

**UNIVERSIDAD POPULAR AUTONOMA DEL
ESTADO DE PUEBLA**



**PROYECTO DE EXPORTACIÓN DE PLAYERA
BASICA A LENEXA KANSAS**

**TESINA
PARA OBTENER EL TITULO DE
LICENCIADA EN COMERCIO
INTERNACIONAL**

**PRESENTAN:
JOSELIN CASTRO CASTILLO
ELOISA LETICIA ROMERO RUGARCIA**

PUEBLA, PUEBLA

2001



UPAEP – Secretaría General

Dirección General de Apoyos Académicos

Dirección del Centro de Recursos para el Aprendizaje y la Investigación.

Biblioteca Central - **Karol Wojtyla**

Tesis Digitales Restricciones de uso:

DERECHOS RESERVADOS ©

PROHIBIDA SU REPRODUCCIÓN TOTAL O PARCIAL

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

El uso de textos, imágenes, gráficas, fragmentos de videos, y demás material que sea objeto de protección de los derechos de autor, será exclusivamente para fines educativos e informativos y deberá citar la fuente de donde la obtuvo mencionando el autor o autores involucrados en el documento.

Cualquier uso distinto como el lucro, reproducción, edición o modificación, será perseguido y sancionado por el respectivo titular de los Derechos de Autor.



AGRADECIMIENTOS

A Dios el ser mas maravilloso que
existe en nuestras vida, por su
inmenso amor hacia nosotras, por
habernos permitido llegar hasta aquí,
con todo nuestro amor.

A nuestros profesores por sus
conocimientos, por su apoyo y
preocupación durante nuestros años
de estudios y durante el trascurso de
la elaboración de este proyecto .

Joselin Castro Castillo
Eloisa L. Romero Rugarcia



INDICE

INTRODUCCIÓN	2
CAPITULO I	
ANTECEDENTES	4
CAPITULO II	
ANÁLISIS DE MERCADO	8
CAPITULO III	
ANÁLISIS DE PRODUCCIÓN Y PRODUCTO	11
CAPITULO IV	
ANÁLISIS DE INVERSIÓN	22
CAPITULO V	
ANÁLISIS DE COSTOS DE TRASPORTACION Y TRAMITES	25
CAPITULO VI	
REQUISITOS DE LA EMPRESA PARA EXPORTACIÓN	30
FORMAS DE PAGO	33
CONCLUSIONS Y RECOMENDACIONES	34
BOBLIOGRAFIA	37
ANEXOS	38

INTRODUCCIÓN.

La Industria Textil en México ha demostrado ser de las más importantes y participativas dentro de la economía del país, desde años atrás ha registrado significativas ventas tanto en el comercio nacional como internacional.

En la actualidad nuestro país sigue destacando en ésta industria, donde además de los reflejos económicos a nivel nacional se han visto beneficiados todos aquellos factores que intervienen en la misma operación, sin dejar de mencionar la generación de empleos y economías de escala y ha sido detonador importante de la inversión nacional y extranjera.

Por todo esto, la industria textil es un pilar importante en México que no hay que dejar de atender, tomando en consideración que como en todos los sectores siempre existen variantes e influencias del medio externo que van modificando su propia estructura, como son los

cambios en la economía nacional, estabilidad política, la incertidumbre en las inversiones y en este caso en especial donde el factor extranjero interviene directamente en futuras proyecciones de ventas, asimismo se debe atender a las demandas de los consumidores que día con día van exigiendo productos de la mejor calidad estando a la vanguardia en tecnología y servicio.

Es por lo anterior que ésta investigación se ha enfocado a la exportación de uno de los productos demandados por mercados extranjeros, en específico a la fabricación de playera básica a los Estados Unidos, donde la intensidad del interés de dicho país hacia la actividad textil ha pretendido buscar objetivos de largo alcance, y donde será por bastante tiempo un actor principal en el desarrollo de éste mercado.

Tomando esto en consideración el siguiente proyecto tendrá como objetivo el proponer un método de logística de exportación a una empresa textil que se encuentre en planes de realizar éste tipo de

negociaciones, el cual consistirá desde la realización del pedido hasta la entrega del producto terminado al cliente.

El proyecto se propondrá en específico a una empresa textil denominada URRUCHÚA TEXTIL DE PUEBLA, S.A. DE C.V. donde uno de los objetivos de la organización es el de ofrecer un producto que satisfaga las necesidades de los consumidores y competir en los mercados nacionales y extranjeros.

CAPITULO I.

ANTECEDENTES

URRUCHÚA TEXTIL DE PUEBLA, S.A. DE C.V. es una empresa dedicada a la fabricación de prenda de tejido de punto, misma que comercializa.

Esta empresa fue creada en 1996, iniciando sus operaciones como comercializadora de productos textiles, enfocándose básicamente en la producción de playera básica.

En sus inicios la demanda de su producto se limitaba únicamente al mercado regional, con el paso del tiempo fueron creciendo sus expectativas de venta, y los alcances que se iban presentando ubicaron a la empresa como un distribuidor a nivel nacional consolidándose en los mercados principalmente de los Estados de Monterrey, Michoacán, Coahuila y Veracruz, e ir introduciendo el producto en el mercado del sureste del país.

Debido al aumento de sus ventas, la empresa se vio obligada a crear sus propias líneas de producción que engloban la creación del producto demandado, es decir, en un principio la empresa dependía de proveedores y maquiladores que hacían por ésta determinados procesos para su elaboración. Hoy en día ésta organización cuenta casi en su totalidad con las herramientas necesarias para la fabricación de su mercancía.

De ésta manera y analizando los resultados que se fueron obteniendo desde su inicio de operaciones a la fecha, la empresa se ha propuesto captar nuevos mercados de consumidores, en este caso especial no solamente el nacional, ahora el extranjero, y aprovechando el interés que surgió por parte de la empresa AETNA ENTERPRISE a través de su agente el Sr. Randy Bean aumentó la inquietud de llevar a cabo la realización del negocio y de ésta manera incursionar en el mercado internacional.

