

## REPOSITORIO ACADÉMICO DIGITAL INSTITUCIONAL

### ***“PROYECTO DE EXPORTACIÓN DE TOSTADAS AL MERCADO DE COLOMBIA”***

**Autor: Yaraceth Farías Barragán**

Tesis presentada para obtener el título de:  
**Licenciado en Comercio Internacional**

Nombre del asesor:  
**Mtra. Deyanira Eunice Castellón Rivera**

Este documento está disponible para su consulta en el Repositorio Académico Digital Institucional de la Universidad Vasco de Quiroga, cuyo objetivo es integrar, organizar, almacenar, preservar y difundir en formato digital la producción intelectual resultante de la actividad académica, científica e investigadora de los diferentes campus de la universidad, para beneficio de la comunidad universitaria.

Esta iniciativa está a cargo del Centro de Información y Documentación “Dr. Silvio Zavala” que lleva adelante las tareas de gestión y coordinación para la concreción de los objetivos planteados.

Esta Tesis se publica bajo licencia Creative Commons de tipo “Reconocimiento-NoComercial-SinObraDerivada”, se permite su consulta siempre y cuando se mantenga el reconocimiento de sus autores, no se haga uso comercial de las obras derivadas.





# **UNIVERSIDAD VASCO DE QUIROGA**

---

---

## **FACULTAD DE COMERCIO INTERNACIONAL**

TITULO:

**PROYECTO DE EXPORTACIÓN DE  
TOSTADAS AL MERCADO DE COLOMBIA**

# **T E S I N A**

Para obtener el título de:  
**LICENCIADO EN COMERCIO  
INTERNACIONAL**

Presenta:

**YARACETH FARÍAS BARRAGÁN**

ASESOR DE TESINA:

**MTRA. DEYANIRA EUNICE CASTELLÓN RIVERA**

CLAVE 16PSU0235A

ACUERDO No. LIC 091108



**LÁZARO CÁRDENAS, MICH., OCTUBRE 2021**

## **AGRADECIMIENTOS**

Doy gracias a Dios por permitirme llegar al final de este camino con la ayuda de la Universidad VASCO DE QUIROGA, así como a mis maestros, el Lic. Wulfrano Mejía Díaz y a la Ing. Deyanira Eunice Castellón Rivera durante estos años.

Dedico la presente en agradecimiento a mis padres por el gran apoyo brindado durante todo este tiempo y este gran logro va para ustedes también.

A mi hermana Ángeles Farías Barragán por su apoyo tanto económico como moral, tu persistencia ha logrado que concluyera nuestro gran sueño, gracias muchas gracias.

A mi hijo porque me dio las fuerzas para continuar, tu hijo mío mi gran fortaleza, espero ser un ejemplo para que el día de mañana consigas tus metas.

Porque gracias a su cariño, guía y apoyo he llegado a realizar uno de mis anhelos más grandes de mi vida, fruto del inmenso apoyo, amor y confianza que en mi se depositó y con los cuales he logrado terminar mis estudios profesionales que constituyen el legado más grande que pudiera recibir y por lo cual les viviré siempre agradecida.

Gracias espero ser un orgullo para ustedes.

## ÍNDICE

<b>AGRADECIMIENTOS</b> .....	<b>ii</b>
<b>INTRODUCCIÓN</b> .....	<b>v</b>
<b>PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA</b> .....	<b>vi</b>
<b>JUSTIFICACIÓN</b> .....	<b>viii</b>
<b>OBJETIVOS</b> .....	<b>x</b>
<b>CAPÍTULO 1. MARCO REFERENCIAL</b> .....	<b>11</b>
1.1 ANTECEDENTES.....	11
1.2 CARACTERÍSTICAS .....	13
1.3 USOS.....	15
1.4 VENTAJAS Y DESVENTAJAS .....	16
1.5 PRODUCCIÓN.....	18
<b>CAPÍTULO II. MARCO TEÓRICO</b> .....	<b>19</b>
2.1 MARCO LEGAL Y JURÍDICO .....	20
2.1.1 Constitución Política de los Estados Unidos mexicanos.....	21
2.1.2 Tratado de Libre Comercio (TLC) .....	21
2.1.3 Ley Aduanera .....	21
2.1.4 Ley de los Impuestos Generales de Importación y Exportación .....	22
2.1.5 Ley de Comercio.....	23
2.2 PROCEDIMIENTO ADUANERO.....	24
2.2.1 Registro Federal de Contribuyentes (RFC).....	24
2.2.2 Pedimento.....	25
2.2.3 Factura.....	26
2.2.4 Certificado Fitosanitario .....	27
2.2.5 Lista de empaque .....	28
2.2.6 Certificado de origen.....	29

2.2.7 Documento de transporte .....	30
2.2.8 Incoterms .....	31
2.2.9 Normatividad.....	32
2.3 EMPAQUE Y EMBALAJE .....	34
2.4 CLASIFICACIÓN ARANCELARIA .....	35
<b>CAPITULO III. INVESTIGACIÓN DE MERCADO. ....</b>	<b>37</b>
3.1 MERCADO META.....	37
3.2. LOGÍSTICA .....	38
3.2.1 Medio de transporte .....	39
3.2.2 Contenedor .....	40
3.2.3 Puerto de Carga y descarga .....	41
3.3. LOCALIZACIÓN GEOGRÁFICA.....	41
3.3.1. Micro Localización .....	42
3.3.2. Macro Localización .....	43
<b>3.4. OFERTA Y DEMANDA. ....</b>	<b>43</b>
3.5. PLANEACIÓN ESTRATÉGICA.....	45
3.5.1 Misión .....	46
3.5.2 Visión .....	46
3.5.3. Valores.....	47
3.5.4 Políticas .....	47
3.5.5 Logotipo .....	48
3.5.6 Organigrama de la Empresa.....	49
3.6. ANÁLISIS FODA .....	50
<b>CAPÍTULO IV. ANÁLISIS FINANCIEROS. ....</b>	<b>52</b>
<b>CONCLUSIONES .....</b>	<b>59</b>
<b>BIBLIOGRAFÍA .....</b>	<b>61</b>
<b>ANEXOS .....</b>	<b>65</b>

**CAPÍTULO IV. ANÁLISIS FINANCIEROS.**

4.1 Inversión Inicial.

4.2 Análisis de Costos.

- 4.2.1. Costos Fijos.
- 4.2.2. Costos Variables.
- 4.2.3. Costos de Exportación.
- 4.3. Punto de Equilibrio y Precio.
- 4.4. Balance General y Tasa Interna (TIR)
- 4.5. Análisis de Resultado.

## **CONCLUSIONES**

## **BIBLIOGRAFÍA**

## **INTRODUCCIÓN**

Este proyecto habla sobre el desarrollo de exportación de las tostadas horneadas se enviará a Itagüí, Colombia. Es importante mencionar que el llevar a cabo este proyecto ya que se beneficiara a la comunidad, como al desarrollo de la empresa misma siendo esta una de las principales empresas mexicanas exportadoras de tostadas a América del Sur. Se estima que una de las ventajas para los mexicanos es que con los tratados que cuenta hoy en día podemos aumentar a economía dl país y generar mayor empleo para las familias mexicanas por esta razón se requiere conocer nuevos mercados impulsar la productividad de nuestras empresas.

Se espera tener mejoras y lograr objetivos en este proyecto para hacer crecer esta empresa 100% Michoacana.

- Generalidades del producto: se hablará todo lo relacionado con nuestro producto a exportar.
- Características o clasificación: como es su consistencia y por consiguiente como se clasifica.
- Usos o aplicaciones: a que se hablara sobre las diferentes formas que puede ser útil este producto y como lo podemos consumir en nuestra vida daría.
- Ventajas y desventajas: tenemos los beneficios de él porque consumirlo.
- Producción: en esta parte podemos ver los porcentajes de producción de nuestro producto.

