional de Diabetes (FID). (2015). ¿Que es la diabetes? España. Consultado 15-03-2017 en <http://www.idf.org/diabetesatlas/5e/es/que-es-la-diabetes>
23. Fernández, F. (2015). Los símbolos ISO para embalajes. Consultado 21-07-2017 en <http://blog.cajaeco.com/los-simbolos-iso-para-embalajes/>
24. Fiscalidad y Union Aduanera. (2017). Consultado 05-04-2017 en http://ec.europa.eu/taxation_customs/dds2/taric/measures.jsp?Lang=es&SimDate=20170718&Area=MX&MeasType=&StartPub=&EndPub=&MeasText=&GoodsText=&Taric=17029095&search_text=goods&textSearch=&LangD escr=es&OrderNum=&Regulation=&measStartDat=&measEndDat=
25. García, S. (2013). Jarabe de agave, alternativa natural. Consultado 15-03-2017 en <http://www.alimentacion.enfasis.com/articulos/68396-jarabe-agave-alternativa-natural>
26. Gracia, C. (2009). *Elementos del comercio Exterior "Guía para Estudiantes y Profesionales"* (1a ed., pp. 20). México: Trillas.
27. Grupo ECoticias. (2016). 'The Green Revolution' Se va imponiendo en España. Consultado 15-06- 2017 en <http://www.ecoticias.com/agricultura-ecologica/132415/The-Green-Revolution-imponiendo-Espana>
28. Grupo MAPFRE. (2017). Seguro de Transporte de Carga MAPFRE. Consultado 05-06-2017 en <https://www.mapfre.com.mx/seguros-mx/empresas/seguros-empresariales/empresariales/seguro-de-transporte-de-carga/>
29. Grupo PDI. (2017). Seguros internacionales de exportación. onultado 05-06-2017 en <http://www.grupopdi.com/seguro-de-mercancias.html>
30. HSBC México, S.A., Institución de Banca Múltiple, Grupo Financiero HSBC. (2017). Diferencias del comercio entre economías cerradas y abiertas. Consultado 15-03-2017 en <https://globalconnections.hsbc.com/mexico/es/articles/diferencias-del-comercio-entre-economias-cerradas-y-abiertas>
31. Instituto Nacional de Comercio Exterior y Aduanas (INCEA). (2006). Comercio Exterior. Consultado 20-07-2017 en <http://www.incea.org.mx/cursos-exportacion>

32. Instituto Nacional de Comercio Exterior y Aduanas (INCEA). (2016). Incoterms. Consultado 20-07-2017 en <http://www.comercioyaduanas.com.mx/incoterms/incoterm/135-que-es-incoterm-cif>
33. Instituto Nacional de Estadística y Geografía (INEGI). (2016). Pymes en México. Consultado 07-05.2017 en http://www.inegi.org.mx/saladeprensa/boletines/2016/especiales/especiales2016_07_02.pdf
34. La Despensa Encantada. (2017). Siropes de agave. Consultado 15-06-2017 en <http://www.ladespensaencantada.com/tienda/XX571407/siropede-agave-500ml>
35. Lerma, A. (2003). Comercio y Marketing Internacional. Consultado 15-03-2017 en http://www.gandhi.com.mx/comercio-y-marketing-internacional?landing_source=digital
36. Logistic Summit & Expo. (2016). Intermodales en México. Consultado 20-07-2017 en <http://www.logisticamx.enfasis.com/notas/12166-mexico-y-los-corredores-intermodales-del-mundo>
37. López, A. & Ortega A. (2012). Tratados Internacionales. Consultado 20-03-2017 en <https://books.google.com.mx/books?id=GPskV-3vk5AC&pg=PA276&lpg=PA276&dq=Acuerdo+escrito+entre+varios+Estados,+regido+por+el+Derecho+Internacional,+que+puede+constar+de+uno+o+varios+instrumentos+jur%C3%ADdicos+conexos+y+siendo+indiferente+su+denominaci%C3%AD>
38. Marbert, C. (1998). *Comercio Internacional "Aspectos Operativos, Administrativos y Financieros"* (1a ed., pp. 33, 42 y 45). México: Trillas.
39. Ministerio de agricultura y pesca, alimentación y medio ambiente. (2015). La producción ecológica. Consultado 22-06-2017 en <http://www.mapama.gob.es/es/alimentacion/temas/la-agricultura-ecologica/>
40. Muñoz-Márquez D. B., Rodríguez-Jasso R. M., Rodríguez-Herrera R., Contreras-Esquivel J. C., & Aguilar-González C. N. (2013). Producción Artesanal del Aguamiel: Una Bebida Tradicional Mexicana. *Acta Quimica Mexicana*, 5(10)12–17. Obtenido de <http://www.posgradoeinvestigacion.uadec.mx/AQM/No.%2010/5%20produccion.pdf>

41. Perez, J., & Merino, M. (2013). Definición de Precolombino. Consultado 21-03-2017 en <http://definicion.de/precolombino/>
42. PROMEXICO. (2015). Decidete a Exportar Guia Basica. Consultado 14-03-2017 en <http://www.promexico.mx/documentos/pdf/guia-basica-del-exportador-promexico.pdf>
43. Quiñones, O. (2015). ProMéxico: Servicios Proporcionados a la Empresa Mexicana. Consultado 12-04-2017 en <http://www.comercioyaduanas.com.mx/aduanas/aduana/302-promexico-servicios-proporcionados-a-la-empresa-mexicana>
44. Ramirez, J. (2016). Los Magueyes y sus infinitos usos. Consultado 23-03-2017 en https://prepaoviedo.files.wordpress.com/2016/01/articulo_magueyes.pdf
45. Regimi, P. (2013). Incoterms y su mala utilización. Consultado 20-07-2017 en <https://grupof2016.wordpress.com/2015/03/29/incoterms-y-su-mala-utilizacion/>
46. Reyes, O. (2014). Gestion Logistica de los Necocios Internacionales. Consultado 25-03-2017 en <http://www.eumed.net/libros-gratis/2014/1396/negociacion.htm>
47. Ruiz, I. (2015). Jarabe de Agave y su comercializacion. Consultado 23-03-2017 en <http://www.eumed.net/libros>
48. Safecargo. (2017). Seguros de transporte terrestre. Consultado 10-06-2017 en <http://www.segurodetransporte.mx/index.php>
49. SANTANDER Trade Portal. (2017). España: Presentación General. Consultado 15-06-2017 en <https://es.portal.santandertrade.com/analizar-mercados/espana/presentacion-general>
50. Servicio de Administración Tributaria (SAT). (2014). Consultado 15-04-2017 en www.sat.gob.mx/
51. Servicio de Administración Tributaria (SAT). (2014). Ley Federal de Derechos. Consultado 04-03-2017 en http://www.sat.gob.mx/moa/Paginas/ley_federal_derechos.html
52. Servicio de Administración Tributaria (SAT). (2016). Ley aduanera. Consultado 19-03-2017 en http://www.sat.gob.mx/moa/Paginas/ley_aduanera.html

53. SeaRates. (2017). Consultado 20-06-2017 en <https://www.searates.com/shipping/list/?id=450850>
54. Secretaría de Comunicaciones y Transportes. (2012). Consultado 20-07-2017 en <http://www.sct.gob.mx/despliega-noticias/article/traza-tu-ruta>
55. Secretaría de Comunicaciones y Transportes. (2015). Consultado 20-07-2017 en http://www.sct.gob.mx/fileadmin/CGPMM/U_DGMM/inicio/noticias/Prontuario_Actualizaci%C3%B3n.pdf
56. Secretaria de Economía. (2017). Consultado 23-03-2017 en <https://www.gob.mx/se/acciones-y-programas/comercio-exterior>
57. Secretaria de Estado De Comercio España. (2014). Regímenes Comerciales de Importación y Exportación. Consultado 15-06-2017 en <http://www.comercio.es/es-ES/comercio-exterior/politica-comercial/regimenes-comerciales-importacion-exportacion/Paginas/legislacion-regimenes-comerciales.aspx>
58. Secretaria de Hacienda y Credito Público (SHCP). (2013). Mexico al Exterior. Consultado 27-03-2017 en http://www.sat.gob.mx/moa/Paginas/ley_aduanera.html
59. Sistema Integrado de Información de Comercio Exterior (SIICEX). (2107). Consultado 11-03-2017 en www.siicex.gob.mx/
60. TIBA España. (2014). Paletizado de mercancías. Consultado 09-06-2017 en <http://www.tibagroup.com/es/paletizado-mercancias>
61. Zamora, A. (2011). Rentabilidad y Ventaja Comparativa. Consultado 18-03-2017 en <http://www.eumed.net/libros-gratis/2011c/981/concepto%20de%20rentabilidad.html>
62. Zudaire, M. (2016). Sirope de agave como alternativa al azúcar. Consultado 19-03-2017, de http://www.consumer.es/web/es/alimentacion/aprender_a_comer_bien/curiosidades/2009/03/20/184099.php

XV. ANEXOS

15.1 Solicitud logotipo Hecho en México

gob mx
Secretaría de Economía Dirección General de Normas

Solicitud de autorización de uso del logotipo Hecho en México

Homoclave del formato SE-FO-04-016	Fecha de publicación del formato en el DOF 31 V 2016
---------------------------------------	---

Tiempo máximo de respuesta: 5 días hábiles*	Uso exclusivo de SE
---	---------------------

Documentos que debe ingresar con esta solicitud: 1. Acta Constitutiva de la empresa (Copia simple) 2. Cédula del Registro Federal de Contribuyentes (Copia simple) 3. En su caso, instrumento que acredite las facultades de su representante legal (Copia simple) En caso de contar con el Registro Único de Personas Acreditadas, no será necesario llenar los campos marcados con un asterisco (*)	Solicitud número: (Cítese para cualquier información) Sello de recepción:
---	---

I. Datos del solicitante

RUPA: (Opcional)	Nombre, denominación o razón social:		
CURP*: (Sólo en caso de ser persona física):			
RFC:			
Código postal*:	Calle*:	Número exterior*:	
Número interior*:	Colonia*:	Estado*:	
Municipio o Alcaldía*:	Teléfono fijo*:	Correo electrónico*:	
Autorizo a la Secretaría de Economía a que se utilice el correo electrónico señalado en el punto anterior para que se me notifique, en su caso, el requerimiento de información y/o documentación faltante así como la resolución de la solicitud de autorización.			
<input checked="" type="radio"/> SI <input type="radio"/> No			

* Durante este lapso el solicitante podrá recibir un requerimiento sobre información o documentación faltante o errónea o bien, la autorización para el uso de logotipo "Hecho en México".

De conformidad con los artículos 4 y 69-M, fracción V de la Ley Federal de Procedimiento Administrativo, los formatos para solicitar trámites y servicios deberán publicarse en el Diario Oficial de la Federación (DOF).