AETNA ENTERPRISE es una empresa broker de la marca GEAR FOR SPORTS, la cual es reconocida en los Estados Unidos como ropa deportiva para toda la familia. El contacto con esta empresa fue a través de un proveedor, el cual mantenía la relación por la exportación de otro tipo de producto diferente a la playera básica.

Por su parte, la empresa URRUCHÚA TEXTIL DE PUEBLA, S.A. DE C.V. comenzó a tramitar las negociaciones sobre la venta del producto, en específico la playera básica compuesta en su 100% de algodón en diferentes colores, realizando de éste modo muestras físicas que garantizarán la satisfacción del cliente en cuanto a calidad se refiere, asimismo se obtuvo la aprobación por parte del agente sobre todo lo que implica la realización del producto, considerando las condiciones que un cliente extranjero exige para aprobar la mercancía a comprar, como los son; las instalaciones, la maquinaria, la mano de obra y los controles en los diferentes procesos.

Una vez que se obtuvo la aprobación de lo antes mencionado el siguiente paso en la negociación fue establecer el volumen de venta, es decir la cantidad de prendas que la empresa AETA ENTERPRISE solicita y la capacidad de producción por parte del proveedor que en este caso sería URRUCHÚA TEXTIL DE PUEBLA, S.A. DE C.V. puede ofrecer.

se buscará la manera más viable para lograr la exportación del producto a la empresa AETNA ENTERPRISES ubicada en la ciudad de Lenexa, Kansas en los Estados Unidos

Este proyecto describirá paso a paso la logística que implica el logro de la exportación del producto, donde se tomarán en un primer plano como base los costos de producción que ya existen en la empresa, que fueron proporcionados por el departamento de contabilidad.

CAPITULO II:

ANALISIS DE MERCADO

El mercado meta en el que se esta enfocando la venta de nuestro producto es Lenexa Kansas en Estados Unidos, país en el cual durante el año del 2000 México tuvo exportaciones de \$101.40 millones de dólares de los cuales \$ 8.6 millones pertenecieron a la exportación de la industria textil y la confección representando el 8.48 % del total de éstas.

Esto representa como antes mencionamos una importante participación de esta industria en el comercio con Estados Unidos.

TABLA DE LA BALANZA COMERCIAL ENTRE ESTADOS UNIDOS Y MÉXICO DE LOS AÑOS 1995-2000

(Millones de U.S. Dls.)

AÑO	EXPORTACION		IMPORTACIÓN		SALDO TOTAL
	VALOR	VAR %	VALOR	VAR %	VALOR

1995	66,336.5	-	53,805.6	-	12,530.90
1996	80,540.6	21.4	67,436.6	25.3	13,104.03
1997	94,379.0	17.1	82,001.2	21.5	12,377.80
1998	103,072.4	9.2	93,225.1	13.7	9,847.39
1999	120,609.6	17.0	105,356.4	13.0	15,253.15
2000*	101,400.0	-	93,124.5	-	8,275.5

* PERIODO ENERO A SEPTIEMBRE DEL 2000.

INFORMACIÓN GENERAL DEL ESTADO DEL LENEXA, KANSAS

Lenexa, pertenece al poblado de Jhonson en el estado de Kansas, E.U. del cual presentamos la siguiente información.

POBLACIÓN 451,086 HABITANTES	PERSONAS MENORES DE 5 AÑOS	33, 831 HAB.	POBLACIÓN FEMENINA 230, 956 HAB.
	PERSONAS MENORES DE 18 AÑOS	122,244 HAB	POBLACIÓN MASCULINA 220, 130 HAB
	PERSONA MAYORES DE 65 AÑOS	45,108 HAB.	
AREA:	295.74 KM2		

Esta situada al Noreste del estado, colinda al sur con los estados de Oklahoma y Texas, al oeste con los estados de Colorado y Nuevo México y al este con los estados de Missouri y Arkansas. Con respecto a estas colindancias la más conveniente sería el estado de Texas con el México comparte fronteras y es en donde se encuentra la aduana más cercana que sería la de Laredo.

CAPITULO III:

ANÁLISIS DE PRODUCCIÓN Y PRODUCTO

La empresa en cuanto a su capacidad, elabora 40,000 piezas a la semana, contando con 6 líneas de producción denominadas en un taller de confección MODULOS DE PRODUCCIÓN, cada uno compuesto con el personal y la maquinaria necesaria para elaborar aproximadamente 1,250 prendas diarias.