## **PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA.**

Los productos de maíz fortificados y/o enriquecidos, son un ejemplo importante de alimentos en las meriendas de los Estados Unidos, América Central, América del Sur y se están haciendo populares en Europa, Australia y Asia (Edmund, 2001, citado por (Bravo Rivera, 2012)). Están hechos a partir de maíz cocido con cal (nixtamalizado), que se lava, se muele y se obtiene así una pasta suave y cohesiva (masa). La masa es laminada en capas delgadas que se cortan en pequeños trozos, generalmente triangulares o redondos. Son parcialmente cocidos en un horno, se enfrían y luego se fríen. Por otro lado, en México, las tortillas han sido la principal fuente de energía, proteínas y calcio para la población de bajos recursos económicos (Campus-Baypoli et al., 1999, citado por (Bravo Rivera, 2012)).

La tortilla de maíz (*Zea mays*) es considerada el alimento principal de los mexicanos. Este producto provee energía por su contenido alto de carbohidratos; además, aporta calcio, potasio, fósforo, fibra, proteínas y algunas vitaminas como tiamina, riboflavina y niacina (México Produce, 2012). El maíz es un producto genérico (commodity), con influencia alta en los mercados internacionales. En 2011 se

produjeron, aproximadamente, 945 millones de toneladas de este cereal en el mundo por lo que sobrepasó a otros granos como trigo, sorgo, cebada, avena y centeno.

Los principales productores son EE. UU. (31.00%), China (16.0 %), la Unión Europea (6.0 %), Brasil (5.0 %) y México (2.0 %). En 2011 las exportaciones mundiales fueron de alrededor de 96.7 millones de toneladas y los principales países exportadores fueron EE. UU., Argentina, Brasil, China y Ucrania, que exportaron aproximadamente 88.0 % del volumen vendido. Las importaciones de maíz en el mismo año fueron de 93.5 millones de toneladas y los principales países importadores fueron Japón (15.5 mill/t), México (10.5 mill/t) y Corea del Sur (7.5 mill/t) (USDA, 2012).

El maíz es el cultivo más importante en México, debido a que alrededor de 3.1 millones de productores cultivan este cereal y representa 12.5 % del Producto Interno Bruto Agropecuario (PIB A). Durante el periodo de 2002 a 2010 se produjeron 21.59 mill/t en promedio anual y los principales estados productores fueron Sinaloa (28.1 %), Jalisco (19.60%), Estado de México, Chiapas y Michoacán; estos últimos tres generan aproximadamente 29.8 % de la producción (SIAP-SAGARPA, 2018).

Existen muchas razones por las que el comer maíz traerá beneficios saludables. Su alto contenido en hidratos de carbono de fácil digestión, lo convierten en un alimento ideal para los niños y los deportistas, es bastante recomendable para personas con deficiencia de magnesio, cuando ya está procesado y es convertido en harina esta es idónea cuando existen problemas de alergia o intolerancia al gluten. Las sedas o estigmas de maíz son utilizadas como infusiones diuréticas, excelentes en la hipertensión, en la retención de líquidos o cuando queremos aumentar la producción de orina como en las infecciones urinarias. Aporte en fibra, favorece la digestión y reduce el colesterol, además de que ofrece vitaminas del grupo B, específicamente B1, B3 y B9, las cuales actúan ante el sistema nervioso. ¿Será factible realizar exportación de tostadas de maíz hacia el mercado de Colombia?



## JUSTIFICACIÓN

La presente propuesta de proyecto de exportación, del producto a elegir es la tostada con la finalidad de abrir nuevos mercados en América del Sur, así mismo romper con la tradición Colombiana y dar paso para iniciar exportaciones a América del sur. La logística que se llevara a cabo es de transporte multimodal comenzando la ruta que saldrá de la empresa que se encuentra ubicada en la misma ciudad del puerto de embarque, la cual se transportara vía terrestre, siendo la ruta específica para llegar al puerto de Lázaro Cárdenas, siendo este el puerto de salida.

La razón de elegir tostada es la gastronomía con la que cuenta México es uno de los países reconocidos por sus alimentos altos en fibra. Se eligió la tostada ya que es uno de los productos con más consumo en las zonas costeras y que no afectan al cuerpo humano en su totalidad ya que es hecha de productos naturales como es el maíz. Es un alimento que se puede servir, bien sea, caliente o frio. El maíz es la materia prima para la elaboración del producto, además de ser de origen mexicano y reconocido por su delicioso sabor a nivel internacional tiene un plus y es que la ingesta contribuye a la salud del consumidor.

El proyecto es de gran importancia porque en él se puede explicar más a detalle cómo se lleva a cabo una exportación y de la misma forma se aplicarán conocimientos obtenidos durante la carrera. Contiene información básica sobre la administración, programación de tiempos e inventarios que conlleva un negocio para

lograr el éxito. Este trabajo sirve para una empresa en desarrollo, que al mismo tiempo beneficia a trabajadores, consumidores y toda la comunidad en general, este producto puede abrir nuevos mercados en América del Sur siendo los principales exportadores de tostadas a Colombia por que se desea presentar la tostada como uno de los mejores productos de consumo diario en nuestros hogares, son ricas en proteínas

Se eligió Colombia ya que en este país solo consumen pan duro o seco como tostada, será una manera de presentarles la calidad del producto, los beneficios que se obtienen y los nutrientes de la misma. En Colombia suelen ser muy tradicionales para los desayunos, pero es importante mencionar que esto se puede llegar a cambiar con un buen sistema de logística y saber llegar al mercado meta. Esta empresa inicia en marzo del año 2003 en la comunidad de Parotilla Municipio de Lázaro Cárdenas Michoacán. Comenzó como un negocio familiar, si bien con visperas de expandir su producción elaborando su producto a pequeña y mediana escala, con el paso del tiempo y debido al éxito obtenido logran ser una de las mejores empresas productoras de tostadas de la región, logrando de esta manera hacerse de un mercado más grande.

Hoy en día, la empresa cubre el mercado de toda la Costa Michoacana desde Lázaro Cárdenas Michoacán hasta Tecomán Colima, por mencionar algunos Arteaga, Lombardía, Apatzingán, Uruapan, Pátzcuaro, Morelia y también gran parte de la Costa de Guerrero, como; Petacalco, La Unión, Zihuatanejo hasta Petatlan Gro., y queriendo lograr posicionar las tostadas Yeny en todo el territorio nacional. Emprenden un tipo de negocio de tostada que es diferente en sabor y consistencia a otras que ya conocemos únicas en la región.

## **OBJETIVOS**

### **OBJETIVO GENERAL**

Proponer un proyecto de exportación de Tostadas para lograr entrar como pioneros en Mercado Colombiano y por consiguiente aumentar las exportaciones.

### **OBJETIVOS ESPECÍFICOS**

1. Describir las principales características de la tostadas, la información más relevante de su producción a nivel nacional e internacional
2. Identificar las regulaciones y restricciones no arancelarias de los productos alimenticios.
3. Describir la situación actual en cuanto a tratados de comercio y reglas internacionales.
4. Determinar el envase y embalaje más adecuado para la transportación y conservación de la tostada.
5. Analizar las diferentes opciones de mercado potenciales para realizar la comercialización, tomando en cuenta, los aspectos, políticos, sociales, culturales y económicos para así tener la mejor opción de mercado meta.
6. Determinar la viabilidad del proyecto a través de realizar un análisis financiero, que muestre la rentabilidad.

## **CAPÍTULO 1. MARCO REFERENCIAL**

El presente capítulo trata de los antecedentes generales del producto a exportar, el cual describe donde se originó, se muestra los beneficios en el cuerpo humano y sus proteínas que son de suma importancia para la salud de las personas ya que también es un platillo rápido y fácil de preparar, así mismo se conocerán sus características, usos y aplicaciones, sus beneficios y las cantidades en producción.