MÉXICO
GOBIERNO DE LA FEDERACIÓN



SE
SECRETARÍA DE ECONOMÍA

COEHEM
COMITÉ EJECUTIVO
de Normas y Estándares

Contacto:
Avenida Puente de Tecamachalco 6, Colonia Lomas de Tecamachalco, Naucalpan de Juárez, México, México, C.P. 53950, Teléfono (55) 57299100

Continuación de solicitud logotipo Hecho en México...

gob mx
Secretaría de Economía Dirección General de Normas

II. Datos de los productos que ostentarán el logotipo

Nombre del producto	Descripción del producto que ostentará el logotipo y, en su caso la forma en que los insumos o partes mexicanas se utilizan en el proceso productivo

III. Datos del representante legal

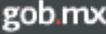
RUPA:	Nombre(s):	Primer apellido:	Segundo apellido:
Código postal:	Calle:	Número exterior:	
Número interior:	Colonia:	Estado:	
Municipio o Alcaldía:	Teléfono fijo:	Correo electrónico:	

Manifiesto bajo protesta de decir verdad, que los datos asentados en la presente solicitud y los documentos que al mismo se acompañan, son ciertos y verificables en cualquier momento por las autoridades competentes.

<div style="background-color: #ccc; width: 100px; height: 20px; margin: 0 auto;"></div> Lugar y fecha	<div style="background-color: #ccc; width: 100px; height: 20px; margin: 0 auto;"></div> Nombre del solicitante o del representante legal	_____ Firma autógrafa del solicitante o del representante legal
---	--	--

Consideraciones generales para su llenado

- Esta solicitud se debe presentar en la ventanilla de atención al público de esta Secretaría ubicada en Av. Puente de Tecamachalco No. 6, Colonia Lomas de Tecamachalco, Naucalpan de Juárez, Estado de México, C.P. 53950, de 9:00 a 14:00 horas, o en las delegaciones y subdelegaciones federales de la Secretaría de Economía.
- Esta solicitud debe llenarse a máquina o con letra de molde legible en original y copia.
- En la sección I, anote su correo electrónico si desea recibir notificaciones por este medio.
- En la sección II, relacione los productos que ostentarán el logotipo, puede aumentar las filas que requiera.

	
Secretaría de Economía Dirección General de Normas	
Protección de datos personales	
Los datos personales recabados serán protegidos y serán incorporados y tratados en el Sistema de datos personales "Hecho en México", con fundamento en lo dispuesto en el Artículo 8 del Acuerdo mediante el cual se da a conocer el logotipo Hecho en México y se establecen las condiciones para el otorgamiento de la autorización para su uso, publicado el 23 de febrero de 2009, y cuya finalidad es llevar el control de los elementos mínimos de juicio que demuestren que los productos a los que se les asignará el logotipo "Hecho en México" se producen y fabrican en territorio nacional, como resultado de la transformación de insumos o que se comercializan en su estado natural, el cual fue registrado en el listado de sistemas de datos personales ante el Instituto Nacional de Transparencia, Acceso a la Información y Protección de Datos Personales (www.inai.org.mx), y no podrán ser transmitidos a ninguna persona u organismo. La Unidad Administrativa responsable del Sistema de datos personales es la Dirección General de Normas, y la dirección donde el interesado podrá ejercer los derechos de acceso y corrección ante la misma es la Unidad de Enlace de la Secretaría de Economía con domicilio en: Av. Paseo de la Reforma número 296, piso 20. Colonia Juárez, Cuauhtémoc, C.P. 06600 Ciudad de México, teléfono: 5729 9100 extensión 11327, correo electrónico contacto@economia.gob.mx . Lo anterior se informa en cumplimiento del décimo séptimo de los Lineamientos de Protección de Datos Personales (DOF 30I-X-2005).	
Trámite al que corresponde el formato: Otorgamiento de la autorización para el uso del logotipo "Hecho en México", Modalidad A) Persona física y Modalidad B) Persona moral. Número de Registro Federal de Trámites y Servicios: SE-04-016 modalidad A) y B) Fecha de autorización del formato por parte de la Oficialía Mayor: Fecha de autorización del formato por parte de Comisión Federal de Mejora Regulatoria:	
Fundamento Jurídico-administrativo: <ul style="list-style-type: none">- Ley Orgánica de la Administración Pública Federal, artículos 2 fracción II, 11, 14, 16, 26 y 34 (D.O.F. 29-XII-1976 y sus reformas).- Ley Federal de Procedimiento Administrativo, artículos 17-A y 35 (D.O.F. 04-VIII-1994 y sus reformas).- Reglamento Interior de la Secretaría de Economía, artículo 5 fracción XVI (D.O.F. 22-XI-2012 y sus reformas).- Acuerdo mediante el cual se da a conocer el logotipo "Hecho en México" y se establecen las condiciones para el otorgamiento de la autorización para su uso (DOF 23-II-2009).	
Documentos anexos: <ol style="list-style-type: none">1. Acta Constitutiva de la empresa (copia simple).2. Cédula del Registro Federal de Contribuyentes (copia simple).3. En su caso, instrumento que acredite las facultades de su representante legal (copia simple).	
Tiempo de respuesta: 5 días hábiles.	
Número telefónico del responsable del trámite para consultas: 5729-91-00 extensión: 43207 y 43243.	
Teléfonos y correos para quejas: Órgano Interno de Control en la Secretaría de Economía: 5629-95-52 (Directo) 5629-95-00 (conmutador). Extensiones: 21200, 21214, 21233 y 21247. Con horario de atención de lunes a viernes de 9:00 a 18:00 horas. Correo electrónico para quejas: denuncias@economia.gob.mx	Centro de Atención de Quejas y Denuncias de la Secretaría de la Función Pública: 2000-3000. Ext. 2164, 2000-2000 y/o 018001128700. Correo electrónico: contactociudadano@funcionpublica.gob.mx
  	Contacto: Avenida Puente de Tecamachalco 6, Colonia Lomas de Tecamachalco, Naucalpan de Juárez, México, México, C.P. 53950, Teléfono (55) 57299100

15.2 Pedimento simplificado



Formato para la Impresión Simplificada del Pedimento.



ENCABEZADO DE LA IMPRESION SIMPLIFICADA DEL PEDIMENTO

IMPRESION SIMPLIFICADA DEL PEDIMENTO			Página 1 de N		
NUM. PEDIMENTO:		T. OPER	CVE. PEDIMENTO:		CERTIFICACIONES
DESTINO:		PE SO BRUTO:	ADUANA E/S:		
DATOS DEL IMPORTADOR /EXPORTADOR					
RFC:		CURP:			
CÓDIGO DE ACEPTACIÓN:	CODIGO DE BARRAS		CLAVE DE LA SECCION ADUANERA DE DE SPACHO:		

MARCAS, NUMEROS Y TOTAL DE BULTOS:						
FECHAS						
CUADRO DE LIQUIDACION						
CONCEPTO	F.P.	IMPORTE	CONCEPTO	F.P.	IMPORTE	TOTALES
						EFFECTIVO
						OTROS
						TOTAL

ENCABEZADO PARA PAGINAS SECUNDARIAS DE LA IMPRESION SIMPLIFICADA DEL PEDIMENTO

El encabezado de las páginas 2 a la última página es el que se presenta a continuación.

ANEXO DEL PEDIMENTO				Página M de N
NUM. PEDIMENTO:	TIPO OPER:	CVE. PEDIM:	RFC:	
			CURP:	

PIE DE PAGINA DE TODAS LAS HOJAS DE LA IMPRESION SIMPLIFICADA DEL PEDIMENTO

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:
RFC: CURP:	
MANDATARIO/PERSONA AUTORIZADA	
NOMBRE:	
RFC: CURP:	
NUMERO DE SERIE DEL CERTIFICADO:	
FIRMA ELECTRONICA AVANZADA:	

FIN DEL PEDIMENTO

Con el fin de identificar la conclusión de la impresión simplificada del pedimento, en la última página, se deberá imprimir la siguiente leyenda, inmediatamente después del último bloque de información que se haya impreso.

*****FIN DE PEDIMENTO *****NUM. TOTAL DE PARTIDAS: *****CLAVE PREVALIDADOR: *****

15.3 Factura comercial Saniz

ISELA AUREA ISLAS MONTIEL

RFC Emisor : IAMI671101MZ4

Domicilio Fiscal del Emisor :

Calle PROLONGACION MORELOS No. Exterior 3 Localidad SAN FELIPE
SULTEPEC Referencia ENTRE CARRETERA MÉXICO - VERACRUZ Y CALLE
EMILIANO ZAPATA, A 500 METROS SE LA ZONA ARQUEOLÓGICA
TECOAQUE Municipio CALPULALPAN Estado Tlaxcala MÉXICO CP. 90200

Sucursal- :

RFC Receptor : XEXX010101000

Slow Food

Calle Piazza XX Settembre No. Exterior 5 Localidad Bra Municipio Cuneo Italia
CP. 12042

Folio Fiscal:

A9EFC2E6-9A8B-4501-ABBD-6D9495F78971

No de Serie del CSD:

00001000000303276934

Lugar, Fecha y hora de emisión:

Calpulalpan, Tlaxcala 2017-05-31T10:15:38

Efecto del Comprobante:

ingreso

Folio y Serie:

0011

Régimen Fiscal:

RÉGIMEN DE INCORPORACIÓN FISCAL

CANTIDAD	UNIDAD DE MEDIDA	NÚMERO DE IDENTIFICACIÓN	DESCRIPCIÓN	PRECIO UNITARIO	IMPORTE
120	PIEZA (250ml)		JARABE DE Maguey (4 CAJAS CON 30 PIEZAS CADA UNA)	60	7200

Motivo del Descuento:

Moneda: PESO

Tipo de cambio:

Forma de Pago: EFECTIVO

Método de Pago: EFECTIVO

Número de cuenta de Pago:

Condiciones de Pago:

Subtotal:	\$	7200
Impuestos Traslados		
IVA 16.00 %	\$	1152
TOTAL	\$	8352.00

Continuación de factura comercial Saniz...