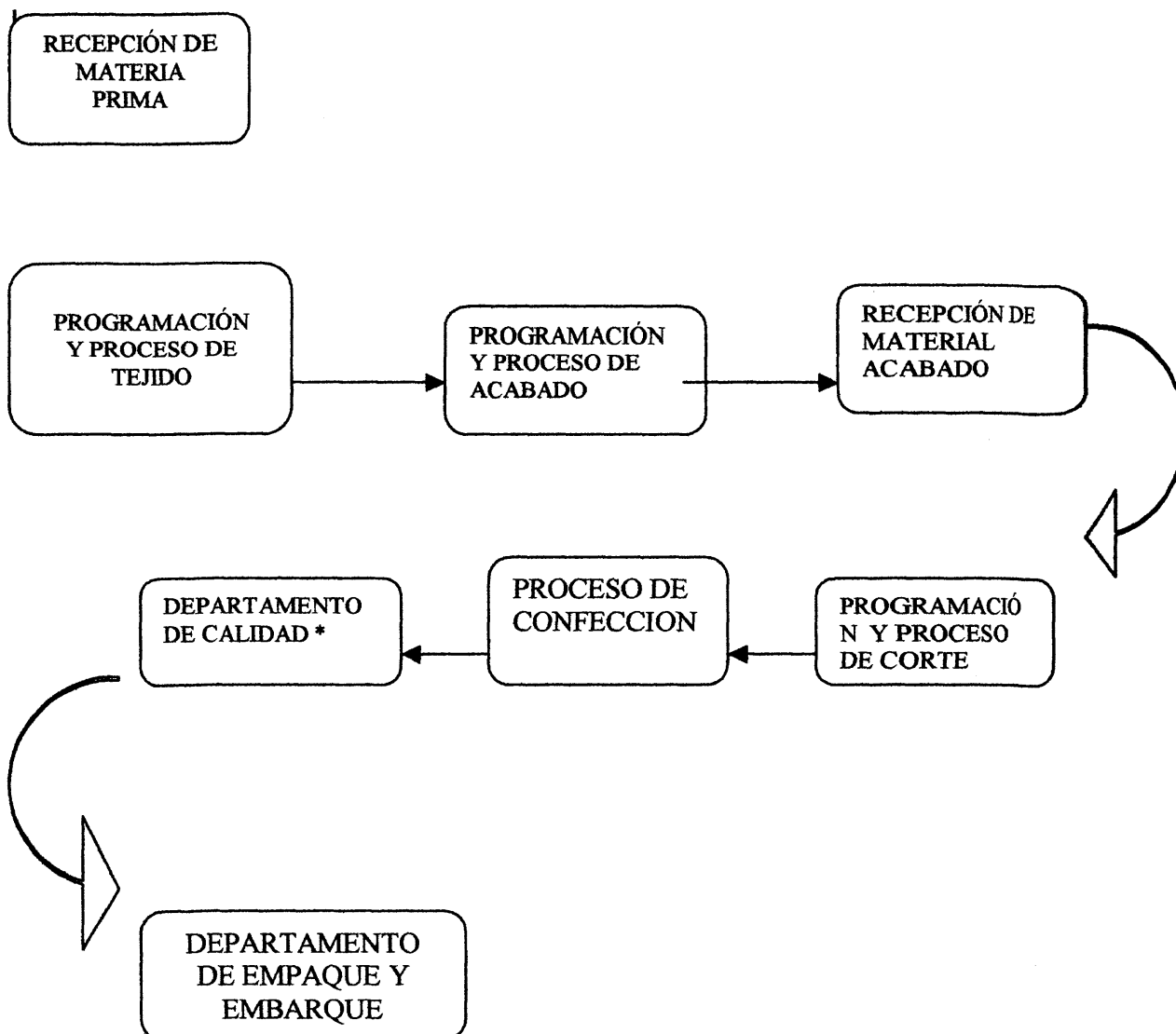
Debido a lo acordado con el cliente, el consumo inicial de prendas será de 50,000 piezas al mes, posteriormente y una vez entregada la mercancía, se realizarán programas de pedidos.

Por lo anterior la empresa destinará 2 módulos de producción a la fabricación de ésta playera de exportación, cada uno producirá cerca de 3,000 piezas diarias, esto se debe a que los estándares de calidad en la producción de una playera de mercado internacional a diferencia de una de mercado nacional se deben de cuidar estrictamente. Aunado a esto, la empresa importadora envió una guía

de elaboración llamada informativo, donde se marcan todos los márgenes a considerar para la calificación de la calidad del producto.

Se mostrará de una manera grafica lo que conforma todo el proceso de la producción del producto.

DESCRIPCIÓN DEL PROCESO



El proyecto esta basado con materias primas nacionales y los costos serán calculados en dólares, para la secuencia del estudio y proporcionar un precio de venta en dólares.

Basado en la descripción de los procesos y la prenda se presenta la siguiente tabla:

TABLA DE COSTEO DEL PRODUCTO EN PUERTA DEL
PROVEEDOR

PROCESO	MATERIAL	Precio y /o costo por Kg	Precio y /o costo por Unidad	Precio y /o Costo por unidad en dólares.
Compra de material	Hilo 18/1 100 algodón Open End.	\$ 24.50	\$ 5.95	\$.649
Planeación y proceso de tejido	(maquinaria y mano de obra)	\$4.25	\$ 1.01	\$.110
Proceso de Acabado	(maquinaria, mano de obra,	\$ 6.50	\$ 1.625	\$.177

	materiales químicos)			
Planeación y proceso de corte	(maquinaria y mano de obra)		\$.60	\$.065
Proceso de confección y calidad.	Mano de obra		\$ 2.55	\$.27
Departament o de Empaque	Material y mano de obra		\$.57	\$.062
Costo de la prenda en puerta			\$ 13.87	\$ 1.33

- El tipo de cambio tomado es USA \$1 – MEX \$9.17

La tabla anterior nos arroja un costo a la puerta del proveedor sin ningún margen de utilidad debido a que antes de señalar éste margen, se presentará un análisis de los costos que implica la transportación y tramites de exportación correspondientes.

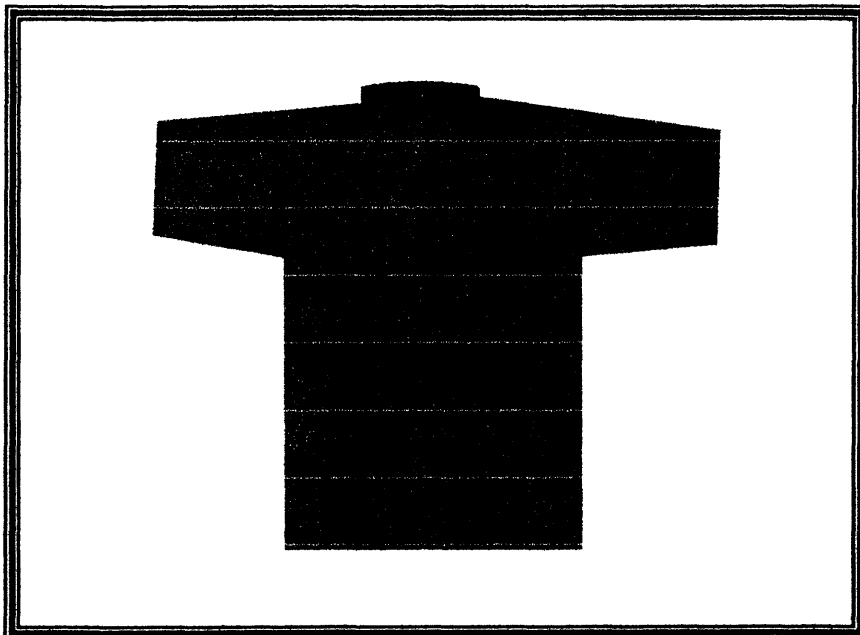
CARACTERÍSTICAS GENERALES DEL PRODUCTO

COMPONENTES.