### **1.1 ANTECEDENTES.**

El cultivo del maíz tuvo su origen, con toda probabilidad, en América Central, especialmente en México, de donde se difundió hacia el norte hasta el Canadá y hacia el sur hasta la Argentina. La evidencia más antigua de la existencia del maíz, de unos 7 000 años de antigüedad, ha sido encontrada por arqueólogos en el valle de Tehuacán (México) pero es posible que hubiese otros centros secundarios de origen en América. Este cereal era un artículo esencial en las civilizaciones maya y azteca y tuvo un importante papel en sus creencias religiosas, festividades y nutrición; ambos pueblos incluso afirmaban que la carne y la sangre estaban formadas por maíz.

La supervivencia del maíz más antiguo y su difusión se debió a los seres humanos, quienes recogieron las semillas para posteriormente plantarlas. A finales del siglo XV, tras el descubrimiento del continente americano por Cristóbal Colón, el grano fue introducido en Europa a través de España. Se difundió entonces por los lugares de clima más cálido del Mediterráneo y posteriormente a Europa septentrional.

Mangelsdorf y Reeves (1939 citados por (Garduño Fandiño, s.f.)) hicieron hecho notar que el maíz se cultiva en todas las regiones del mundo aptas para actividades agrícolas y que se recoge en algún lugar del planeta todos los meses del año. Crece desde los 58° de latitud norte en el Canadá y Rusia hasta los 40° de latitud sur en el hemisferio meridional. Se cultiva en regiones por debajo del nivel del

mar en la llanura del Caspio y a más de 4 000 metros de altura en los Andes peruanos.

Como ya se ha señalado anteriormente, el maíz tiene tres aplicaciones posibles: alimento, forraje y materia prima para la industria. Como alimento, se puede utilizar todo el grano, maduro o no, o bien se puede elaborar con técnicas de molienda en seco para obtener un número relativamente amplio de productos intermedios, como por ejemplo sémola de partículas de diferentes tamaños, sémola en escamas, harina y harina fina, que a su vez tienen un gran número de aplicaciones en una amplia variedad de alimentos; se debe notar que el maíz cultivado en la agricultura de subsistencia continúa siendo utilizado como cultivo alimentario básico

La tostada es uno de los actores principales de la escena maicera, es el sustento histórico del pueblo mexicano. Las tostadas es una tortilla crujiente, ya sea horneada o frita en aceite o manteca. La tostada pudo tener su afianzamiento en la alimentación popular durante la época virreinal, ya que es cuando las preparaciones con maíz pasaron a la etapa de la fritura con la incorporación de la manteca de cerdo a la dieta de los mexicanos.

Otra de las etapas de la cocina mexicana, es cuando pudieron surgir, este crujiente antojito, tal vez fue durante la revolución mexicana, ya que las soldaderas y en las casas se guardaban las tortillas por varios días, al sacarlas las tenían que acompañar con algún guiso, para no sentir sola y dura la tostada. Las civilizaciones precolombinas usaban el maíz como base de su alimentación y era tanpreciado que se dice que el mito de El Dorado, una ciudad hecha de oro, surgió de la confusión cuando los españoles les preguntaban a los indígenas por las riquezas doradas y estos les indicaban donde encontrar maíz. De hecho, Tlaxcala significa lugar de las tortillas de maíz y se han encontrado que allí se consumía este alimento hace diez mil años.

La tortilla se prepara a base de granos de maíz cocidos con agua y cal, que se molía en metate para formar una masa. Con esta se hacen se hacen bolitas que se aplanan y se cocinan sobre un comal de metal o de barro. En México se consumen en el desayuno, la comida y la cena y se estima que forma parte de la alimentación de no menos que el 94% de la población. Eso significa se producen más de 12 millones de toneladas de tortilla al año. Los tamaños de las tortillas van entre 12 y 18 cm de diámetro y su espesor va de 1 a 2 m. Las hay blancas, amarilla, rojizas y azules, según el tipo de maíz que se use en su elaboración (Bayless, Brownson, & Groen Bayless, 2000).

A diferencia de la gastronomía de otros países del continente americano, la base de la comida mexicana actual es exactamente la misma que la existente en la época prehispánica. La diversidad es la característica esencial de la cocina mexicana, existen en ella una amplia diversidad de sabores, colores y texturas que hacen de la comida mexicana un gran atractivo tanto para nacionales como extranjeros. Casi cada estado mexicano posee sus propias recetas y tradiciones culinarias.

La cocina tradicional de México que se considera una de las más importantes del mundo, es un modelo cultural completo que comprende: actividades agrarias, prácticas rituales, conocimientos prácticos antiguos, técnicas culinarias, costumbres, y modos de comportamiento. Esto ha sido posible gracias a la participación de la siembra y recolección de las cosechas, en donde el común denominador de la gastronomía sigue siendo el uso del maíz, del chile y del frijol.

## **1.2 CARACTERÍSTICAS**

El producto está hecho a base de harinas con semilla de ajonjolí por encima, es una tortilla crujiente, su aroma y sabor se pueden disfrutar dejando una agradable sensación. Cualquiera que pruebe la tostada sabrá que no hay otro sabor igual. Las tostadas pueden comerse con las manos la cual tiene la facilidad de partirse por lo

que se recomienda tener a la mano ya que puede mancharse un poco para poder disfrutar de un buen platillo.

La Tostada está hecha a base de harina de maíz, sal yodada, aceite vegetal, antioxidante y color. Existen distintos tipos de tostadas (Productos Fiestas del Bajío, s.f), se clasifica en Tradicional, Norteña, Botanera, Raspada, Tostada Azul y Plana:

- Tostada tradicional. Esta tostada no ha cambiado la forma de su elaboración desde sus inicios ya que es una tostada de tipo artesanal, porque todo el proceso se realiza a mano. Se hace la tortilla para después sancocharla y voltearla en el comal; lista la tortilla se pone a secar al sol y después se fríe en el aceite.
- Tostada Norteña. La tortilla se hace a base de una mezcla de harinas; después pasa al procedimiento mecanizado, en el que la máquina sancocha la tortilla, la deshidrata, enfría, fríe, escurre, vuelve a enfriar y se empaca. Toda su producción es en línea.
- Tostada Botanera (norteña). La tostada tiene el mismo proceso de elaboración que la tostada tipo norteña, pero con la diferencia, que el tamaño de la botanera es más chica.
- Tostada Botanera. Esta tostada se caracteriza porque la masa se fríe directamente en el aceite y porque el tamaño es el perfecto para utilizarlas como botana o antes, durante o después de la comida.
- Tostada Azul. La tostada azul, es un producto exclusivo de Alimentos Procesados la Perla de Jalisco que tiene la intención de rescatar el sabor y la tradición de la tortilla azul, la cual se come desde hace muchos años. Su elaboración es a base de harina o masa de maíz.
- Tostada Raspada. Se sancocha una tortilla gruesa, que se pasa por el metate varias veces para adelgazarla y luego secarla al sol para posteriormente freírla en aceite. Sus características principales son su textura y su tamaño, pero sobre todo su sabor y la elaboración de manera artesanal.

- Tostada Plana. Como su nombre lo indica, son tostadas de forma plana, en las que su proceso es meterlas en canastillas individuales para que al momento de freírse queden derechitas. El diámetro de esta tostada es de 20 cm. aproximadamente.