I SELA AUREA ISLAS MONTIEL

RFC Emisor : IAMI671101MZ4

Domicilio Fiscal del Emisor :

Calle PROLONGACION MORELOS No. Exterior 3 Localidad SAN FELIPE
SULTEPEC Referencia ENTRE CARRETERA MEXICO - VERACRUZ Y CALLE
EMILIANO ZAPATA, A 500 METROS SE LA ZONA ARQUEOLOGICA
TECOAQUE Municipio CALPULALPAN Estado Tlaxcala MEXICO CP. 90200

Sucursal- :

RFC Receptor : XEXX010101000

Slow Food

Calle Piazza XX Settembre No. Exterior 5 Localidad Bra Municipio Cuneo Italia
CP. 12042

Folio Fiscal: A9EFC2E6-9A8B-4501-ABBD-6D9495F78971

No de Serie del CSD: 00001000000303276934

Lugar, Fecha y hora de emisión:
Calpulalpan, Tlaxcala 2017-05-31T10:15:38

Efecto del Comprobante:
ingreso

Folio y Serie: 0011

Régimen Fiscal:
RÉGIMEN DE INCORPORACIÓN FISCAL

Total con letra:

OCHO MIL TRESCIENTOS CINCUENTA Y DOS PESO, 00/100

Sello digital del CFDI:

MaZNNwps0NctIH9zlcArOAWrzmV9a/ThNO83ptelj0sxxVafamO+3QY1g+EYAprVpy1WreEw+KUXiZ8dLaGMWwAxT73Mhf+dg
+97YvmmE9v9gghLkIS1J9ohvHlzxPZ9ltjVHYGqSNWSETCR9i+IveWWfJdePwjKixGideK4=

Sello del SAT:

dYIi3qEKPTjY4ladA5KYdCpowUGWleYSjpaPXyIQp0MJox1pbURYcVn96RXHQIR2F13pZREVq5uMnsD6kAmhisMao40bCR8g
+H6E4EWJODx9+hamIHZ7AJOMIU6+vx/1Yr5i2h1xeyrvNLLcWooxy+tzEGmYGUikHzctcsF5o2jzkVWbCOCYBFINROwZC+Ogu8iyxySjT0LQND0nB
+oF4IERXIKOaCBbGWcGZMoPHVukTm5QJygReA20EsnaJSHoxS8y7iWxXa1CbqBR8RHV25nYXhQALakSmCwxRCD0f0vgtbMYvsllio054zZ6slixJMHShSwNmYw==



Cadena Original del complemento de certificación digital del SAT

||1.0|A9EFC2E6-9A8B-4501-ABBD-6D9495F78971|2017-05-31T11:32:24|MaZNNwps0NctIH9zlcArOAWrzmV9a/ThNO83ptelj0sxxVafamO
+3QY1g+EYAprVpy1WreEw+KUXiZ8dLaGMWwAxT73Mhf+dg+97YvmmE9v9gghLkIS1J9ohvHlzxPZ9ltjVHYGqSNWSETCR9i
+IveWWfJdePwjKixGideK4=[00001000000403258748]|

No de Serie del Certificado del SAT: 00001000000403258748

Fecha y hora de certificación: 2017-05-31T11:32:24

Legenda Fiscal:

- Código Fiscal: 91019770048

15.4 Carta de encomienda



Servicio de Administración
Tributaria

Encargo conferido al agente aduanal para
realizar operaciones de comercio exterior y
la revocación del mismo.



- PADRON DE IMPORTADORES.
- C. AGENTE ADUANAL.

1. FECHA DE ELABORACION:

DIA	MES	AÑO
-----	-----	-----

LLENAR A MANO O MAQUINA, CON TINTA
NEGRA O AZUL

2. CLAVE DEL REGISTRO FEDERAL DE CONTRIBUYENTES:

--

3. DATOS DE IDENTIFICACION DEL IMPORTADOR:

APELLIDO PATERNO,	MATERNO	NOMBRE (S) O DENOMINACION O RAZON SOCIAL
CALLE	NUMERO Y/O LETRA EXTERIOR	NUMERO Y/O LETRA INTERIOR
COLONIA	CODIGO POSTAL	TELEFONO
LOCALIDAD	MUNICIPIO	ENTIDAD FEDERATIVA

4. TIPO DE AVISO A PRESENTAR:

(MARGUE CON UNA "X" SOLO UNA OPCION)

A. AUTORIZACION DE PATENTES POR
PRIMERA VEZ

B. ADICION DE PATENTES
AUTORIZADAS

C. REVOCACION DEL ENCARGO
CONFERIDO

5. ENCARGO QUE SE CONFIERE:

DE CONFORMIDAD CON LO ESTABLECIDO EN EL ARTICULO 58, FRACCION III DE LA LEY ADUANERA VIGENTE, INFORMO QUE ENCOMIENDO AL AGENTE ADUANAL PARA EFECTUAR EL DESPACHO DE LAS MERCANCIAS DE COMERCIO EXTERIOR A NOMBRE DE MI REPRESENTADA, AL C.:

NOMBRE DEL AGENTE ADUANAL	PATENTE
FERNANDO INIGO BARRENECHEA TORRES	3039
CON VIGENCIA: (MARGUE CON UNA "X" SOLO UNA OPCION)	OTRA: _____ (ESPECIFIQUE VIGENCIA: DIAS/MES/AÑO)
INDEFINIDO <input type="checkbox"/>	POR UNA OPERACION: <input type="checkbox"/>
UN AÑO <input type="checkbox"/>	(ESPECIFIQUE VIGENCIA: DIAS/MES/AÑO)

8. REVOCACION DEL ENCARGO CONFERIDO:

DE CONFORMIDAD CON LO ESTABLECIDO EN LA REGLA 2.8.17., NUMERAL 8. DE CARACTER GENERAL EN MATERIA DE COMERCIO EXTERIOR, INFORMO A USTED QUE REVOCO LA ENCOMIENDA AL AGENTE ADUANAL PARA EFECTUAR EL DESPACHO DE LAS MERCANCIAS DE COMERCIO EXTERIOR A NOMBRE DE MI REPRESENTADA, AL C.:

NOMBRE DEL AGENTE ADUANAL	PATENTE
A PARTIR DE:	(ESPECIFIQUE FECHA: DIA /MES/AÑO)

7. DATOS DEL REPRESENTANTE LEGAL:

APELLIDO PATERNO, MATERNO, NOMBRE(S)	CLAVE DEL REGISTRO FEDERAL DE CONTRIBUYENTES DEL REPRESENTANTE LEGAL DE LA EMPRESA
CORREO ELECTRÓNICO:	
BAJO PROTESTA DE DECIR VERDAD MANIFIESTO QUE TODOS LOS DATOS ASENTADOS SON REALES Y EXACTOS, QUE LA REPRESENTACION LEGAL CONFERIDA AL SUSCRITO NO HA SIDO REVOCADA, NI MODIFICADA TOTAL O PARCIALMENTE A LA FECHA DE EXPEDICION DEL PRESENTE Y ME COMPROMETO A DAR A CONOCER AL MENCIONADO AGENTE ADUANAL DE MANERA OPORTUNA, EL PRESENTE FORMATO, ASI COMO, EL O LOS CAMBIOS DE DOMICILIO QUE PRESENTE ANTE EL RFC PARA EL CORRECTO LLENADO DE LOS PEDIMENTOS Y, EN SU CASO, LA REVOCACION DEL PODER QUE ME FUE CONFERIDO COMO REPRESENTANTE LEGAL.	
NOMBRE Y FIRMA AUTOGRAFA DEL CONTRIBUYENTE O REPRESENTANTE LEGAL	
ACREDITACION DEL REPRESENTANTE LEGAL CONFORME AL ARTICULO 18 DEL CODIGO FISCAL DE LA FEDERACION:	
NUMERO DE ESCRITURA PUBLICA	NOMBRE Y NUMERO DEL NOTARIO PUBLICO
CIUDAD	FECHA

ESTE FORMATO DEBERA PRESENTARSE EN ORIGINAL.

15.5 Conocimiento de embarque

BILL OF LADING CONOCIMIENTO DE EMBARQUE

1. SHIPPER / EXPORTER (Complete name address) Embarcador		3. BOOKING N° (Reserva N°)		3(a) BILL OF LADING N°		
		3(b) DATE (fecha)				
		4. EXPORT REFERENCE (referencias de exportación)				
5. CONSIGNEED TO (Consignado a)		6. FORWARDING AGENT (agente embarcador)				
7. NOTIFY PARTY (notifíquese a)		8. DOMESTIC ROUTING / EXPORT INSTRUCTIONS (ruta doméstica / instrucciones de exportación)				
9. VESSEL (nave)	10. PLACE OF RECEIPT BY CARRIER (carga recibida en)	11. RELAY POINT (puerto de conexión)	12. POINT AND COUNTRY OF ORIGIN (lugar y país de origen)			
VOYAGE (viaje)	13. PORT OF LADING (puerto de carga)	14. LOADING PIER (terminal / muelle)	15. TYPE OF MOVE (tipo de movimiento)			
FLAG (bandera)	17. PLACE OF DELIVERY BY CARRIER (lugar de entrega de la carga)	16. ORIGINALS TO BE RELEASED AT (originales para entregarse en)				
PARTICULARS FURNISHED BY SHIPPER contenido según el embarcador						
19. MARKS AND NUMBERS (marcas y números)	20. NUMBERS OF PACKAGES (número de bultos)	21. DESCRIPTION OF PACKAGES AND GOOD (descripción de mercancías)		22. WEIGHT (libras / kilos)	23. MEASUREMENTS (medidas)	
FREIGHT CHARGES flete	RATED AS flete básico	PER por	RATE tarifa	TO BE PREPAID IN US DOLLARS pre pagado en dólares	COLLECT IN USD a cobrar en dólares	FREIGHT CURRENCY moneda local
			TOTAL			

IN WITNESS WHERE OF THE CARRIER BY ITS AGENT HAS SIGNED.....ORIGINAL B/L

SIGNATURE..... BY.....

CARRIER

DECLARED VALUE..... BY.....

FOR SHIPPER

15.6 Solicitud de seguro



Boulevard Magnocentro # 5 Col. Centro Urbano Interomas,
Huilquilucan, Estado de México C.P. 52760 Tel. 5230 7000 R.F.C. MTE-440316E84

Solicitud de Seguro de Transportes Carga

Cotización ()
Póliza ()
Endoso ()
Renovación ()

Tipo de Póliza

Especifica por Viaje () Póliza o Declaración Mensual () Póliza de Pronóstico ()

Póliza No. _____

Fecha: _____

VIGENCIA DEL MOVIMIENTO (dd-mm-aa)

Desde las 12:00 hrs: / / Hasta las 12:00 hrs: / /

Moneda

Folio No:

DATOS DEL SOLICITANTE:

Nombre:

R.F.C. Tipo de Persona: Física () Moral ()

Y/O:

R.F.C. Tipo de Persona: Física () Moral ()

DOMICILIO DEL SOLICITANTE (Si el domicilio de cobro es diferente al solicitante, favor de indicar en el campo de observaciones)

Calle: Colonia: C.P. Estado: Teléfono: Población o delegación:

Clave del Agente: Nombre del Agente: Teléfono:

Forma de Pago: Mensual () Trimestral () Semestral () Anual () Conducto de Envío: Agente () Cobrador () Compañía ()

Conducto de cobro: Agente () Banco () Cobrador () Tarjeta de Crédito () Ventanilla Bancaria ()

Tarjeta de Crédito: Visa () Master Card () American Express () Otro:

Banco: *Cargo automático a cuenta de cheques (Nombre del Banco)

Tarjeta de Crédito o Banco: No. Cuenta: Fecha de cobro:

En caso de cobranza por banco de cargo automático a cuenta de cheques o tarjeta de crédito se deberán entregar los formatos respectivos debidamente firmados.

BENEFICIARIO PREFERENTE: (Razón Social o Banco):

Descripción de mercancía:

Descripción de la mercancía a transportar (Uso, Dimensión y Composición): Nueva () Usada () Continuación del riesgo Si () No ()

Tipo de empaque: Nuevo () Usado ()

Descripción del empaque y/o embalaje:

Viaja en contenedor cerrado: Si () No ()

Lugar de Origen: Ciudad: País: Via:

Lugar de Destino: Ciudad: País:

MEDIO DE CONDUCCIÓN:

() Buque y conexiones Nombre del buque:
() Solo Buque Antigüedad en años del buque: Clasificación:
() Cabotaje Bandera de la embarcación: Carga sobre cubierta: Si () No ()
() Camión de servicio público federal () Abierto (Redilas, Estacas, Plataforma, etc.) Caja Metálica Cerrada ()
() Camión propio () Abierto (Redilas, Estacas, Plataforma, etc.) Caja Metálica Cerrada ()
() Ferrocarril Furgón () Abierta (Redilas, Estacas, Plataforma, etc.) Furgón Cerrado ()
() Avión y conexiones
() Buque, avión y conexiones
Valor para seguro: Precio costo de adquisición () Precio costo producción () Valor real ()

Continuación solicitud de seguro...