Es una prenda fabricada a base de fibra natural 100 % algodón open end tejida a base de telar de punto con un hilo 18/1, la cual recibe un proceso de teñido a base de químicos colorantes especialmente formulados para una prenda de exportación.

CARACTERÍSTICAS FÍSICAS.

Las características físicas con que cuenta la playera básica blanca 100% algodón Unitalla, con un ancho de 23" y un largo de 31", son las siguientes:



PLAYERA BÁSICA CUELLO REDONDO MANGA CORTA.

LARGO TOTAL	24"
Ancho hombros	18 ½"
Ancho pecho	19"
Ancho final	19"
Largo sisa	8 ¾"
Entrada manga	5 ¼"
Largo manga desde hombro	17 5/8"
Escote de frente	3"
Ancho cuello	7"
Altura cuello	1"
Dobladillo manga	1"
Dobladillo bajos	1"

NOTA: estas características deben de ser apegadas a un informativo enviado por la empresa importadora, explicando paso por

paso las especificaciones de la prenda la cual será inspeccionada por un agente de la misma para checar que la prenda cumpla con las características requeridas.

INFORMATIVO

FINALIZED PROTO INSTRUCTION SHEET PG 2		Date:	Rev: 1	Style #: G1310
Agent: Aetna, Cassco	Factory: Daugherty, Rugged,	Country: USA, Mexico, Honduras	Original Proto #: TS29-02	
Fabric Info		Fabric Weight: 6.1 oz/yd ²		
Body Fabric: Jersey		Gauge: 22 cut		
Fabric Content: 100% Carded Cotton OES				
Fabric Construction/Yarn Size/Ply: 18/1 Jersey		Garment lbs. per Dozen: 6 lbs/dz		
Special Fabric Treatment: Compacted		Fabric Weight: 8 oz/yd ²		
Additional Fabrics For: Collar		Special Fabric Treatment: none		
Fabric Content: 100% Cotton		Gauge: 14 cut		
Fabric Construction/Yarn Size/Ply: 1 x 1 rib, 18/1				
Logo/Label/Hangtag:	Placement:	Care Instructions Machine Wash Warm With Like Colors Only Non-Chlorine Bleach Tumble Dry Low Cool Iron If Needed Do Not Iron Or Dry Clean Print	Shrinkage Info	
Logo A: N/A	N/A		Shrinkage Std: 3% W x 7% L	
Logo B: N/A	N/A		Packaging Info	
Main Label: ML-C9-01	In center back neck seam		Carton Quantity: 36	
Sub-label A: N/A	N/A		Carton Size: GEAR Carton	
Sub-label B: N/A	N/A		Special Packaging: see notes	
Sub-label C: N/A	N/A	Wording for line 1 of SL-02: N/A		
Hangtag: HT-18-01	Through main label			
Fiber Content on label: colors - 100% Cotton, 950 - 80% Cotton/10% Rayon		**Master poly bag inside carton covering all garments		
NOTES	Self-fabric shoulder to shoulder tape. -2 needle topstitched neck, hem & sleeve hem. -Quarter turned. -No side seams & no creases down the front. **Color 950 is 100% Cotton Bale Dyed. -coverstitch front collar only, covertape shoulder to shoulder			
Date:	Revisions:		GEAR FOR SPORTS	
7/6/2001	Revised jersey and rib weight and added back neck tape to accessories and rib tags.			
8/3/2001	Changed to shoulder to shoulder tape.			
8/23/2001	Removed shoulder tape from accessories and notes.			
10/4/2001	added to notes			

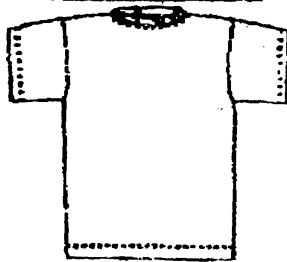
Style #: G1310

Spec Date: _____

Revised Spec Date: _____

Revised By: _____

Season: Spring '02



Notes:

New Spec
Shoulder Slope - 2"

5/14/99 - revised neck width & depth.
6/18/99 - revised collar rib height &
under sleeve
9/17/97 - Added .003.
9/15/98 - Changed to new layout for
Spring '99.
9/19/00 - Added waist 67. & P=2.
7/6/01 - Revised spec format order
and measurements. Changed grade
on sleeve length from CB & 1.5" 2" 3"
shoulder to shoulder front 1/4".

Place to Measure		Spec		SM /	M /	L /	XL /	XXL	XXXL	TOL
				Spec	Spec	Spec	Spec	Spec	Spec	±
1.	Body Length (from HPS)			29 1/2	30 1/2	31 1/2	32 1/2	33 1/2	34 1/2	1/2
2.	Chest (1" below armpole)			19 1/2	21 1/2	23 1/2	25 1/2	27 1/2	29 1/2	1/2
3.	Bottom Opening			19 1/2	21 1/2	23 1/2	25 1/2	27 1/2	29 1/2	1/2
4.	Shoulder to Shoulder			16 1/2	18 1/2	20 1/2	22 1/2	24 1/2	26 1/2	1/2
5.	Armhole			10 1/2	11	11 1/2	12	12 1/2	13	1/2
* 6.	Sleeve Length (from CB)			18	19	20	21	22	23	1/2
7.	Sleeve/Cuff Opening <i>En la boca Cuello</i>			7 1/4	7 1/2	7 3/4	8	8 1/4	8 1/2	1/4
8.	Neck Width (seam to seam)			7 1/4	7 1/4	7 1/2	7 1/2	7 3/4	7 3/4	1/4
9.	Front Neck Depth (from HPS)			3 3/4	3 3/4	4	4	4 1/4	4 1/4	1/4
10.	Back Neck Depth (from HPS)			3/4	3/4	3/4	3/4	3/4	3/4	1/8
11.	Collar Height <i>(ALTO CUELLO)</i>			7/8	7/8	7/8	7/8	7/8	7/8	1/8
12.	Sleeve Hem/Cuff Height			7/8	7/8	7/8	7/8	7/8	7/8	1/8
13.	Body Hem Height			7/8	7/8	7/8	7/8	7/8	7/8	1/8
14.										
15.										
16.										
17.										
18.										
19.										
20.										
21.										
22.										
23.										
24.										
25.										