Figura 1. Tipos de tostadas

### 1.3 USOS

Su primer uso es de consumo humano, este producto también se puede usar de distintas maneras, puede ser, en ensaladas, botanas, en guacamole, también se pueden comer solas o al gusto de cualquiera. En México son utilizadas para acompañar un rico pozole o un ceviche, pero ahí no termina su función ya que también se usan para cubrirlas con montañas de ingredientes. Otros productos derivados de la tostada son los totopos o los nachos como muchos los conocen la diferencia de la tostada y el totopo está en que el totopo se corta en triángulos y la tostada es la tortilla completa. Otra función de la tostada es que se puede moler y utilizarse para empanizar.

Suelen comerse con las manos ya que la tortilla frita hace imposible el partirlas. Es muy común que se rompan por lo que es recomendable tener servilletas a la mano y estar dispuesto a mancharse un poco para disfrutar este platillo de la manera tradicional. Existen infinidad de alimentos que pueden comerse y ser preparados a base de las tostadas.



<b>Información Nutricional</b>	
Tamaño por Porción: 12 g (1 pza.)	
Porciones por envase aprox. 22.9	
<b>Cantidad por Porción</b>	
<b>Contenido Energético</b>	39 kcal
<b>Proteínas</b>	1 g
<b>Grasas Totales</b>	3 g
De las cuales	
Grasa Saturada	1 g
<b>Carbohidratos Totales</b>	3 g
Azúcares	0 g
Fibra Dietética	1 g
<b>Sodio</b>	81 mg
<b>INGREDIENTES:</b> Harina de maíz nixtamalizado, aceite vegetal (olefina de palma), sal yodada, ácido cítrico (acidificante), dióxido de silicio (antiapelmazante), amarillo No. 6 laca (Amarillo Ocaso FCF) y amarillo No. 5 (Tartrazina)	

Figura 2. Información nutrimental de la tostada.

#### 1.4 VENTAJAS Y DESVENTAJAS

La elaboración de la tostada es tortilla sometida a altas temperaturas, esto no disminuya la cantidad de sus calorías, las tostadas al igual que el pan engordan. La diferencia entre el pan y la tostada es la humedad o concentración de agua, pero las calorías no varían si tomamos en cuenta que sus componentes nutritivos no cambiaron. Aunque la tostada no siempre se consume a una temperatura templada o ligeramente caliente, esto ocasiona tener sensación de llenura en el estómago, calmando así el apetito más pronto.

Sin embargo, la tostada es la elegida a la hora de iniciar una dieta sin sentir hambre continuamente, se debe tomar en cuenta que debe comerse sin calorías adicionales, es decir, sin grasas o azúcares. El consumo de tostadas es el mejor alimento que debe ser consumido con moderación. También cabe mencionar que cada persona es diferente y de la misma forma deben variar sus alimentos para perder peso.

Los granos enteros son ricos en nutrientes, pueden incorporarse a lo largo del día. Prueba comer una tostada en el desayuno para despertar tu metabolismo y ayudar a mantenerte satisfecho y energizado para comenzar tu mañana. Las tostadas de trigo pueden ser una colación rápida y fácil entre comidas. Son una opción con menos calorías que los alimentos procesados que puedes encontrar en una máquina expendedora. Las tostadas de trigo también son ricas en carbohidratos, los cuales mantendrán elevados tus niveles de energía en vez de hacerte sentir pesado.

Estos son algunos de los beneficios o ventajas que tienen las tostadas de maíz:

- Las puede comer solas o acompañadas de otros ingredientes como pata de res, tinga de pollo, picadillo, frijoles, queso, con poca crema, y con una rica salsa roja o verde.
- Son crujientes, fáciles de preparar y de comer.
- Las tostadas acompañan bien a un rico pozole.
- Son versátiles porque las puede acompañar con ensalada rusa, con ensalada de verduras, ya sea lechuga, zanahoria, col, etc.
- Se llevan con cualquier combinación.
- Son ideales para la comida, para una fiesta, etc.
- Son ideales para el desayuno, comida o cena.
- No es necesario calentar la tostada, se puede comer al instante.
- En las fiestas patrias son muy socorridas, son un platillo tradicional.
- Las encuentra de varias marcas por lo que elige la que más le agrade.
- Las pueden comer prácticamente todas las personas.
- Son económicas, rendidoras y llenadoras.
- Las venden en cualquier tienda.

Debido a que las tostadas son muy ricas e irresistibles, es recomendable tratar de comerlas de vez en cuando y no abusar de su consumo, todo con medida.

## 1.5 PRODUCCIÓN

Para procesar la tostada freídas, primeramente se debe mezclar la masa, dar paso hacer la tortilla pasando por bandas, ya teniendo una vez la tortilla esta se coloca sobre camas para ser expuestas al sol, mientras tanto se pone a precalentar el aceite para que tenga una temperatura necesaria para freír. En la primera etapa se colocan los bastidores para la deshidratación de la tortilla, en bases de maya para distribuir de forma que esta no se maltrate o se peguen unas a otras. Se guardan en recipientes para llevarlas directo al tostador. Posteriormente se colocan las tortillas previamente deshidratadas a tostar. Se colocan varias tostadas sobre una banda la cual las deja caer sobre el aceite caliente, ya unas vez de a ver pasado todo el proceso, la tostada se pone a escurrir y enfriar previamente para ser empacadas.

Las tostadas horneadas se prepara de la siguiente manera; principalmente se Precalienta el horno a 180° C. Humedezca una brocha de cocina con una cucharada de aceite vegetal y barnice la parte superior de una charola para hornear, hasta que tenga una pequeña capa de aceite que cubra la charola para hornear. Sí tiene aceite en spray también lo puede usar para rociar la charola para hornear. De esta manera ya no tendrá que usar la brocha de cocina.

Ponga en la charola para hornear que barnizó 6 tortillas de maíz, sin que se toquen entre ellas. Se espolvorea sobre las tortillas que puso en la charola para hornear, 1/4 de cucharada de sal. Se mete en el horno la charola para hornear y deje las tortillas horneando por unos 10 minutos, hasta que estén *medianamente doradas* y los extremos se empiecen a *doblar* (Véles Medina, 2004).

## **CAPÍTULO II. MARCO TEÓRICO.**

Identificar el producto que se venderá en los mercados extranjeros, seleccionar el mercado y la forma de ingresar a éste, son tres de los elementos clave para una exitosa operación de exportación. Un punto importante por considerar, es qué mecanismos se deben utilizar para poder ser competitivo. Para desarrollar un proyecto de exportación es indispensable cerciorarse de que la empresa está en condiciones de exportar, así como realizar un autoanálisis de sus productos en un marco global. También es preciso determinar si un producto o una gama de ellos, una vez satisfecha la demanda en México, responden a los requerimientos y necesidades de sus posibles clientes en el extranjero.

En este capítulo se describirá el marco legal y jurídico para que la exportación se realice cumpliendo con las leyes y reglas establecidas por el Gobierno mexicano. Además se describe todos los documentos del procedimiento aduanero para que se lleve a cabo un proceso de exportación de forma correcta. Algunos de los elementos prioritarios que se han de cumplir son:

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

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

## 2.1 MARCO LEGAL Y JURÍDICO

El marco jurídico del comercio exterior, es el conjunto de normas que regulan las importaciones y exportaciones. Cada país se rige bajo su propio sistema de leyes. En México, las leyes federales y reglamentarias surgen de la Carta Magna. El comercio exterior, se caracteriza por tener una práctica rigurosamente regulada: en todo el mundo existen normas que dictan las formas de realizar importaciones o exportaciones. El sistema legal mexicano no se queda atrás. En la Constitución Política de los Estados Unidos Mexicanos (CPEUM), se establecen las bases para las operaciones mercantiles que surgen en el país (Reyna, 2021).

Desconocer la legislación que regula el comercio exterior en México, sería como navegar sin brújula por el océano. Y es que cuando comprendemos cuál es el origen de los reglamentos que cumplimos y su razón de ser, podemos desempeñar nuestras operaciones con una perspectiva más prudente, o incluso blindarse legalmente. En las empresas que se dedican a importar o exportar, cumplir es sinónimo de crecimiento.