LLENAR SOLO EN CASO DE POLIZA A DECLARACION O DE PRONOSTICO (Volumen "MENSUAL" estimado de embarques de bienes de tránsito)

Tipo	Volumen	Numero de viajes	Limite de embarque
Importaciones			
Exportaciones			
República Mexicana			
Area Metropolitana			
Entre filiales			
Total			

LIMITE MAXIMO POR EMBARQUE Y/O VALOR DEL EMBARQUE:

COBERTURAS A CONTRATAR:

Robo de bulto por entero:	Amparado ()	Excluido ()			
Robo parcial:	Amparado ()	Excluido ()	Robo de bulto por entero		
Mojadura y oxidación:	Amparado ()	Excluido ()	a consecuencia de asalto:	Amparado ()	Excluido ()
Contaminación:	Amparado ()	Excluido ()			
Manchas:	Amparado ()	Excluido ()	Robo parcial a consecuencia		
Rotura o rajadura:	Amparado ()	Excluido ()	de asalto:	Amparado ()	Excluido ()
Derrame por rotura de envase:	Amparado ()	Excluido ()			
Echazón o barredura:	Amparado ()	Excluido ()	Robo total de los bienes a		
Baratería del Capitán:	Amparado ()	Excluido ()	consecuencia de asalto:	Amparado ()	Excluido ()
Robo total de los bienes:	Amparado ()	Excluido ()			
Maniobras de carga y descarga:	Amparado ()	Excluido ()			

EXTENSION DE VIGENCIA:

Bodega a bodega para embarques Terrestres y Aéreos ()	Estadia de 30 días en bodega de recinto aduanal ()
Bodega a bodega para embarques Marítimos ()	Estadia de 30 días en bodega de recinto aduanal ()

ESPECIFICACIONES:

Tipo de contrato:	Cif ()	Fob ()	C&F ()	Otros:
No. De conocimiento, talón o guía de embarque:	Consignatario:			

ANTECEDENTES:

¿Ha estado asegurado en otras compañías?	Si ()	No ()	Nombre de la Compañía:
Motivo de cambio de aseguradora:			
Mencione primas pagadas, causas y montos de sus siniestros en los últimos tres años:			
Indique su siniestralidad de los últimos 5 años (adjuntar al presente).			

Observaciones:

Este documento solo constituye una solicitud de Seguro y, por tanto, no representa garantía alguna de que la misma será aceptada por la empresa de seguros, ni de que, en caso de aceptarse, la aceptación concuerde totalmente con los términos de la solicitud.

De acuerdo con la circular de la C.N.S.F. No. 8-8.1.4 con fecha del 22 de Junio de 1994.

Firma del Solicitante
o Representante Legal

Firma del Agente
(Para efectos internos de la Cia)

15.7 Solicitud de devolución del IVA (F32)



SOLICITUD DE DEVOLUCIÓN

ANVERSO **32**
2016

ANTES DE INICIAR EL LLENADO, LEA LAS INSTRUCCIONES (contenidas sin circunvalos, alineadas a la derecha, sin caracteres distintos a los números).

NOMBRE DE LA ADMINISTRACIÓN DESCENTRALADA DE SERVICIOS AL CONTRIBUYENTE, DE LA GENERAL DE GRANDES CONTRIBUYENTES O DE LA GENERAL DE HIDROCARBUROS:

REGISTRO FEDERAL DE CONTRIBUYENTES

CLAVE ÚNICA DE REGISTRO DE POBLACIÓN

APPELLIDO (PALENO, MATRINO Y NOMBRE(S), DENOMINACIÓN O RAZÓN SOCIAL:

SEÑALE CON "X" EL(LOS) ANEXO(S) QUE PRESENTA	A	2	2A	2A BIS	3	4	7	7A	7B	8	8BIS	8A	8A BIS	8B	8C	9	9BIS	9A	9B	9C	10	10BIS	10A	10B
	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>												
	10C	10D	10E	10F	11	11A	12	12A	13	13A	14	14A												
	<input type="checkbox"/>	MARQUE CON "X" SI PRESENTA DISCO MAGNÉTICO PARA EFECTOS DE IVA											<input type="checkbox"/>											

1 DATOS DEL CONTRIBUYENTE

DOMICILIO FISCAL

CALLE: NO. Y/O LETRA EXTERIOR: NO. Y/O LETRA INTERIOR:

ENTRE LAS CALLES DE: Y DE:

COLONIA: MUNICIPIO DELEGACIÓN: CÓDIGO POSTAL:

LOCALIDAD: ENTIDAD FEDERATIVA: TELÉFONO:

CORREO ELECTRÓNICO:

DESCRIBA LA ACTIVIDAD QUE REALIZÓ POR LA QUE OBTUVO LA MEJOR CANTIDAD DE INGRESOS:

EN CASO DE SER ASALARIADO MARQUE CON "X", SI EL DOMICILIO QUE MANIFIESTA EN ESTA FORMA ES EL QUE INDICÓ EN LA DECLARACIÓN ANUAL:

2 TIPO DE DEVOLUCIÓN QUE SOLICITA (Marque con una "X")

1. ISR ESPECIFIQUE (1)

2. IMPAC ESPECIFIQUE (1)

3. IMPAC POR RECUPERAR DE EJERCICIOS ANTERIORES (Art. 9 LIMPAC. Deben proporcionar la información del Anexo 2 y/o 3 según corresponde y en el rubro 3 de la página 2 solo utilizará el campo K)

4. IVA ESPECIFIQUE (1)

NÚMERO DE REGISTRO ANTE AGAFF:

5. EPS ESPECIFIQUE (1)

6. IETU ESPECIFIQUE (1)

7. IDE ESPECIFIQUE (1)

8. OTROS ESPECIFIQUE EL TIPO DE TRÁMITE (1)

4 CERTIFICACIÓN (PARA USO EXCLUSIVO DE LA AUTORIDAD)

ÚLTIMO EJERCICIO POR EL QUE PRESENTÓ EL DICTAMEN FISCAL:

FECHA DE PRESENTACIÓN DEL DICTAMEN DE LOS ESTADOS FINANCIEROS PARA EFECTOS FISCALES: DÍA MES AÑO

NÚMERO DE FOLIO DE ACEPTACIÓN DEL DICTAMEN PRESENTADO POR MEDIOS ELECTRÓNICOS:

3 INFORMACIÓN PARA DEPÓSITO EN CUENTA BANCARIA

DECLARO BAJO PROTESTA DE DECIR VERDAD QUE, PARA LOS EFECTOS DEL PRIMER Y SEXTO PÁRRAFO DEL ARTÍCULO 22 Y DEL ARTÍCULO 23-B DEL CÓDIGO FISCAL DE LA FEDERACIÓN, ES MI VOLUNTAD QUE LA DEVOLUCIÓN A LA QUE TENGO DERECHO SEA DEPOSITADA EN MI CUENTA BANCARIA:

NOMBRE DEL BANCO:

NÚMERO DE CUENTA "CLAVE":

(1) Se anotará la clave del tipo de impuesto al que corresponde la promoción, en función del régimen, acto o actividad del contribuyente de conformidad con el "Catálogo de Claves" el cual se puede consultar en la página del SAT (www.sat.gob.mx). Deberá anotarse una sola clave de tipo de trámite por cada saldo a favor, incluyendo los casos de solicitud de devolución de saldos a favor de Impuesto Sobre la Renta de personas físicas que perciben ingresos de más de un capítulo de la Ley respectiva.

SE PRESENTA POR DUPLICADO

Continuación solicitud de devolución del IVA (F32) ...

REVERSO **32**

2016

5 INFORMACIÓN ESPECÍFICA DEL TRÁMITE

<p>A. MARQUE CON "X" SI EL MONTO SOLICITADO EN DEVOLUCIÓN DERIVA DE:</p> <p>B. PERIODO DEL MONTO POR EL QUE SOLICITA LA DEVOLUCIÓN</p> <p>C. TIPO DE DECLARACIÓN EN LA QUE SE MANIFIESTO EL MONTO QUE SOLICITA EN DEVOLUCIÓN</p> <p>D. FECHA DE PRESENTACIÓN DE LA DECLARACIÓN EN LA QUE SE MANIFIESTO EL MONTO POR EL QUE SOLICITA LA DEVOLUCIÓN</p> <p>E. NÚMERO DE OPERACIÓN O FOLIO DE RECEPCIÓN (1)</p>	<p>F. FECHA EN QUE SE PRESENTÓ</p> <p>G. NÚMERO DE OPERACIÓN O FOLIO DE RECEPCIÓN (1)</p> <p>H. IMPORTE DEL MONTO DECLARADO</p> <p>I. IMPORTE MANIFESTADO EN LA DECLARACIÓN DEL CAMPO L</p> <p>J. Y/O COMPENSACIONES EFECTUADAS SIN INCLUIR ACTUALIZACIÓN</p> <p>K. IMPORTE POR EL QUE SE SOLICITA DEVOLUCIÓN (I - J) (2)</p>	<p>EN CASO DE SOLICITAR DEVOLUCIÓN MANIFESTADA EN DECLARACIÓN COMPLEMENTARIA, INDICAR ADÉMÁS LOS DATOS DE LA DECLARACIÓN NORMAL</p> <p>L. IMPORTE MANIFESTADO EN LA DECLARACIÓN DEL CAMPO L</p> <p>M. IMPORTE DE LA(S) DEVOLUCIÓN(ES) Y/O COMPENSACIONES EFECTUADA(S) SIN INCLUIR ACTUALIZACIÓN</p> <p>N. IMPORTE POR EL QUE SE SOLICITA DEVOLUCIÓN (I - J) (2)</p>	<p>DÍA <input type="text"/> MES <input type="text"/> AÑO <input type="text"/></p> <p>MES <input type="text"/> AÑO <input type="text"/></p> <p>N = NORMAL C = COMPLEMENTARIA D = COMPLEMENTARIA FISCAL E = COMPLEMENTARIA POR DICTAMEN F = DEDUCCIÓN/COMPENSACIÓN G = DESCONSOLIDACIÓN</p> <p>DÍA <input type="text"/> MES <input type="text"/> AÑO <input type="text"/></p>
---	--	---	--