MUST ALWAYS REFER TO PAGE 2 FOR DIAGRAMS OF PLACE TO MEASURE!!

Page 1

Style #: G1310

Spec Date: 11/19/92

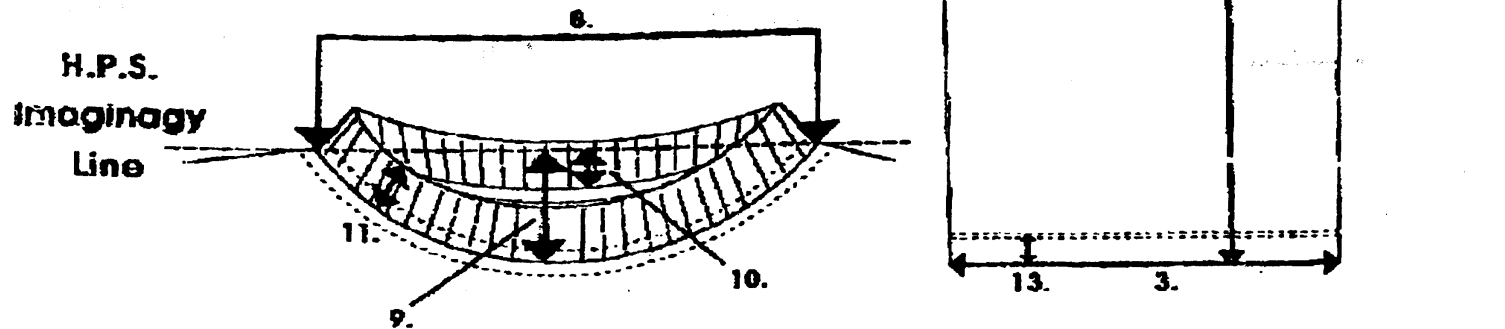
Revised Sketch Date: 7/6/01

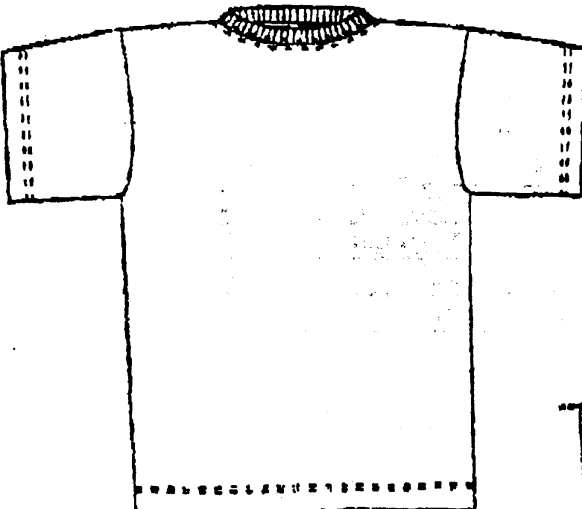
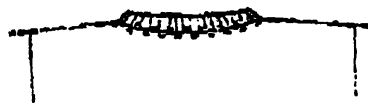
Revisions:

1. Revised sketch to reflect new spec. 7/6/01

Season: Spring '02

Notes:



FINALIZED PHOTO INSTRUCTION SHEET PG 116			Rev: 7/6/2001		Style #: G1310	
Agent:		Factory: Daugherty, Rugged, Argotex,		Country: USA, Mexico, Honduras		
Season: Spring '02		Descr: Big Cotton Tee		Sizes:		Original Proto #: TS29-02
Merchant: Chris/Jared		Designer:		Tech Designer: Mary Jo		☐ CWS ☒ CWC ☐ WOVEN ☒ KNIT
FRONT  BACK 						
Color Layouts New Item #		Body & Rib		Style # / New Item #	Body & Rib	
G1310000		White		G1310580	Maroon	
Date:		Revisions:				
11/1/2000		Dropped Pumpkin, cranberry, added orange crush, athletic cardinal, columba blue				
12/19/2000		Changed #580 Wine to #580 Maroon				
3/7/2001		Add 632 very red				
7/6/2001		Added new sketch to show neck tape.				

GEAR
FOR SPORTS

Una vez establecidas las características del producto, y conociendo el mercado hacia donde va dirigido; se debe identificar el número de arancel correspondiente al producto que en este caso es el siguiente: 61 09 10.

De ésta manera se debe tener conocimiento de todos los requisitos y las restricciones que engloba la exportación de éste tipo, ya que es la parte fundamental para poder concretar la venta y realizar el envío.

EMPAQUE. El empaque del producto se hará en caja de cartón doble corrugado que es el material utilizado para la exportación de éste tipo de mercancía, contando con las siguientes medidas: 57.1cm de largo X 38.10cm de ancho X 24.7cm de alto; donde la forma de empaque consistirá en colocar 36 piezas, es decir 3 docenas, en una bolsa de polietileno de 83cm de largo x 59.50cm. de ancho, y ésta a su vez se introducirá en la caja que será sellada con cinta canela transparente de 48mm. Y en el exterior una etiqueta con la descripción del producto.