La exportación es el envío legal de mercancías nacionales o nacionalizadas para su uso o consumo en el extranjero. La legislación nacional (Ley Aduanera) contempla dos tipos de exportación: la definitiva y la temporal. La exportación definitiva se encuentra definida en el artículo 102 de la Ley Aduanera como la salida de mercancías del territorio nacional para permanecer en el extranjero por tiempo ilimitado.

La exportación temporal es la salida de mercancías del territorio nacional para retornar posteriormente al país. Se realiza con el objeto de permanecer en el extranjero por tiempo limitado y con una finalidad específica, para retornar al país en el mismo estado, o para elaboración, transformación o reparación. Este proyecto le ayudará a obtener esa preparación básica y accesible, para cumplir con los pasos y requisitos esenciales vinculados a la exportación.

### **2.1.1 Constitución Política de los Estados Unidos mexicanos.**

En la Constitución se establece los derechos que se tienen y permiten que se lleve a cabo la exportación de productos a cualquier país con el que México tenga establecidas relaciones comerciales (DOF, 2021). Esto se manifiesta en el Capítulo I. De los derechos humanos y sus garantías. La CPEUM tiene diferentes artículos que hacen alusión de forma directa o indirecta al comercio exterior. No obstante, uno de los principales es el Artículo 131. Es en esta disposición, donde se hace alusión a las facultades de la Federación para gravar, reglamentar, permitir e incluso prohibir la importación y/o exportación de mercancías.

### **2.1.2 Tratado de Libre Comercio (TLC)**

México cuenta con 12 tratados de libre comercio con 46 países, 32 Acuerdos para la Promoción y Protección Recíproca de las Inversiones (APPRI) con 33 países y 9 acuerdos de alcance limitado (Acuerdos de Complementación Económica y Acuerdos de Alcance Parcial) en el marco de la Asociación Latinoamericana de Integración (ALADI). Además, México participa activamente en organismos y foros multilaterales y regionales como la Organización Mundial del Comercio (OMC), el Mecanismo de Cooperación Económica Asia-Pacífico (APEC), la Organización para la Cooperación y Desarrollo Económicos (OCDE) y la ALADI.

En la actualidad México y Colombia cuentan con un tratado de libre comercio, suscrito en 1994. A raíz de la salida de Venezuela, México y Colombia acordaron profundizar el tratado, dando como resultado un protocolo modificadorio al TLC que entró en vigor en agosto de 2011. Con este protocolo se incorporaron nuevos productos al intercambio comercial, a fin de fortalecer la presencia de México en América Latina (SICE, 2021).

### **2.1.3 Ley Aduanera**

La ley aduanera y la ley de los impuestos generales de importación y exportación y de las demás leyes y ordenamientos aplicables, regulan la entrada al

territorio nacional y la salida del mismo de mercancías y de los medios que se transportan o se conducen, el despacho aduanero y los hechos o actos que se deriven de este o de dicha entrada o salida de mercancías (SAT, 2013).

Están obligados al cumplimiento de las citadas disposiciones quienes introducen mercancías al territorio nacional o las extraen del mismo, ya sean sus propietarios, poseedores, destinatarios, remitentes, apoderados, agentes aduanales o cualesquiera personas que tengan inversión en la introducción, extracción, custodia, almacenaje, manejo y tenencia de las mercancías o en los hechos o actos mencionados en el párrafo anterior.

El despacho aduanero está comprendido en su artículo 35 donde lo define como el conjunto de actos y formalidades relativos a la entrada de mercancías al territorio nacional y a su salida del mismo, que de acuerdo con los diferentes tráficos y regímenes aduaneros establecidos en el presente ordenamiento, deben realizar ante la aduana, las autoridades aduaneras y quienes introducen o extraen mercancías del territorio nacional, ya sea los consignatarios, destinatarios, propietarios, poseedores o tenedores en las importaciones y los remitentes en las exportaciones, así como los agentes aduanales, empleando el sistema electrónico aduanero.

Los regímenes aduaneros que se mencionan se localizan en el artículo 90 de la misma ley para lo cual se definirá como el conjunto de operaciones orientadas a darle un destino aduanero específico a una mercancía que puede ser de importación o exportación ya que todas las mercancías que se introduzcan al territorio nacional o se extraigan del mismo, podrán ser destinadas a alguno de los regímenes aduaneros (DOF, 2020).

#### **2.1.4 Ley de los Impuestos Generales de Importación y Exportación**

La tarifa arancelaria mexicana, es simplemente la Ley de los Impuestos Generales de Importación y Exportación (LIGIE). La cual comprende el método de

clasificación de mercancías del Sistema Armonizado de Designación y Clasificación de Mercancías (SADCM), desarrollado por la Organización Mundial de Aduanas (OMA) (SNICE, 2020). En el presente proyecto es necesario identificar que fracción arancelaria le corresponde al producto de acuerdo a su clasificación ya que con ella se podrán identificar las regulaciones y restricciones arancelarias y no arancelarias está sujeta para una correcta exportación.

### **2.1.5 Ley de Comercio**

La presente ley se encarga de regular y promover el comercio exterior, aumentar la competitividad de la economía de México, haciendo uso de los recursos que tiene el país. Regular las mercancías para que tengan el arancel adecuado para no afectar otros productos similares producidos en el país, es ahí cuando se determinan las cuotas compensatorias. En ella encontraremos la lista de documentos que se deben cumplir de acuerdo a las regulaciones y restricciones no arancelarias a la exportación, que le correspondan en relaciones a la fracción arancelaria fundamentadas en su capítulo II. Las restricciones y regulaciones no arancelarias, deberán cumplirse conforme a lo establecido en los ordenamientos aplicables (SAT, 2006).

Dicho cumplimiento deberá demostrarse mediante documentos que contengan medidas de seguridad o a través de medios electrónicos, o ambos, que determine la Secretaría, conjuntamente con las Dependencias y Entidades de la Administración Pública Federal que corresponda, con excepción de los que hayan sido pactados con países con los que México haya suscrito algún acuerdo o tratado de libre comercio. Los documentos a que se refiere en su artículo 17-A deberán acompañar al pedimento que se presente ante la aduana por conducto del agente o apoderado aduanal, en los términos de la legislación aduanera.



## **2.2 PROCEDIMIENTO ADUANERO**

El procedimiento o despacho aduanero se debe realizar por conducto de un agente aduanal o de un apoderado aduanal, quienes están legalmente autorizados para actuar a nombre del exportador. El despacho aduanero es el conjunto de actos y formalidades relativos a la entrada de mercancías al territorio nacional y a su salida del mismo, que de acuerdo con los diferentes tráficos y regímenes aduaneros establecidos, deben realizar ante la aduana, las autoridades aduaneras y quienes introducen o extraen mercancías del territorio nacional, ya sea los consignatarios, destinatarios, propietarios, poseedores o tenedores en las importaciones y los remitentes en las exportaciones, así como los agentes aduanales, empleando el sistema electrónico aduanero (SNICE, 2021).

Elaborado el pedimento y efectuado el pago de las contribuciones y cuotas compensatorias determinadas por el interesado, se presentarán las mercancías con el pedimento o aviso consolidado, ante la autoridad aduanera y se activará el mecanismo de selección automatizado que determinará si debe practicarse el reconocimiento aduanero de las mismas. En caso afirmativo, la autoridad aduanera efectuará el reconocimiento ante quien presente las mercancías en el recinto fiscal. Entre los documentos que se requieren para cumplir con el despacho aduanero están: el RFC, pedimento, la factura, el certificado fitosanitario, la lista de empaque, certificado de origen, entre otros. Enseguida se describen los que se ocuparán para este proyecto.