6 ORIGEN DEL SALDO A FAVOR O PAGO DE LO INDEBIDO (Marque con una "X")

<input type="checkbox"/> a. PAGO(S) PROVISIONAL(ES) Y/O RETENCIÓN(ES) EFECTUADA(S) EN EXCESO	<input type="checkbox"/> d. ERROR(ES) ARITMÉTICO(S)	<input type="checkbox"/> r. POR ENAJENACIONES REALIZADAS EN FRANJA FRONTERIZA
<input type="checkbox"/> b. LIBERACIÓN DE CRÉDITO(S) POR RESOLUCIÓN ADMINISTRATIVA O JUDICIAL	<input type="checkbox"/> e. DEDUCCIONES NO CONSIDERADA(S)	<input type="checkbox"/> h. OTRO(S) (Especifique)
<input type="checkbox"/> c. POR RESOLUCIÓN O SENTENCIA	<input type="checkbox"/> f. BASE DECLARADA EN EXCESO	

7 DATOS DEL REPRESENTANTE LEGAL

DECLARO BAJO PROTESTA DE DECIR VERDAD QUE LOS DATOS CONTENIDOS EN ESTA SOLICITUD Y EN LOS ANEXOS QUE SE ACOMPAÑAN SON CIERTOS

REGISTRO FEDERAL DE CONTRIBUYENTES

CLAVE ÚNICA DE REGISTRO DE POBLACIÓN

APELLIDO PATERNO

APELLIDO MATERNO

NOMBRE(S)

FIRMA DEL CONTRIBUYENTE O BIEN, DEL REPRESENTANTE LEGAL QUIEN MANIFIESTA BAJO PROTESTA DE DECIR VERDAD, QUE EL MANDATO CON EL QUE SE ACREDITA NO LE HA SIDO MODIFICADO O REVOCADO A LA FECHA

8 INSTRUCCIONES

- Esta solicitud será llevada a máquina. Únicamente se harán anotaciones dentro de los campos para efectos de identificación.
- Esta solicitud se presentará en la Administración Delegada de Servicios al Contribuyente o en la Administración General de Grandes Contribuyentes o en la Administración General de Héritamientos según corresponda.
- Se presentará una solicitud de devolución por cada:
 - ejercicio o periodo a devolver.
 - tipo de contribución, procedimiento o producto.
 - mesa el impuesto al activo o retribución pagada en ejercicios anteriores, se podrá realizar el trámite utilizando una solicitud, independientemente de los ejercicios que solicite.
- Los contribuyentes personas físicas, que cuenten con la Clave Única de Registro de Población (CURP), la anotarán a 18 posiciones en el espacio correspondiente.
- Los datos referentes a fechas se anotarán utilizando dos números arábigos para el día, dos para el mes y cuatro para el año.

Ejemplo: Ejercicio fiscal 2007:

Fecha de presentación: 25 de marzo de 2008
- Los contribuyentes que presenten por primera vez una solicitud de devolución, o lo hagan ante una Unidad Administrativa diferente a aquella ante la que lo están presentando, acompañarán original o copia certificada y fotocopia del documento (acta constitutivo o poder notarial) que acredite la personalidad del representante legal que promueve el original o la copia certificada en el momento para cobrarlo. Cuando no existiere o designe otro representante legal, se anote en original o copia certificada y fotocopia del poder notarial que acredite la personalidad del firmante de la promoción (en el original o la copia certificada se asegurará para copia).
- Cuando el contribuyente presente declaraciones a través de medios electrónicos, no será necesario que acompañe copias de los recibos de los impuestos, sólo se proporcionará el folio de la declaración donde se generó el saldo a favor, excepto cuando en el Catálogo de Servicios y Tarifas, Opción: Devoluciones y Compensaciones se indique en forma expresa la presentación de documentos.
- NÚMERO DE CUENTA BANCARIA.** Se anotará el número de la **CLASE** para depósito en cuenta bancaria proporcionada por su banco a 18 dígitos.
- TIPO DE DEVOLUCIÓN QUE SOLICITA.** En el rubro 2, marcará con "X" el campo del 1 al 6 correspondiente al concepto de la devolución que solicita, señalando en "Especifique" la clave del "Catálogo de Claves", que puede ser consultado en www.sat.gob.mx, dentro del Menú: Catálogo de Servicios y Tarifas. Marque con "X" el campo **h.** OTROS cuando se trate de devoluciones por conceptos no incluidos en los campos 1 al 7 como:
 - Devoluciones provenientes de la actualización de devoluciones.
 - Derechos, en el caso de no haberse realizado el uso o aprovechamiento de bienes o servicios no permitidos por el usuario.
 - Resoluciones judiciales, etc.

Para recibir orientación sobre esta forma oficial, puede utilizar los siguientes servicios: Portal del SAT (www.sat.gob.mx), ingresando a orientación en línea podrá obtener información en los siguientes temas: impuestos a través de su portal privado; Chat uno a uno en el Servicio de Atención Telefónica que opera a nivel nacional; Consultas sobre pagables a través de computación: 01 800 33 54 887 o bien al 01 de dirección de correo electrónico: denuncia@sat.gob.mx o en su caso, gratuita cita, acudir a los rubros de las Administraciones Delegadas de Servicios al Contribuyente.

9 DOCUMENTACIÓN QUE DEBERÁ ACOMPAÑAR A LA FORMA OFICIAL 32

La documentación que acompañe a la Forma Oficial 32 "Solicitud de Devolución", la podrá consultar en la página de Internet del SAT (www.sat.gob.mx), dentro del Menú: Catálogo de Servicios y Tarifas, Opción: Devoluciones y Compensaciones, o en la Administración Delegada de Servicios al Contribuyente más cercana a su domicilio.