CAPITULO IV:

ANÁLISIS DE INVERSIÓN:

El análisis esta basado en la venta de 50000 piezas al mes, con un precio de venta por unidad de USD \$ 1.95, por lo que los costos fijos están tomados de un mes y calculados con el porcentaje del 30% de la producción que se destinara para el mercado extranjero.

(el tipo de cambio es de USD\$1 - MEX\$9.17)

	COSTOS	INGRESOS	TOTAL
INGRESOS/VENTAS		\$ 97,500.00	\$ 97,500.00
COSTOS VARIABLES	\$ 66,500.00		\$ 66,500.00
UTILIDAD MARGINAL			\$ 31,000.00
COSTOS FIJOS	\$ 1,670.03		\$ 1,670.03
UTILIDAD ANTES DE IMPUESTOS			\$ 29,329.97
CALCULO DE IMPUESTOS	\$ 9,972.19		\$ 9,972.19
UTILIDAD NETA			\$ 19,357.78

Por lo tanto, el punto de equilibrio que nos arroja es:

$$\frac{1670.33}{1-66500/97500} = \frac{1670.33}{0.318} = \boxed{\text{USD } \$ 5252.61}$$

Esto nos muestra que realizando con una venta de USD \$ 5252.61 al mes, que equivale a 2694 piezas, la empresa empieza a obtener utilidades.

Comprobación:

	COSTOS	INGRESOS	TOTAL
INGRESOS		\$ 5252.61	\$ 5252.61
CTS VARIABLES	\$ 3582.48		\$ 3582.48
RESULTADO			\$ 1670.13
COSTOS FIJOS	\$ 1670.33		\$ 1670.33

Realizando un calculo estimado anual de estas ventas se obtendrían los siguientes resultados.

	COSTOS	INGRESOS	TOTAL
VENTAS		\$ 1,170,000.00	\$ 1,170,000.00
CTS VARIABLES	\$ 798,000.00		\$ 798,000.00
UTIL.MARGINAL			\$ 372,000.00
CTOS. FIJOS	\$ 20,040.36		\$ 20,040.36
UTIL. ANTES IMPUESTOS			\$ 351,959.64
CALCULO DE IMPUESTOS	\$ 119,666.28		\$ 119,666.28
UTILIDAD NETA ANUAL			\$ 232,293.36

Si partimos del supuesto que las ventas se incrementaran un 10% anualmente y nuestros costos un 10 % de igual manera el análisis de estimación a tres años será de esta manera:

El precio de venta por unidad en el 1er. Periodo de modificación será de USD \$2.14, con un costo fijo de USD \$22,044.39 y costo variable de USD \$1.46 por unidad.

	1ER. PERIODO 660,000		2DO. PERIODO 726,000		3ER. PERIODO 798,600	
	CANTIDAD	TOTAL	CANTIDAD	TOTAL	CANTIDAD	TOTAL
RESOS	\$1,412,400.00		\$1,706,100.00		\$ 2,076,360.00	
VARIABLES	\$ 963,600.00		\$1,161,600.00		\$ 1,405,536.00	
ULTADO		\$448,800.00		\$544,500.00		\$ 670,824.00
FIJOS	\$ 22,044.39		\$ 24,248.83		\$ 26,673.71	
.ANTES DE IMP.	.	\$426,755.61		\$520,251.17		\$ 644,150.29
CULO DE IMP.	\$ 145,096.91		\$ 176,885.40		\$ 219,011.10	
IDAD NETA ANUAL		\$281,658.70		\$343,365.77		\$ 425,139.19

Por lo anterior, podemos observar que los resultados son favorables en cada uno de los periodos, dando como resultado utilidad de aproximadamente el 20%.

Con lo que respecta al análisis de la inversión podemos concluir que es una inversión favorable, ahora hablaremos de otros aspectos que son de igual manera importantes para realizar dicho negocio, que seria lo correspondiente a lo que es en si la exportación, tramites y costos de la misma.

CAPITULO V.

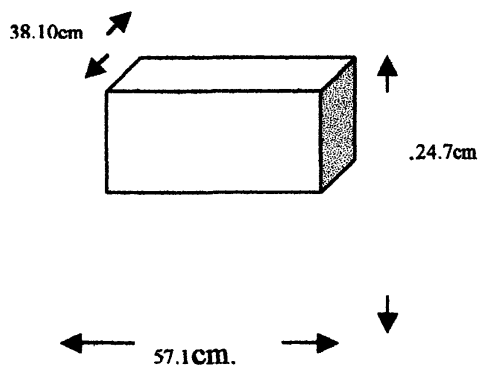
ANÁLISIS DE COSTOS DE TRASPORTACION Y TRAMITES

Se realizó la investigación de diferentes tipos de trasportación que pueden utilizarse para el envío del producto, que fueron los siguientes:

- Transporte Aéreo: Éste medio de transporte fue analizada y descartada, ya que debido a las características del embarque, no resultaba viable por el costo que implicaba, es decir, es un producto que ocupa un espacio considerable y su valor no alcanza a cubrir el costo.
- Transporte marítimo: Ésta vía de transportación no fue considerada por las características geográficas.
- Transporte terrestre: Éste medio fue él más viable para la exportación de éste producto.

CALCULO DE EMBARQUE

Medidas de la caja:



47,484 piezas / 36 piezas por caja
igual a un total de 1,319 cajas

$$0.571 \times 0.247 = 0.141037 \times 0.3810 = 0.05373 \text{ m}^3$$

Por los resultados que arroja el cálculo del embarque en el análisis anterior, se tomó la decisión de preferir la vía terrestre para el envío del producto a su destino final, puesto que por cuestión de costos, seguridad de la mercancía y manejo de la carga, esta opción presenta condiciones óptimas para llevar a cabo con eficiencia la exportación.

Debido a lo anterior y una vez establecido el medio de transporte, es necesario determinar la medida de la caja Trailer en la cual se trasladará la mercancía.