### **2.2.1 Registro Federal de Contribuyentes (RFC)**

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

En el artículo 27 del código fiscal de la federación establece que las personas morales, así como las personas físicas que deban presentar declaraciones periódicas o que estén obligadas a expedir comprobantes por las actividades que realicen, deberán solicitar su inscripción en el registro federal de contribuyentes del Servicio de Administración Tributaria, proporcionar la información relacionada con su identidad, su domicilio y en general sobre su situación fiscal, mediante los avisos que se establecen en el Reglamento de este Código.

Asimismo, las personas a que se refiere este párrafo estarán obligadas a manifestar al registro federal de contribuyentes su domicilio fiscal; en el caso de cambio de domicilio fiscal, deberán presentar el aviso correspondiente, dentro del mes siguiente al día en que tenga lugar dicho cambio. No se considerará como domicilio fiscal el manifestado en el aviso a que se refiere este párrafo cuando en el mismo no se verifique alguno de los supuestos establecidos en el artículo 10 del mismo código.

El trámite para inscribirse en el RFC se realiza en la Administración Local de asistencia al Contribuyente del Servicio de Administración Tributaria (SAT), que corresponda al domicilio fiscal de la empresa (Persona Física o Moral). Asimismo, las Personas Morales, en cuya constitución intervenga un fedatario público (notarios o corredores), podrán optar por realizar dicho trámite a través de los fedatarios que se encuentren incorporados al *Sistema de inscripción al Registro Federal de contribuyentes a través de fedatario público por medios remotos* (SAT, 2021). Es importante tener presente lo dispuesto en el artículo 27 del Código Fiscal de la federación (Ver Anexo 1).

### **2.2.2 Pedimento**

El pedimento aduanal es un comprobante fiscal que sirve para demostrar que se han pagado todas las contribuciones ante el SAT por la entrada o salida de las mercancías d comercio exterior hacia o desde el territorio nacional mexicano. El pedimento comprueba la estancia legal de las mercancías que fueron importadas. En

la ley aduanera en su artículo 2 establece que el Pedimento, la declaración en documento electrónico, generada y transmitida respecto del cumplimiento de los ordenamientos que gravan y regulan la entrada o salida de mercancías del territorio nacional, en la que se contiene la información relativa a las mercancías, el tráfico y régimen aduanero al que se destinan, y los demás datos exigidos para cumplir con las formalidades de su entrada o salida del territorio nacional, así como la exigida conforme a las disposiciones aplicables (Logycom, 2021).

Es importante mencionar que para este proyecto es necesario contar con un pedimento aduanal ya que se debe declarar ante la autoridad todos los pagos que se requieren para este producto, en él se encontraran asentados datos como, pesos, unidades de medida, descripción de la mercancía, aranceles y cuotas correspondientes además del régimen aduanero y los medios de transporte por como hayan entrado o salido del país, cuyo formato se presenta, a manera de ejemplo, como anexo del presente capítulo (ver anexo 2).

El instructivo para el correcto llenado del pedimento se encuentra en el anexo 22 de la ley aduanera, el cual consta de 20 apéndices en los que se encontrara enlistadas, los números de aduanas con sus secciones aduanera, las claves de los pedimentos en relación a su régimen aduanero, medios de transporte, la clave de los países, clave de monedas, numero de los recintos, claves de las unidades de medida, los tipos de contenedores y vehículos de autotransporte clave de los métodos de valoración entre otros.

### **2.2.3 Factura**

Documento en el cual se fijan las condiciones de venta de las mercancías y sus especificaciones. Sirve como comprobante de venta, exigiéndose para las exportaciones el país de origen y para la importación en el país destino. También se utiliza como justificante comercial. Es importante el requerimiento de este documento para nuestro producto ya que este salda del país y se demuestra la venta de dicho producto al país que será exportado tal como se muestra (ver anexo 3).

Los requisitos legales obligatorios de los comprobantes fiscales, en los términos de los artículos 29 y 29-A del CFF tales como la factura comercial como comprobante fiscal debe reunir los siguientes requisitos:

- I. La clave del registro federal de contribuyentes de quien los expida y el régimen fiscal en que tributen conforme a la Ley del Impuesto sobre la Renta. Tratándose de contribuyentes que tengan más de un local o establecimiento, se deberá señalar el domicilio del local o establecimiento en el que se expidan los comprobantes fiscales.
- II. El número de folio y el sello digital del Servicio de Administración Tributaria, referidos en la fracción IV, incisos b) y c) del artículo 29 de este Código, así como el sello digital del contribuyente que lo expide.
- III. El lugar y fecha de expedición.
- IV. La clave del registro federal de contribuyentes de la persona a favor de quien se expida.

Cuando no se cuente con la clave del registro federal de contribuyentes a que se refiere esta fracción, se señalará la clave genérica que establezca el Servicio de Administración Tributaria mediante reglas de carácter general (Abade Barcelona, 2021). Tratándose de comprobantes fiscales que se utilicen para solicitar la devolución del impuesto al valor agregado a turistas extranjeros o que:

- V. La cantidad, unidad de medida y clase de los bienes o mercancías o descripción del servicio o del uso o goce que amparen.

#### **2.2.4 Certificado Fitosanitario**

Documento oficial expedido por la Secretaría de Agricultura, Ganadería, Desarrollo Rural, Pesca y Alimentación (SAGARPA) y aprobadas para tal efecto, que consta el cumplimiento de las disposiciones legales aplicables en materia de sanidad vegetal a que se sujetan la producción, movilización, importación o exportación de vegetales o productos que un riesgo fitosanitario. Para este proyecto es de suma

importancia contar con un certificado fitosanitario ya que es consumo alimenticio y requiere contar con ciertas normas de calidad, esto para evitar contagios o algún tipo de microbio (ver anexo 4). Se deberá consultar si el país de destino requiere el cumplimiento de requisitos para este fin, de ser este el caso, una vez que se cumplan dichos requisitos se deberá solicitar el certificado Fitosanitario Internacional (CFI) para la Exportación de vegetales, sus productos y subproductos (VUCEM, 2021).

### **2.2.5 Lista de empaque**

Esta lista sirve para garantizar al exportador que durante el traslado de sus mercancías se tendrá un documento que identifique el embarque completo, de esta manera y en caso de percance se podrá hacer sin dificultad alguna de las relaciones que correspondan a la compañía de seguro (SNICE, 2021). La lista de empaque contendrá de forma clara:

- La cantidad exacta de los artículos contenidos en cada una de las cajas, bultos, envases, o dentro del tipo de embalaje utilizada.
- Los números, marcas, modelos o símbolos que identifiquen a las mercancías.
- Se debe procurar contener e identificar la mercancía del mismo tipo, ya que esto simplifica y facilita la revisión de la aduana

Un embarque confuso (que contenga mercancías diferentes en un solo bulto y que no estén debidamente relacionadas) propicia un mayor tiempo de permanencia en la aduana, ya que el servidor público encargado de practicar el reconocimiento aduanero tomará más tiempo al tratar de identificar y establecer la cantidad y tipo de la mercancía declarada; esto genera gastos de maniobras no considerados, lo que aumenta el costo del producto, el tiempo de entrega y los riesgos, para las mercancías. La lista de empaque no es un documento exigido por la ley para realizar el despacho aduanero de la mercancía, sin embargo facilita este trámite; es elaborada por el exportador y se utiliza como complemento de la factura comercial; se debe entregar una copia de la misma al transportista (Ver anexo 5).

### 2.2.6 Certificado de origen

En el caso de este país, existe un certificado de origen que sólo se usa para demostrar que el o los productos que ampara fueron fabricados en México y no para obtener reducciones en los impuestos de importación en los mercados de destino. Estos certificados se expiden para exportaciones a países con los que este país tiene celebrado un Tratado o Acuerdo Comercial Internacional (SNICE, 2021).