10 LISTADO DE ANEXOS DE LA FORMA OFICIAL 32

MEDIO DE PRESENTACIÓN: PAPEL		MEDIO DE PRESENTACIÓN: ELECTRÓNICO* (CONTINUACIÓN)	
ANEXO	NOMBRE	ANEXO	NOMBRE
1	OPORTUNIDAD DEL SALDO A FAVOR (Forma Oficial 32)	85	DETERMINACIÓN DEL IMPUESTO ACREDITABLE RETENIDO CONTROLADO.
2	IMPUESTO AL ACTIVO PAGADO EN EJERCICIOS ANTERIORES	86	DETERMINACIÓN DE LA AMORTIZACIÓN DE PERIODOS FISCALES DE EJERCICIOS ANTERIORES CONTROLADOS.
3	IMPUESTO AL ACTIVO PAGADO EN EJERCICIOS ANTERIORES POR CONTRIBUYENTES Y CONTRIBUYENTES	87	RECONSTRUCCIÓN ESTIMADA DE FOLIOS DE RECIBOS CON PROBLEMAS.
4	OPORTUNIDAD DEL SALDO A FAVOR	88	DETERMINACIÓN DEL SALDO A FAVOR DEL IVA CON CONSOLIDACIÓN.
MEDIO DE PRESENTACIÓN: ELECTRÓNICO		89	DETERMINACIÓN DEL SALDO A FAVOR DEL IVA CON CONSOLIDACIÓN.
21	IMPUESTO AL ACTIVO PAGADO EN EJERCICIOS ANTERIORES	90	DETERMINACIÓN DE LA AMORTIZACIÓN DE PERIODOS FISCALES CON CONSOLIDACIÓN DE EJERCICIOS ANTERIORES.
22	IMPUESTO AL ACTIVO PAGADO EN EJERCICIOS ANTERIORES POR CONTRIBUYENTES Y CONTRIBUYENTES	91	DETERMINACIÓN DEL SALDO A FAVOR DEL IVA CON CONSOLIDACIÓN.
7	DETERMINACIÓN DEL SALDO A FAVOR DEL IVA.	92	DETERMINACIÓN DEL SALDO A FAVOR DEL IVA CON CONSOLIDACIÓN.
7A	DETERMINACIÓN DEL SALDO A FAVOR DEL IVA CON CONSOLIDACIÓN.	93	DETERMINACIÓN DEL SALDO A FAVOR DEL IVA CON CONSOLIDACIÓN.
7B	DETERMINACIÓN DEL SALDO A FAVOR DEL IVA CON CONSOLIDACIÓN.	94	DETERMINACIÓN DEL SALDO A FAVOR DEL IVA CON CONSOLIDACIÓN.
7C	DETERMINACIÓN DEL SALDO A FAVOR DEL IVA CON CONSOLIDACIÓN.	95	DETERMINACIÓN DEL SALDO A FAVOR DEL IVA CON CONSOLIDACIÓN.
7D	DETERMINACIÓN DEL SALDO A FAVOR DEL IVA CON CONSOLIDACIÓN.	96	DETERMINACIÓN DEL SALDO A FAVOR DEL IVA CON CONSOLIDACIÓN.
7E	DETERMINACIÓN DEL SALDO A FAVOR DEL IVA CON CONSOLIDACIÓN.	97	DETERMINACIÓN DEL SALDO A FAVOR DEL IVA CON CONSOLIDACIÓN.
7F	DETERMINACIÓN DEL SALDO A FAVOR DEL IVA CON CONSOLIDACIÓN.	98	DETERMINACIÓN DEL SALDO A FAVOR DEL IVA CON CONSOLIDACIÓN.
7G	DETERMINACIÓN DEL SALDO A FAVOR DEL IVA CON CONSOLIDACIÓN.	99	DETERMINACIÓN DEL SALDO A FAVOR DEL IVA CON CONSOLIDACIÓN.
7H	DETERMINACIÓN DEL SALDO A FAVOR DEL IVA CON CONSOLIDACIÓN.	100	DETERMINACIÓN DEL SALDO A FAVOR DEL IVA CON CONSOLIDACIÓN.
7I	DETERMINACIÓN DEL SALDO A FAVOR DEL IVA CON CONSOLIDACIÓN.	101	DETERMINACIÓN DEL SALDO A FAVOR DEL IVA CON CONSOLIDACIÓN.
7J	DETERMINACIÓN DEL SALDO A FAVOR DEL IVA CON CONSOLIDACIÓN.	102	DETERMINACIÓN DEL SALDO A FAVOR DEL IVA CON CONSOLIDACIÓN.
7K	DETERMINACIÓN DEL SALDO A FAVOR DEL IVA CON CONSOLIDACIÓN.	103	DETERMINACIÓN DEL SALDO A FAVOR DEL IVA CON CONSOLIDACIÓN.
7L	DETERMINACIÓN DEL SALDO A FAVOR DEL IVA CON CONSOLIDACIÓN.	104	DETERMINACIÓN DEL SALDO A FAVOR DEL IVA CON CONSOLIDACIÓN.
7M	DETERMINACIÓN DEL SALDO A FAVOR DEL IVA CON CONSOLIDACIÓN.	105	DETERMINACIÓN DEL SALDO A FAVOR DEL IVA CON CONSOLIDACIÓN.
7N	DETERMINACIÓN DEL SALDO A FAVOR DEL IVA CON CONSOLIDACIÓN.	106	DETERMINACIÓN DEL SALDO A FAVOR DEL IVA CON CONSOLIDACIÓN.
7O	DETERMINACIÓN DEL SALDO A FAVOR DEL IVA CON CONSOLIDACIÓN.	107	DETERMINACIÓN DEL SALDO A FAVOR DEL IVA CON CONSOLIDACIÓN.
7P	DETERMINACIÓN DEL SALDO A FAVOR DEL IVA CON CONSOLIDACIÓN.	108	DETERMINACIÓN DEL SALDO A FAVOR DEL IVA CON CONSOLIDACIÓN.
7Q	DETERMINACIÓN DEL SALDO A FAVOR DEL IVA CON CONSOLIDACIÓN.	109	DETERMINACIÓN DEL SALDO A FAVOR DEL IVA CON CONSOLIDACIÓN.
7R	DETERMINACIÓN DEL SALDO A FAVOR DEL IVA CON CONSOLIDACIÓN.	110	DETERMINACIÓN DEL SALDO A FAVOR DEL IVA CON CONSOLIDACIÓN.
7S	DETERMINACIÓN DEL SALDO A FAVOR DEL IVA CON CONSOLIDACIÓN.	111	DETERMINACIÓN DEL SALDO A FAVOR DEL IVA CON CONSOLIDACIÓN.
7T	DETERMINACIÓN DEL SALDO A FAVOR DEL IVA CON CONSOLIDACIÓN.	112	DETERMINACIÓN DEL SALDO A FAVOR DEL IVA CON CONSOLIDACIÓN.
7U	DETERMINACIÓN DEL SALDO A FAVOR DEL IVA CON CONSOLIDACIÓN.	113	DETERMINACIÓN DEL SALDO A FAVOR DEL IVA CON CONSOLIDACIÓN.
7V	DETERMINACIÓN DEL SALDO A FAVOR DEL IVA CON CONSOLIDACIÓN.	114	DETERMINACIÓN DEL SALDO A FAVOR DEL IVA CON CONSOLIDACIÓN.
7W	DETERMINACIÓN DEL SALDO A FAVOR DEL IVA CON CONSOLIDACIÓN.	115	DETERMINACIÓN DEL SALDO A FAVOR DEL IVA CON CONSOLIDACIÓN.
7X	DETERMINACIÓN DEL SALDO A FAVOR DEL IVA CON CONSOLIDACIÓN.	116	DETERMINACIÓN DEL SALDO A FAVOR DEL IVA CON CONSOLIDACIÓN.
7Y	DETERMINACIÓN DEL SALDO A FAVOR DEL IVA CON CONSOLIDACIÓN.	117	DETERMINACIÓN DEL SALDO A FAVOR DEL IVA CON CONSOLIDACIÓN.
7Z	DETERMINACIÓN DEL SALDO A FAVOR DEL IVA CON CONSOLIDACIÓN.	118	DETERMINACIÓN DEL SALDO A FAVOR DEL IVA CON CONSOLIDACIÓN.
7AA	DETERMINACIÓN DEL SALDO A FAVOR DEL IVA CON CONSOLIDACIÓN.	119	DETERMINACIÓN DEL SALDO A FAVOR DEL IVA CON CONSOLIDACIÓN.
7AB	DETERMINACIÓN DEL SALDO A FAVOR DEL IVA CON CONSOLIDACIÓN.	120	DETERMINACIÓN DEL SALDO A FAVOR DEL IVA CON CONSOLIDACIÓN.
7AC	DETERMINACIÓN DEL SALDO A FAVOR DEL IVA CON CONSOLIDACIÓN.	121	DETERMINACIÓN DEL SALDO A FAVOR DEL IVA CON CONSOLIDACIÓN.
7AD	DETERMINACIÓN DEL SALDO A FAVOR DEL IVA CON CONSOLIDACIÓN.	122	DETERMINACIÓN DEL SALDO A FAVOR DEL IVA CON CONSOLIDACIÓN.
7AE	DETERMINACIÓN DEL SALDO A FAVOR DEL IVA CON CONSOLIDACIÓN.	123	DETERMINACIÓN DEL SALDO A FAVOR DEL IVA CON CONSOLIDACIÓN.
7AF	DETERMINACIÓN DEL SALDO A FAVOR DEL IVA CON CONSOLIDACIÓN.	124	DETERMINACIÓN DEL SALDO A FAVOR DEL IVA CON CONSOLIDACIÓN.
7AG	DETERMINACIÓN DEL SALDO A FAVOR DEL IVA CON CONSOLIDACIÓN.	125	DETERMINACIÓN DEL SALDO A FAVOR DEL IVA CON CONSOLIDACIÓN.
7AH	DETERMINACIÓN DEL SALDO A FAVOR DEL IVA CON CONSOLIDACIÓN.	126	DETERMINACIÓN DEL SALDO A FAVOR DEL IVA CON CONSOLIDACIÓN.
7AI	DETERMINACIÓN DEL SALDO A FAVOR DEL IVA CON CONSOLIDACIÓN.	127	DETERMINACIÓN DEL SALDO A FAVOR DEL IVA CON CONSOLIDACIÓN.
7AJ	DETERMINACIÓN DEL SALDO A FAVOR DEL IVA CON CONSOLIDACIÓN.	128	DETERMINACIÓN DEL SALDO A FAVOR DEL IVA CON CONSOLIDACIÓN.
7AK	DETERMINACIÓN DEL SALDO A FAVOR DEL IVA CON CONSOLIDACIÓN.	129	DETERMINACIÓN DEL SALDO A FAVOR DEL IVA CON CONSOLIDACIÓN.
7AL	DETERMINACIÓN DEL SALDO A FAVOR DEL IVA CON CONSOLIDACIÓN.	130	DETERMINACIÓN DEL SALDO A FAVOR DEL IVA CON CONSOLIDACIÓN.
7AM	DETERMINACIÓN DEL SALDO A FAVOR DEL IVA CON CONSOLIDACIÓN.	131	DETERMINACIÓN DEL SALDO A FAVOR DEL IVA CON CONSOLIDACIÓN.
7AN	DETERMINACIÓN DEL SALDO A FAVOR DEL IVA CON CONSOLIDACIÓN.	132	DETERMINACIÓN DEL SALDO A FAVOR DEL IVA CON CONSOLIDACIÓN.
7AO	DETERMINACIÓN DEL SALDO A FAVOR DEL IVA CON CONSOLIDACIÓN.	133	DETERMINACIÓN DEL SALDO A FAVOR DEL IVA CON CONSOLIDACIÓN.
7AP	DETERMINACIÓN DEL SALDO A FAVOR DEL IVA CON CONSOLIDACIÓN.	134	DETERMINACIÓN DEL SALDO A FAVOR DEL IVA CON CONSOLIDACIÓN.
7AQ	DETERMINACIÓN DEL SALDO A FAVOR DEL IVA CON CONSOLIDACIÓN.	135	DETERMINACIÓN DEL SALDO A FAVOR DEL IVA CON CONSOLIDACIÓN.
7AR	DETERMINACIÓN DEL SALDO A FAVOR DEL IVA CON CONSOLIDACIÓN.	136	DETERMINACIÓN DEL SALDO A FAVOR DEL IVA CON CONSOLIDACIÓN.
7AS	DETERMINACIÓN DEL SALDO A FAVOR DEL IVA CON CONSOLIDACIÓN.	137	DETERMINACIÓN DEL SALDO A FAVOR DEL IVA CON CONSOLIDACIÓN.
7AT	DETERMINACIÓN DEL SALDO A FAVOR DEL IVA CON CONSOLIDACIÓN.	138	DETERMINACIÓN DEL SALDO A FAVOR DEL IVA CON CONSOLIDACIÓN.
7AU	DETERMINACIÓN DEL SALDO A FAVOR DEL IVA CON CONSOLIDACIÓN.	139	DETERMINACIÓN DEL SALDO A FAVOR DEL IVA CON CONSOLIDACIÓN.
7AV	DETERMINACIÓN DEL SALDO A FAVOR DEL IVA CON CONSOLIDACIÓN.	140	DETERMINACIÓN DEL SALDO A FAVOR DEL IVA CON CONSOLIDACIÓN.
7AW	DETERMINACIÓN DEL SALDO A FAVOR DEL IVA CON CONSOLIDACIÓN.	141	DETERMINACIÓN DEL SALDO A FAVOR DEL IVA CON CONSOLIDACIÓN.
7AX	DETERMINACIÓN DEL SALDO A FAVOR DEL IVA CON CONSOLIDACIÓN.	142	DETERMINACIÓN DEL SALDO A FAVOR DEL IVA CON CONSOLIDACIÓN.
7AY	DETERMINACIÓN DEL SALDO A FAVOR DEL IVA CON CONSOLIDACIÓN.	143	DETERMINACIÓN DEL SALDO A FAVOR DEL IVA CON CONSOLIDACIÓN.
7AZ	DETERMINACIÓN DEL SALDO A FAVOR DEL IVA CON CONSOLIDACIÓN.	144	DETERMINACIÓN DEL SALDO A FAVOR DEL IVA CON CONSOLIDACIÓN.
7BA	DETERMINACIÓN DEL SALDO A FAVOR DEL IVA CON CONSOLIDACIÓN.	145	DETERMINACIÓN DEL SALDO A FAVOR DEL IVA CON CONSOLIDACIÓN.
7BB	DETERMINACIÓN DEL SALDO A FAVOR DEL IVA CON CONSOLIDACIÓN.	146	DETERMINACIÓN DEL SALDO A FAVOR DEL IVA CON CONSOLIDACIÓN.
7BC	DETERMINACIÓN DEL SALDO A FAVOR DEL IVA CON CONSOLIDACIÓN.	147	DETERMINACIÓN DEL SALDO A FAVOR DEL IVA CON CONSOLIDACIÓN.
7BD	DETERMINACIÓN DEL SALDO A FAVOR DEL IVA CON CONSOLIDACIÓN.	148	DETERMINACIÓN DEL SALDO A FAVOR DEL IVA CON CONSOLIDACIÓN.
7BE	DETERMINACIÓN DEL SALDO A FAVOR DEL IVA CON CONSOLIDACIÓN.	149	DETERMINACIÓN DEL SALDO A FAVOR DEL IVA CON CONSOLIDACIÓN.
7BF	DETERMINACIÓN DEL SALDO A FAVOR DEL IVA CON CONSOLIDACIÓN.	150	DETERMINACIÓN DEL SALDO A FAVOR DEL IVA CON CONSOLIDACIÓN.
7BG	DETERMINACIÓN DEL SALDO A FAVOR DEL IVA CON CONSOLIDACIÓN.	151	DETERMINACIÓN DEL SALDO A FAVOR DEL IVA CON CONSOLIDACIÓN.
7BH	DETERMINACIÓN DEL SALDO A FAVOR DEL IVA CON CONSOLIDACIÓN.	152	DETERMINACIÓN DEL SALDO A FAVOR DEL IVA CON CONSOLIDACIÓN.
7BI	DETERMINACIÓN DEL SALDO A FAVOR DEL IVA CON CONSOLIDACIÓN.	153	DETERMINACIÓN DEL SALDO A FAVOR DEL IVA CON CONSOLIDACIÓN.
7BJ	DETERMINACIÓN DEL SALDO A FAVOR DEL IVA CON CONSOLIDACIÓN.	154	DETERMINACIÓN DEL SALDO A FAVOR DEL IVA CON CONSOLIDACIÓN.
7BK	DETERMINACIÓN DEL SALDO A FAVOR DEL IVA CON CONSOLIDACIÓN.	155	DETERMINACIÓN DEL SALDO A FAVOR DEL IVA CON CONSOLIDACIÓN.
7BL	DETERMINACIÓN DEL SALDO A FAVOR DEL IVA CON CONSOLIDACIÓN.	156	DETERMINACIÓN DEL SALDO A FAVOR DEL IVA CON CONSOLIDACIÓN.
7BM	DETERMINACIÓN DEL SALDO A FAVOR DEL IVA CON CONSOLIDACIÓN.	157	DETERMINACIÓN DEL SALDO A FAVOR DEL IVA CON CONSOLIDACIÓN.
7BN	DETERMINACIÓN DEL SALDO A FAVOR DEL IVA CON CONSOLIDACIÓN.	158	DETERMINACIÓN DEL SALDO A FAVOR DEL IVA CON CONSOLIDACIÓN.
7BO	DETERMINACIÓN DEL SALDO A FAVOR DEL IVA CON CONSOLIDACIÓN.	159	DETERMINACIÓN DEL SALDO A FAVOR DEL IVA CON CONSOLIDACIÓN.
7BP	DETERMINACIÓN DEL SALDO A FAVOR DEL IVA CON CONSOLIDACIÓN.	160	DETERMINACIÓN DEL SALDO A FAVOR DEL IVA CON CONSOLIDACIÓN.
7BQ	DETERMINACIÓN DEL SALDO A FAVOR DEL IVA CON CONSOLIDACIÓN.	161	DETERMINACIÓN DEL SALDO A FAVOR DEL IVA CON CONSOLIDACIÓN.
7BR	DETERMINACIÓN DEL SALDO A FAVOR DEL IVA CON CONSOLIDACIÓN.	162	DETERMINACIÓN DEL SALDO A FAVOR DEL IVA CON CONSOLIDACIÓN.
7BS	DETERMINACIÓN DEL SALDO A FAVOR DEL IVA CON CONSOLIDACIÓN.	163	DETERMINACIÓN DEL SALDO A FAVOR DEL IVA CON CONSOLIDACIÓN.
7BT	DETERMINACIÓN DEL SALDO A FAVOR DEL IVA CON CONSOLIDACIÓN.	164	DETERMINACIÓN DEL SALDO A FAVOR DEL IVA CON CONSOLIDACIÓN.
7BU	DETERMINACIÓN DEL SALDO A FAVOR DEL IVA CON CONSOLIDACIÓN.	165	DETERMINACIÓN DEL SALDO A FAVOR DEL IVA CON CONSOLIDACIÓN.
7BV	DETERMINACIÓN DEL SALDO A FAVOR DEL IVA CON CONSOLIDACIÓN.	166	DETERMINACIÓN DEL SALDO A FAVOR DEL IVA CON CONSOLIDACIÓN.
7BV	DETERMINACIÓN DEL SALDO A FAVOR DEL IVA CON CONSOLIDACIÓN.	167	DETERMINACIÓN DEL SALDO A FAVOR DEL IVA CON CONSOLIDACIÓN.
7BV	DETERMINACIÓN DEL SALDO A FAVOR DEL IVA CON CONSOLIDACIÓN.	168	DETERMINACIÓN DEL SALDO A FAVOR DEL IVA CON CONSOLIDACIÓN.
7BV	DETERMINACIÓN DEL SALDO A FAVOR DEL IVA CON CONSOLIDACIÓN.	169	DETERMINACIÓN DEL SALDO A FAVOR DEL IVA CON CONSOLIDACIÓN.
7BV	DETERMINACIÓN DEL SALDO A FAVOR DEL IVA CON CONSOLIDACIÓN.	170	DETERMINACIÓN DEL SALDO A FAVOR DEL IVA CON CONSOLIDACIÓN.