Medidas de la caja Trailer de 53 pies

$$16.15 \times 2 = 32.3 \times 2.40 = 77.52 \text{ m}^3$$

Capacidad de carga del trailer

$$77.52 \text{ m}^3 / .05373 \text{ m}^3 = 1,442 \text{ cajas aprox.}$$

Una vez que se estableció el tamaño de la caja trailer a solicitar para el embarque, se requirieron cotizaciones a diferentes organizaciones de transportistas de sus distintos destinos y asimismo saber los servicios que ofrece el propio transporte para su realización, de las cuales se presentarán a en la siguiente tabla.

Como antes ya se menciona la transportación será terrestre y su ruta recomendada para el costeo de los transportes será Puebla Méx.

- Nuevo Laredo – Lenexa Ks.

<i>SERVICIOS</i>	<i>EMPRESAS DE TRASNPORTE</i>			
	SERCO MEXT	XCELL LOGISTICS	T.I.S.A	TRAS. LAURO VILLAR
TRANSPORTACIÓN DE PUEBLA - NVO. LAREDO – LENEXA	SÍ	SÍ	SÍ	NO
TRANSPORTACIÓN DE PUEBLA –MATAMOROS TAMP –LENEXA	NO	NO	NO	SÍ
MANIOBRAS DE CARGA Y DESCAR.	NO	SÍ	NO	NO
CUSTODIOS	SÍ	NO	NO	NO
DESPACHO ADUANAL	SÍ	SÍ	NO	SÍ
SEG. DE PROD. EN MÉX.	NO	NO	NO	NO
SEGURO DE MERCANCÍA EN E.U.	NO	NO	NO	SÍ
COSTOS MAS IVA. (USD)	\$ 3493.00	\$ 2883.49	\$2700.00	\$ 2780.00

La mayoría de éstas cotizaciones no incluyen gastos de:

- Seguro de mercancía en territorio mexicano
- Impuestos de mercancías
- Pagos de fianzas o pagos adicionales a los tramites normales
- Maniobras de carga y descarga en la aduana si llegara a salir semáforo rojo.
- Pago del agente aduanal encargado de los tramites de exportación.

CAPITULO VI

REQUISITOS DE LA EMPRESA PARA LA EXPORTACION

1. Razón social de la compañía exportadora, dirección y RFC.

URRUCHUA TEXTIL DE PUEBLA S.A. DE C.V.

R.F.C. UTP-980306-459

AV. CHAPULTEPEC #24 COL. LUZ OBRERA

PUEBLA, PUEBLA. MÉXICO

2. Factura comercial (Comercial invoice)
3. Lista de empaque (solo si es necesario desglosar el embarque), es un formato establecido por la empresa exportadora en donde como su nombre lo indica se enliste los productos que van contenidos en el embarque y su ubicación, para su fácil localización.
4. Descripción de los productos a exportar.
5. Muestras de los productos a exportar.

6. Declaración textil. (Textil Declaration) este documento es requerido en el caso de productos textiles para declarar las fibras y las composiciones de las que esta elaborado el producto.

7. Certificado de origen

Este documento es necesario en el caso de los países involucrados tengan acuerdos comerciales o en caso que El importador lo requiera.

8. Carta de Seguro

Esta carta será emitida por la compañía de seguros que se contrate, en este caso se recomienda la misma compañía con la que trabaja la empresa y esta es Seguros Comercial América.

El costo de este será calculado de acuerdo al valor de la factura del embarque correspondiente y se cobrara el .95% del mismo.

9. Pedimento de Exportación.

Formato oficial aprobado por la SHCP, en donde se asientan los datos referentes al régimen aduanero que se le destina a la mercancía, y los necesarios para la determinación y el pago de los impuestos al comercio exterior y de cuotas compensatorias.

10. contratación de un agente aduanal para la elaboración de la exportación (existen diversas empresas que prestan ese tipo de servicios especializados)

FORMAS DE PAGO

La carta de crédito o crédito documentario, es una modalidad de pago internacional y se define como una orden condicionada de pago que recibe un banco emisor, la cual consiste en pagar a un beneficiario, a través de un banco corresponsal, por cuenta y orden de un ordenante contra la presentación de documentos especificados o de la mercancía, que certifiquen la venta, embarque, calidad, cantidad y demás condiciones de la mercancía o del servicio realizado.

También se puede entender como: compromiso mediante el cual un banco por cuenta y orden del comprador se obliga a pagar a un vendedor determinada cantidad de dinero, contra la entrega y el ciertos documentos y ciertas instrucciones.

Cumplimiento de Es por esto que nosotras recomendamos utilizar la carta de crédito como forma de pago ya que representa uno de los modelos mas seguros para esta exportación.

CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

Una vez realizado el estudio y analizando cada uno de los puntos que se tienen en consideración para la exportación de playera básica hacia los Estados Unidos; podemos concluir que es un negocio viable y con resultados favorables para la organización, ya que se cuentan con las herramientas necesarias para darle a la empresa bases sólidas que logren el impulso de su mercado no solo a nivel nacional, sino también competir a nivel internacional, y de ésta manera conformar una estructura y un desarrollo integral en todos sus procesos de producción.

Cabe mencionar que en la mayoría de las empresas deberían tener una visión de expansión de mercado y asimismo grandes necesidades a cubrir puesto que en la actualidad es difícil sobrevivir a la apertura comercial, de ésta manera al encontrarse ante la posibilidad de llegar a lograr esa meta, no se puede tomar decisiones equivocadas que en un tiempo determinado todo resulte

contraproducente, por lo tanto nosotras recomendamos la realización de éste tipo de negocio que le daría a la organización una consolidación económica y un reconocimiento a nivel internacional. La exportación de éste producto es un negocio fructífero ya que todo está basado en el volumen de pedidos por prendas determinadas y que si de alguna manera variara la cantidad a producir no afectaría el porcentaje de utilidad y el beneficio sería de igual manera, ya que los costos fijos no representan grandes gastos y los costos variables, como su nombre lo indican van conforme a lo solicitado.