El certificado de origen es un documento que permite a un importador o exportador manifestar el país o región de donde se considera originaria una mercancía, ya sea por que esta haya sido obtenida en su totalidad (vegetales, animales y minerales) o que haya sido suficientemente transformada, integrándole a través de procesos productivos el suficiente valor agregado para considerarlo como totalmente fabricado de dicho país o región. En este proyecto es necesario contar con el certificado de origen ya que permite demostrar de donde es originario este producto ya que de ello depende que sea reconocida la marca y propiedad además de que el importador en destino puede ser beneficiado con la reducción de aranceles o la eliminación de los mismos.

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

Un certificado de origen del Tratado de Libre Comercio México-Colombia, prueba de que el producto fue obtenido o fabricado en México además que le

otorgará al cliente en Colombia la aplicación de una reducción en el pago del impuesto de importación (ver anexo 6).

### **2.2.7 Documento de transporte**

Es el documento expedido por la empresa transportista que hace constancia que la mercancía se ha embarcado o se embarcará a un destino determinado y asimismo, de la condición en que se encuentra. El transportista es responsable del envío y de la custodia de la mercancía hasta el punto de destino, de acuerdo con las condiciones pactadas (SNICE, 2021). Dependiendo del tipo de tráfico y del medio de transporte utilizado (marítimo, terrestre, aéreo o multimodal) por la empresa transportista, este documento se denomina:

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

La información básica que contienen estos documentos es:

- Nombre y dirección del remitente;
- Nombre y dirección del destinatario o consignatario;
- Mercancía que se transporta;
- Números de contenedores y
- 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 de la carta de crédito o, en su caso, con los del contrato de compraventa, la factura, lista de empaque (por ejemplo, en lo referente a la descripción de la mercancía), entre otros. Asimismo, se debe conservar la copia del documento de transporte, debido a que constituye un respaldo de la operación y en caso para aclaraciones (ver anexo 7).

### 2.2.8 Incoterms

Los Incoterms son un conjunto de reglas internacionales, regidos por la Cámara de Comercio Internacional, que determinan el alcance de las cláusulas comerciales incluidas en el contrato de compraventa internacional. Los Incoterms también se denominan cláusulas de precio, pues cada término permite determinar los elementos que lo componen. La selección del Incoterm influye sobre el costo del contrato. Su propósito es el de proveer un grupo de reglas internacionales para la interpretación de los términos más usados en el Comercio internacional.

Los Incoterms determinan:

- El alcance del precio.
- En qué momento y donde se produce la transferencia de riesgos sobre la mercadería del vendedor hacia el comprador.
- El lugar de entrega de la mercadería.
- Quién contrata y paga el transporte
- Quién contrata y paga el seguro
- Qué documentos tramita cada parte y su costo.

Para la selección adecuada de la regla (INCOTERM) a que se hace referencia se requiere de un conocimiento general de dicha herramienta y un análisis detallado de la que se haya elegido en relación con el precio que se pretenda establecer y otras circunstancias como son: medio de transporte, contrato de seguro para la mercancía si fuera el caso, y algo muy importante que viene a ser el segundo objetivo o la parte complementaria de ese doble objetivo y que consiste en la distribución de los gastos derivados del contrato exclusivamente entre el vendedor y el comprador. Si sucede que durante las operaciones de compraventa internacional se da el cambio de versión de los INCOTERMS (de la CCI), puede seguirse utilizando la revisión 2000 -si así les conviene y acomoda a las partes siempre y cuando, quede expresa y claramente pactado en el contrato.



Uno de los más utilizados y que se sugiere para las exportaciones es el FOB mismo que se detalla a continuación. Libre a Bordo (FOB). La responsabilidad del vendedor termina cuando las mercaderías sobrepasan la borda del buque en el puerto de embarque convenido. El comprador debe soportar todos los costos y riesgos de la pérdida y el daño de las mercaderías desde aquel punto. El término FOB exige al vendedor despachar las mercaderías para la exportación (Logisber, 2021). Este término puede ser utilizado sólo para el transporte por mar o por vías navegables interiores.

Las obligaciones del vendedor en este tipo de Incoterm son las siguientes:

- Entregar la mercadería y documentos necesario
- Empaque y embalaje
- Flete (de fábrica al lugar de exportación)
- Aduana (documentos, permisos, requisitos, impuestos)
- Gastos de exportación (maniobras, almacenaje, agentes)

Las obligaciones del Comprador serán las siguientes:

- Pago de la mercadería
- Flete y seguro (de lugar de exportación al lugar de importación)
- Gastos de importación (maniobras, almacenaje, agentes)
- Aduana (documentos, permisos, requisitos, impuestos)
- Flete (lugar de importación a planta)
- Demoras

### **2.2.9 Normatividad**

El distintivo de la Norma Oficial Mexicana (NOM) es el símbolo que le permite al consumidor constatar que los productos cumplan con las Normas Oficiales Mexicanas, Éste se obtiene por medio de la evaluación de conformidad efectuada por el Organismo de Certificación. Para ello, se toma como base la información técnica de los productos así como los resultados de las pruebas realizadas en

laboratorios acreditados y aprobados conforme a la Ley Federal sobre Metrología y Normalización.

La exhibición de este distintivo debe aplicarse en el envase, embalaje, etiqueta, envoltura o en cada unidad de producto o servicio, mediante un marcado que lo haga visible, claro, legible e indeleble. Además, debe permanecer a la vista del consumidor final hasta que el producto o servicio sea adquirido. Puede estar acompañado de la Marca Registrada del Organismo de Certificación que otorgó la aprobación, de acuerdo con lo establecido en la Ley de la Propiedad Industrial.

El cumplimiento de las Normas Oficiales Mexicanas (NOM) es obligatorio para los productores, fabricantes, importadores y prestadores de servicios, ya que brindan al consumidor seguridad y confianza en los productos que adquieren. La NORMA OFICIAL MEXICANA NOM-187- SSA1/SCFI-2002, aplica para productos y servicios. Masa, tortillas, tostadas y harina preparadas para su elaboración y establecimientos donde se procesan. Especificaciones sanitarias. Información comercial. Métodos de prueba. Para el presente proyecto y por tratarse de una exportación estas normas no será necesario que se cumplan pero si cumplir con los requerimientos del país de destino.

La norma NOM-051-SCFI/SSA1-2010, cancela la norma NOM-051-SFI-1994 y fue elaborada con la participaron empresas de diversas industrias y organismos gubernamentales de nuestro país, y es aplicable a todos los alimentos y bebidas no alcohólicas preenvasados de fabricación nacional y extranjera destinados a los consumidores en territorio nacional (DOF, 2011). En esta norma se incluye el concepto de la Tabla Nutrimental, la cual debe ser debidamente desarrollada por un laboratorio especializado. En esta norma es necesario poner atención especial en los puntos señalados con un asterisco.

<b>Hechos Nutricionales</b>	
Tamaño de la Porción: 3 tostadas (30 g)	
	por porción
Kilojulios	502 kj
Calorías	120 kcal
Proteína	3 g
Carbohidrato	24,8 g
Fibra	3 g
Azúcar	0 g
Grasa	1 g
Grasa Trans	0 g
Colesterol	0 mg
Sodio	240 mg

Figura 3. Tabla Nutrimental de tostadas.

### 2.3 EMPAQUE Y EMBALAJE

Mencionar que el empaque es la primera fase de donde ira envuelto el producto, como botellas, bolsas, cajas, frascos o blíster, esto sirve para conservación de los productos. Como segunda envoltura (embalaje secundario) son cajas de diferentes tipos de materiales, distintos modelos que a su vez deben ser resistentes. Por último, tenemos la tercera envoltura (embalaje terciario) son aquellos en los cuales se introduce la mercancía para ser transportada y resistan el embalaje secundario con la finalidad de que estos no sufran algún daño o se deterioren.