(*) Aplica a Grandes Contribuyentes y/o obligados a declarar.
 (1) Sólo se anotará en caso de haberse presentado declaraciones a través de medios electrónicos vía Internet o vía correo electrónico. En caso de haber sido presentado por Internet, se anotará el folio que se genera al hacer el envío.
 (2) Tratándose del campo 2 del rubro 2 de la página 1, ante el monto del campo L del Anexo 2.

15.8 Aviso de compensación (F41)



Servicio de Administración Tributaria
NOMBRE DE LA ADMINISTRACIÓN DESCENTRALADA DE SERVICIOS AL CONTRIBUYENTE, DE LA GENERAL DE GRANDES CONTRIBUYENTES O DE LA GENERAL DE HIDROCARBUROS:

AVISO DE COMPENSACIÓN

ANTES DE INICIAR EL LLENADO, LEA LAS INSTRUCCIONES (contenidas sin cambios, alineadas a la derecha, sin caracteres idénticos a los números)

ANVERSO

41

2016

REGISTRO FEDERAL DE CONTRIBUYENTES

CLAVE ÚNICA DE REGISTRO DE POBLACIÓN

APELLIDO PATERNO, MATERNO Y NOMBRE(S), DENOMINACIÓN O RAZÓN SOCIAL:

NOTA SI EL AVISO ES:

N= NORMAL
 C= COMPLEMENTARIO

COMPLEMENTARIO NÚMERO

NÚMERO DE CONTROL

SEÑALE CON "X" EL(LOS) ANEXO(S) QUE PRESENTA	A	2	2A	2A BIS	3	4	5	6	7	7A	7B	8	8BIS	9A	9A BIS	9B	9C	10
	10BIS	10A	10B	10C	10D	10E	10F	11	11A	12	12A	13	13A	14	14A			

MARQUE CON "X" SI PRESENTA DISCO MAGNÉTICO PARA EFECTOS DE IVA

NÚMERO TOTAL DE IMPORTES QUE COMPENSA EN ESTE TRÁMITE

1 DATOS DEL CONTRIBUYENTE

DOMICILIO FISCAL

CALLE NO. Y/O LETRA EXTERIOR NO. Y/O LETRA INTERIOR

ENTRE LAS CALLES DE Y DE

COLONIA MUNICIPIO O DELEGACIÓN CÓDIGO POSTAL

LOCALIDAD ENTIDAD FEDERATIVA TELÉFONO

CORREO ELECTRÓNICO

DESCRIBA LA ACTIVIDAD QUE REALIZÓ POR LA QUE OBTUVO LA MAYOR CANTIDAD DE INGRESOS

2 COMPENSACIÓN QUE APLICA (Marque con una "X")

A. PROVIENE DE:

SALDO A FAVOR PAGO DE LO INDEBIDO

1. ISR ESPECIFIQUE (1)

2. IMPAC ESPECIFIQUE (1)

IMPAC POR RECLUTAR DE EJERCICIOS ANTERIORES (Art. 9 LIMPAC. Deberá proporcionar la información del Anexo 2 y/o 3 según corresponda y en el cuadro 1 del rubro 6 de la página 2 sólo utilizará los campos G, H e I).

3. MA

4. IEPS ESPECIFIQUE (1)

5. IETU ESPECIFIQUE (1)

6. IDE ESPECIFIQUE (1)

7. OTROS ESPECIFIQUE (1)

c. FECHA DE PRESENTACIÓN DÍA MES AÑO

d. NÚMERO DE OPERACIÓN O FOLIO DE RECEPCIÓN (2)

B. SE COMPENSA CONTRA:

1. ISR PROPIO 2. ISR RETENCIONES 3. IMPAC 4. IEPS

5. MA 6. IETU 7. OTRAS (Especifique)

4 CERTIFICACIÓN (PARA USO EXCLUSIVO DE LA AUTORIDAD)

3 INFORMACIÓN DE LA DECLARACIÓN EN QUE SE COMPENSÓ

a. EJERCICIO FISCAL O PERIODO DEL MES AÑO AL MES AÑO

b. TIPO DE DECLARACIÓN

N = NORMAL
 C = COMPLEMENTARIA
 R = CORRECCIÓN FISCAL
 D = COMPLEMENTARIA POR DICTAMEN
 S = REINTEGRACIÓN POR
 O = DESCONSOLIDACIÓN

(1) Se anotará la clave del tipo de impuesto al que corresponde la promoción, en función del régimen, acto o actividad del contribuyente de conformidad con el "Catálogo de Claves" el cual se puede consultar en la página del SAT (www.sat.gob.mx). Deberá asentarse una sola clave de tipo de trámite por cada saldo a favor.
 (2) Sólo se anotará en caso de haber presentado la declaración a través de medios electrónicos: vía Internet o ventanilla bancaria. En caso de haber sido presentado por Internet se anotará el folio que se genera al hacer el envío.

SE PRESENTA POR DUPLICADO

Continuación certificado de origen...

<p>13. SOLICITUD DE CONTROL, con destino a:</p>	<p>14. RESULTADO DEL CONTROL</p>
<p>Se solicita la verificación de la autenticidad y de la regularidad del presente certificado.</p> <p>En a</p> <p style="text-align: center;">Sello</p> <p style="text-align: center;">..... (Firma)</p>	<p>El control efectuado ha demostrado que este certificado(*)</p> <p><input type="checkbox"/> Ha sido efectivamente expedido por la aduana o la autoridad gubernamental competente indicada y que la información que contiene es exacta.</p> <p><input type="checkbox"/> No cumple las condiciones de autenticidad y exactitud requeridas (véanse notas adjuntas).</p> <p>En a</p> <p style="text-align: center;">Sello</p> <p style="text-align: center;">..... (Firma)</p> <p>(*) Márquese con una X el cuadro que corresponda.</p>

Notas

- (1) El certificado no deberá llevar raspaduras ni correcciones superpuestas. Cualquier modificación deberá hacerse tachando los datos erróneos y añadiendo, en su caso, los correctos. Tales rectificaciones deberán ser aprobadas por la persona que haya extendido el certificado y ser visadas por las autoridades aduaneras o la autoridad gubernamental competente del país o territorio de expedición.
- (2) No deberán quedar renglones vacíos entre los distintos artículos indicados en el certificado y cada artículo irá precedido de un número de orden. Se trazará una línea horizontal inmediatamente después del último artículo. Los espacios no utilizados deberán rayarse de forma que resulte imposible cualquier añadido posterior.
- (3) Las mercancías deberán designarse de acuerdo con los usos comerciales y con el detalle suficiente para que puedan ser identificadas.