Es por lo anterior que el proyecto de exportación de la empresa URRUCHÚA TEXTIL DE PUEBLA, en base al método de logística que se propone a lo largo de éste trabajo cumplirá sus objetivos de ofrecer un producto de calidad y extenderse a varios niveles de mercado, viéndose beneficiados no-solo a la organización, sino además a todos sus integrantes.

Por último, al haber terminado el estudio de investigación y realizado la propuesta de exportación, hacemos la recomendación de buscar proveedores de la principal materia prima (hilo) de origen extranjero, ya que de ésta manera se pueden reducir los costos de producción al provocar con ésta operación una reducción de impuestos, y de ésta manera enfatizar los beneficios que se pueden lograr con una operación de ésta índole.

BIBLIOGRAFIA

- ❖ INTERNET
- ❖ WWW.BANCOMEXT.COM.MX
- ❖ LA CLAVE DEL COMERCIO, CENTRO DE COMERCIO INTERNACIONAL
BANCOMEXT 1999.
- ❖ URRUCHUA TEXTIL DE PUEBLA, CONTABILIDAD.
- ❖ SECRETARIA DE ECONOMIA (SECOFI)

ANEXOS

TEXTILE DECLARATION

DECLARE THAT THE ARTICLES LISTED BELOW AND COVERED BY THE INVOICE OR ENTRY TO WHICH THIS DECLARATION RELATES, ARE WHOLLY THE GROWTH, PRODUCT, OR MANUFACTURE OF A SINGLE FOREIGN TERRITORY OR COUNTRY, OR INSULAR POSSESSION OF THE U.S. OF FABRICATED COMPONENTS WHICH ARE IN WHOLE THE PRODUCT OF THE U.S. AS IDENTIFIED BELOW. DECLARE THAT THE INFORMATION SET FORTH IN THIS DECLARATION IS CORRECT AND TRUE, IS THE BEST OF MY INFORMATION, KNOWLEDGE AND BELIEF.

A MX-MEXICO (COUNTRY)

MARKS OF IDENTIFICATION NUMBERS	DESCRIPTION OF ARTICLE AND QUALITY	COUNTRY OF ORIGIN	DATE OF EXPORT

DATE:

NAME:

SIGNATURE:

TITLE:

COMPANY:

ADDRESS

*** PLEASE NOTE IF ARTICLES ARE WOVEN NO. 1 BELOW
NEEDS TO BE COMPLETED BUT IF ARTICLES ARE KNIT
NEED NO. 1 THRU 5

1. KNIT OR WOVEN _____

2. TYPE OF NECK TREATMENT
(IE. CREW, NO NECK OPENING, ZIPPERED OPENING,
BUTTON PLACK)

3. STITCHES PER CENTIMETER _____

4. LONG OR SHORT SLEEVES _____

5. TYPE OF BOTTOM
(IE. HEMMED, RIBBED, DRAW STRING)

6. GENDER _____

COUNTRY WHEN USED IN THIS DECLARATION INCLUDES TERRITORIES AND U.S. INSULAR POSSESSIONS. IF THE ENTRY OR INVOICE TO WHICH THE DECLARATION RELATES COVER MERCHANDISE FROM MORE THAN ONE COUNTRY, EACH COUNTRY WILL BE IDENTIFIED IN THE DECLARATION BY THE ALFABETICAL DESIGNATION APPEARING NEXT TO THE NAMED COUNTRY. IN THE CASE OF AN ASSEMBLY OPERATION OF U.S. COMPONENTS, BOTH THE COUNTRY OF ASSEMBLY AND THE U.S. SHALL BE REPORTED e.g. HAITI / U.S. ALONG WITH THE DATE OF EXPORTATION FROM THE COUNTRY OF ASSEMBLY

PESOS

Sellers

DESTINO / ORIGEN: INTERIOR DEL PAIS

Urruchúa Textil de Puebla S.A.de C.V.

Av. Chapultepec No. 24
Col. Luz Obrera
Tel.: 224-89-24
Puebla, Pue. México.
R.F.C. UTP 980306 459

Nombre
Dirección
Telefono
R.F.C.

FACTURA
Nº 734

SU PEDIDO	AGENTE	CLIENTE	EMBARCADO POR	FECHA
ENTREGAR EN	CONDICIONES DE PAGO	LUGAR DE EXPEDICION	REMISION	

CANTIDAD	DESCRIPCION	PRECIO UNIT.	IMPORTE

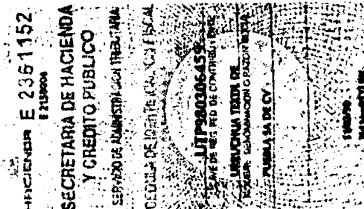
IMPORTE CON LETRA

Por el presente pagaré me(nos) obligo (amos) a pagar incondicionalmente a la orden de Urruchúa Textil, S. A. De C. V. El día ____ de ____ de 199 ____ la cantidad de \$ ____ valor de la mercancías y servicios que detalla este Pagaré Mercantil mismas que recibí (mos) de conformidad autorizando desde ahora para (nuestro) nombre y por orden mía (nuestra) firme la persona cuya rúbrica va en el documento presente. El no pagarlo en su vencimiento causará interés del ____ % mensual hasta su total liquidación.

SUB-TOTAL

I.V.A.

TOTAL



RECIBIMOS Y ACEPTAMOS

LA REPRODUCCION NO AUTORIZADA DE ESTE COMPROBANTE CONSTITUYE UN DELITO EN LOS TERMINOS DE LAS DISPOSICIONES FISCALES

IMPRESO POR SERVICIOS TIPOGRAFICOS R.F.C. GUTA 570827 1Y8 5 ORIENTE No 1402-1 TEL. 238-40-12 AUT. PUBLICADA EN EL BOLETIN OFICIAL DE LA FEDERACION 10/07/85 FOLIO DEL 278 AL 1275 IMPRESO EN JUNIO DE 1989 VIGENCIA JUNIO 2001