15.10 Análisis financiero metodología Matriz de Análisis de política (MAP)

ESTADO DE MÉXICO

CULTIVO: Maguey

PRESUPUESTO PRIVADO

(Resumen)

REGION	ORIENTE DEL ESTADO DE MÉXICO	
CICLO	PERENNE	
TECNOLOGIA	TEMPORAL	
PERIODO	2017	
SUPERFICIE	1	
	Promedio	Año Estabilización
INSUMOS COMERCIALES	\$ 7,740.73	\$ -
FERTILIZANTES	\$ 3,009.55	\$ -
FUNGICIDAS	\$ -	\$ -
HERBICIDAS	\$ -	\$ -
INSECTICIDAS	\$ -	\$ -
PLANTA	\$ 4,587.73	\$ -
DIESEL	\$ 143.45	\$ -
SERVICIOS CONTRATADOS		
FACTORES INTERNOS	\$ 10,072.25	\$ 5,900.00
LABORES MANUALES	\$ 4,523.10	\$ 900.00
LABORES MECANIZADAS	\$ 146.81	\$ -
CREDITO DE AVIO (interés)	\$ -	\$ -
SEGURO AGRICOLA	\$ -	\$ -
USO DE AGUA	\$ -	\$ -
ELECTRICIDAD	\$ -	\$ -
MATERIALES DIVERSOS	\$ 402.34	\$ -
TIERRA	\$ 5,000.00	\$ 5,000.00
INSUMOS INDIRECTAMENTE COMERCIALES	\$ 360.62	\$ -
TRACTOR E IMPLEMENTOS	\$ 360.62	\$ -
TRILLADORA O EQUIVALENTE		
EQUIPO DE BOMBEO	\$ -	\$ -
ADMINISTRACION Y SERVICIOS	\$ -	\$ -
INGRESO TOTAL	\$ -	\$ -
COSTO TOTAL (excluyendo tierra)	\$ 13,173.60	\$ 900.00
COSTO TOTAL (incluyendo tierra)	\$ 18,173.60	\$ 5,900.00
GANANCIA NETA (excluyendo tierra)	-\$ 13,173.60	-\$ 900.00
GANANCIA NETA (incluyendo tierra)	-\$ 18,173.60	-\$ 5,900.00

15.11 Solicitud orden de pago internacional



SOLICITUD DE ORDEN DE PAGO INTERNACIONAL

HSBC MÉXICO, S.A.
INSTITUCIÓN DE BANCA MÚLTIPLE, GRUPO FINANCIERO HSBC

SELLO Y FIRMA DEL CAJERO

Instrucciones de llenado

Este es un formulario que debe ser llenado por el beneficiario o el titular de la cuenta a la que se enviará el importe. La información proporcionada en este formulario será utilizada para la ejecución de la orden de pago internacional. El beneficiario debe proporcionar la información necesaria para que el banco liquidador pueda enviar el dinero a la cuenta del beneficiario. El beneficiario debe proporcionar la información necesaria para que el banco liquidador pueda enviar el dinero a la cuenta del beneficiario. El beneficiario debe proporcionar la información necesaria para que el banco liquidador pueda enviar el dinero a la cuenta del beneficiario.

RECA NO. 0010-436-001112/06-02043-0414 FECHA: 11/04/14

Para de llenar este formulario se debe acudir al cajero del espacio. Véase lista de cajeros en el espacio. Cualquier modificación, con carácter de actualización de la cuenta en un momento con plazo, así como de Plazo de Pago, debe ser posible realizarlo con el cajero con el que se está realizando el pago. Véase lista de cajeros en el espacio de información, con lista de cajeros de México.

Folio de PSW Perfil de Segmento al que pertenece el cliente:

I. Datos de envío (DATOS OBLIGATORIOS)

Fecha de envío: DD / MM / AAAA Importe (en moneda de): 0 . 00

Moneda a enviar. Selecciona con una X la moneda a la cual enviará el importe.

País	Moneda	Código	País	Moneda	Código
Estados Unidos	Dólar	USD	Canadá	Dólar Canadiense	CAD
Inglaterra	Libra Esterlina	GBP	Comunidad Europea	Euro	EUR
Japón	Yen Japonés	JPY	México	Peso Mexicano	MXN

II. Datos de quien enviará el importe desde su cuenta en HSBC (Cliente) (DATOS OBLIGATORIOS)

Nombre, dirección y R.F.C. del cliente se lo que tiene registrada por su No. de Cuenta en HSBC México

Nombre Completo:

Dirección: Calle y Avenida, Número exterior e interior los de cada Colonia, Código Postal, Delegación/Municipio, Ciudad, Estado y País

Lugar de Nacimiento: Fecha de Nacimiento: DD / MM / AAAA

Ocupación: Nacionalidad:

Teléfono (celular): Correo Electrónico:

No. de Cuenta: R.F.C.:

III. Datos del Banco Intermediario: Solo en caso de que el envío sea a una casa de cambio o que el banco donde mantiene la cuenta el beneficiario requiera de un Banco Intermediario.

Código de ruta

Nombre del Banco Intermediario

Dirección: Calle y Avenida, Número exterior e interior los de cada Colonia, Código Postal, Delegación/Municipio, Ciudad, Estado y País

IV. Datos del Banco Liquidador en donde se encuentra la cuenta de la persona a la que enviará el importe (DATOS OBLIGATORIOS)

Código de ruta del Banco Liquidador

Nombre del Banco Liquidador

Dirección: Calle y Avenida, Número exterior e interior los de cada Colonia, Código Postal, Delegación/Municipio, Ciudad, Estado y País

V. Datos de la persona o institución a la que enviará el importe (Beneficiario) (DATOS OBLIGATORIOS)

No. de Cuenta:

La cuenta debe ser en México, por un extranjero o extranjero. Si el envío es a un país de la Unión Europea, es necesario indicar el país de origen de la persona a la que enviará el importe.

Nombre Completo (Apellido, Paterno, Apellido Materno, Nombre(s) y Sobrenombre)

Lugar de Nacimiento:

Fecha de Nacimiento: DD / MM / AAAA Teléfono (opcional):

Dirección: Calle y Avenida, Número exterior e interior los de cada Colonia, Código Postal, Delegación/Municipio, Ciudad, Estado y País

VI. Mensaje para la persona o institución a la que enviará el importe (Opcional).

VII. Motivo del envío de los fondos (DATO OBLIGATORIO)

Pago de crédito Pago a proveedor Colegiatura Inversión/Ahorro Compra de un bien Pago de Sueldo / Remuneración

Pago de Servicio Pago de Pagafías

Otro (especificar)

VIII. Fuente del origen de los recursos a enviar (DATO OBLIGATORIO)

Inversión/Ahorro Sueldo / Salario Ventas Pago de Servicio prestado Aportar de Capital Transferencia desde otra cuenta

(Indicar institución que envía o nombre del ordenante)

Otro (especificar):

Para uso exclusivo de HSBC. (Es obligatorio para el ejecutivo registrar esta información).

Tipo de identificación del cliente o usuario:

Número de identificación:

Firma del Ejecutivo de Cuenta: _____

No. de Firma del Ejecutivo de Cuenta: _____

Firma de Ejecutivo de Cuenta o Gerente que sustenta: _____

No. de Firma del Ejecutivo de Cuenta: _____

Firma del Cliente: _____

El Cliente manifiesta que la información proporcionada es cierta, verdadera y completa y que la firma de la presente solicitud por parte de cliente implica su aceptación total a los términos y condiciones establecidos en el momento de la presente.

OPORTUNIDADES, DECLARACIONES Y RECLAMACIONES. EL PROCEDIMIENTO DE RECLAMACIONES PREVISTO EN EL ARTÍCULO 12 DE LA LEY PARA LA TRANSPARENCIA Y RESPONSABILIDAD DE LOS SERVICIOS FINANCIEROS SE ENCUENTRA EN LA CLÁUSULA DÉCIMA SEPTIMA DE LOS TÉRMINOS Y CONDICIONES PARA ÓRDENES DE PAGO INTERNACIONAL. PARA REBRAR DICHO PROCEDIMIENTO LA RECLAMACIÓN RESPECTIVA DEBE SER DIRIGIDA A LA UNIDAD ESPECIALIZADA DE ATENCIÓN A VIVIENTOS LOCALIZADA EN: AV. PASEO DE LA REFORMA SUT. COL. CUAUHTÉMOC, DELAGACIÓN CUAUHTÉMOC, C.P. 06000, EN MÉXICO, DISTRITO FEDERAL. TELÉFONOS: 87113300, 87113112 Y EL CORREO ELECTRÓNICO: o_mex_pse@hsbc.com.mx

PARADA DE INTERNET: www.hsbc.com.mx CORREO: hsbc@hsbc.com.mx TELÉFONO: 01 800 888 8880. PÁGINA DE INTERNET: www.hsbc.com.mx

102-801-117 Versión 04-2014

15.12 Solicitud emisión de carta de crédito

9/8/2017

Formato F10

 BANCOMEXT <small>Banco Nacional de Comercio Exterior, S.N.C. Banco de Desarrollo</small>	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"/> <small>dd/mm/aaaa</small>	Referencia del cliente: <input type="text"/> <small>(No. de contrato, Pedido)</small>
Fracción 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"/> * Dirección: <input type="text"/> Teléfono: <input type="text"/>	Datos Ordenante: * Nombre: <input type="text"/> * Dirección: <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"/> dd/mm/aaaa		
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"/>	

<http://opfin.bancomext.gob.mx/formasCaptura/formas/f10/formatoF10.jsp>

1/3

Continuación solicitud emisión de carta de crédito...

9/8/2017

Formato F10

Teléfono:		Teléfono:	
<input type="text"/>		<input type="text"/>	
Mostrando el flete:			
<input type="text" value="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:		Transbordos de Mercancía:	
<input type="text" value="Permitidos"/>		<input type="text" value="Permitidos"/>	
Factura comercial en <input type="checkbox"/> original y <input type="checkbox"/> copias		A nombre de:	
Nombre:		<input type="text" value="Ordenante"/>	
<input type="text"/>			
Dirección:			
<input type="text"/>			
Teléfono:			
<input type="text"/>			
Por un importe del 100% del valor de las mercancías señalando en su caso que <input type="checkbox"/> % 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			
<input type="text"/>			
Clasificación económica de la mercancía: <input type="text" value="Bienes Capital"/>			
Otros documentos:			
<input type="text"/>			
Listas de empaque en <input type="checkbox"/> original y <input type="checkbox"/> copias.			
Plazo para la presentación de documentos: <input type="text"/> 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 de: <input type="text" value="Beneficiario"/>			
Incoterms: <input type="text" value="F.O.B.(libre a bordo) flete por cobrar y seguro por cuenta del ordenante."/>			
Terminos de venta: <input type="text"/>			
CONDICIONES GENERALES Y APLICABLES			
El reembolso de las negociaciones efectuadas al amparo de esta Carta de Crédito Irrevocable resultante de esta solicitud se efectuara:			
<input checked="" type="checkbox"/> Mediante la aplicación de la provision de fondos <input type="checkbox"/> Al amparo de una línea de crédito concedida por BANCOMEXT, para pagar .			
<input type="checkbox"/> A la negociación <input type="checkbox"/> Al vencimiento del plazo proveedor <input type="checkbox"/> Con financiamiento en <input type="text"/> a <input type="text"/> días después del plazo proveedor. <input type="checkbox"/> Con financiamiento en <input type="text"/> a <input type="text"/> días (a corto plazo). <input type="checkbox"/> Con financiamiento en <input type="text"/> a <input type="text"/> días (a largo plazo).			
Como el seguro es por nuestra cuenta, les informamos con la póliza número <input type="text"/> expedida por <input type="text"/> a favor de BANCOMEXT (sólo en caso de operaciones con financiamiento).			
Para cualquier aclaración les rogamos comunicarse con: <input type="text"/>			
Al teléfono(s): <input type="text"/>		<input type="text"/>	
fax: <input type="text"/>		Correo electrónico: <input type="text"/>	

<http://opfin.bancomext.gob.mx/formasCaptura/formas/f10/formatoF10.jsp>

2/3

Continuación solicitud emisión de carta de crédito...

9/8/2017

Formato F10

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		