Estas envolturas deber ser señaladas con los símbolos correspondientes al tipo de mercancía que será trasladada para que su manejo sea seguro en el momento que se requiera ser movida ya que pueden ser frágiles, tóxicos o que se deben proteger de humedad. Para la exportación de tostadas se sugiere el empaque el de una caja de cartón, y en la parte interna una bolsa de plástico que ayuda a su conservación y transportación (Valle, 2018).



Figura 4. Empaque de Exportación.

La mercancía se transportará en Pallets four way entry de 1200x1000. El primer nivel de 6 cajas como base, de 5 camas por lo que serían 30 cajas en el pallet; en un contenedor de 20" se estarían enviando 10 pallets equivalente a 300 cajas, cada caja dice contener 30 paquetes. Por lo que da un total de 9000 paquetes de tostadas de 240 gr. Cada uno, con un peso total neto de 216 kg.



Figura 5. Embalaje de exportación.

## 2.4 CLASIFICACIÓN ARANCELARIA

Se le da el nombre de nomenclatura a la enumeración descriptiva, ordenada y metódica de mercancías, según reglas o criterios técnicos-Jurídicos, formando un sistema completo de clasificación. La nomenclatura emplea los siguientes criterios, los cuales constituyen la base de la clasificación

- Origen o procedencia de la mercancía (reinos de la naturaleza);
- Naturaleza de la materia (rama primaria: ganadería, agricultura, caza, entre otros);
- Naturaleza industrial (materia prima, metales, madera, petróleo, por mencionar algunos);
- Composición del producto (puros, mezclados, surtido, materia predominante, entre otros);
- Grado de preparación o elaboración, que incluye también el proceso de transformación (en bruto, semielaborados, manufacturados);
- Presentación en el mercado (a granel, envase para la venta al por menor, además de estos);
- Uso y aplicaciones (alimentación, vivienda, transporte, entre otros);
- Factores económicos, técnicos, científicos y merceológicos, entre otros.

Clasificación Arancelaria correspondiente a las tostadas es la que se desglosa a continuación

Tabla 1. Clasificación arancelaria de las tostadas de maíz

Sección:	IV	Productos de las industrias alimentarias; bebidas, líquidos alcohólicos y vinagre; tabaco y sucedáneos del tabaco elaborado
Capítulo:	19	Preparaciones a base de cereales, harina, almidón, fécula o leche; productos de pastelería
Partida:	1905	Productos de panadería, pastelería o galletería, incluso con adición de cacao; hostias, sellos vacíos de los tipos utilizados para medicamentos, obleas para sellar, pastas secas de harina, almidón o fécula, en hojas, y productos similares.
SubPartida:	190590	- Los demás.
Fracción:	19059099	Los demás.

Resto del Territorio			Franja		Frontera		Region	
UM: Kg	Arancel	IVA	Arancel	IVA	Arancel	IVA	Arancel	IVA
Importación	10	Ex.*	Nota	Frontera	Nota	Frontera	Nota	Ex.*
Exportación	Ex.	0%						0%

## **CAPITULO III. INVESTIGACIÓN DE MERCADO.**

La volatilidad y los cambios en los mercados generan incertidumbre lo que origina que las empresas se preparen cada vez más para dar y encontrar las mejores respuestas y para los clientes. La investigación de mercado se puede definir como la recopilación y el análisis de información, en lo que respecta al mundo de la empresa y del mercado, realizados de forma sistemática o expresa, para poder tomar decisiones dentro del campo del marketing estratégico y operativo.

En este capítulo se abordará la descripción del mercado, las características culturales sociales que lo hacen atractivo para comercializar las tostadas de maíz, así como la logística para trasladarlo hacia allá. Además se describe la planeación estratégica de la empresa que hará la exportación y el análisis FODA de la misma, para determinar la viabilidad de llevar a cabo la comercialización internacional en Colombia.

### **3.1 MERCADO META.**

Una vez realizada la selección del producto y del mercado, se pasa a la etapa de la investigación del mercado, la cual debe ser lo más cuidadosa y profunda posible. Debe incluir un análisis completo de la situación actual del país de destino y sus expectativas en el mediano plazo, principalmente en lo referente al entorno económico, político, social y ambiental, y al producto (Corrales, 2019). El análisis del entorno económico, político, social y ambiental incluye, entre otros aspectos:

- Cifras de población
- Situación política
- Centros de concentración de la población
- Política cambiaria
- Sistema bancario y formas de pago utilizadas

- Clima
- Estructura social
- Infraestructura
- Red de transportes y telecomunicaciones (seguridad y confiabilidad)
- Ingreso per cápita
- Grado de desarrollo

El análisis del producto incluye, entre otros:

- Competencia local del producto
- Cifras de comercio del producto
- Tendencias (gustos, modas, preferencias, costumbres, productos sustitutos, etc.)
- Canales de distribución
- Importadores potenciales
- Precios locales del producto

Colombia, oficialmente República de Colombia, es un país soberano situado en la región noroccidental de América del Sur que se encuentra constituido en un estado unitario, social y democrático de derecho cuya forma de gobierno es presidencialista. Es una república que está organizada políticamente en 32 departamentos descentralizados y el Distrito capital de Bogotá, sede del gobierno nacional. Colombia no tiene un plato nacional. Entre los platos regionales más representativos se encuentran el sancocho, la arepa, el ajiaco santafereño, la bandeja paisa, el mote de queso, la lechona tolimense, la mamona o ternera a la llanera, el mute santandereano, el tamal, el arroz de lisa y los pescados, sobre todo en las regiones costeras (Gutiérrez & Chamorro, 2015).

### **3.2. LOGÍSTICA**

La logística es definida por el *Diccionario de la lengua española*, publicado por la Real Academia Española (RAE) como el conjunto de medios y métodos

necesarios para llevar a cabo la organización de una empresa, o de un servicio, especialmente de distribución (Zamora Torres, 2018). En el ámbito empresarial existen múltiples definiciones del término logística, que ha evolucionado desde la logística militar hasta el concepto contemporáneo del arte y la técnica que se ocupa de la organización de los flujos de mercancías, energía e información. La logística es fundamental para el comercio. Las actividades logísticas conforman un sistema que es el enlace entre la producción y los mercados que están separados por el tiempo y la distancia

### **3.2.1 Medio de transporte**

Cabe resaltar que gran parte del intercambio comercial de México con otros países se realiza por mar. En la actualidad el transporte marítimo tiene una gran influencia en el desarrollo económico y responde a los requerimientos del comercio, el cual tiende a exigir un aumento considerable en la capacidad de carga, la rapidez y la especialización. Hoy se cuenta con diversos tipos de buques que se ajustan a las diferentes necesidades de carga. Comparado con otros medios de transporte, el marítimo es el más barato, en función de la capacidad de carga de los buques y de que abarca destinos más lejanos.

El flete marítimo es el monto que se paga al naviero por concepto del transporte desde el puerto de origen hasta el de destino (Fantini, 2020). Se fija básicamente a partir de la oferta y la demanda, pero existen ciertos factores que hacen su cálculo mucho más complejo, como por ejemplo:

- La naturaleza de la carga;
- El tonelaje que se transportará;
- El valor de la mercancía;
- La relación peso-medida;
- La distancia entre los puertos.



Éstos son sólo algunos de los factores, ya que ciertos organismos internacionales han detectado otros elementos que afectan el costo del flete.

### **3.2.2 Contenedor**

El contenedor es un medio para almacenar mercancía y transportarla, no un embalaje. Por tanto, el exportador debe atender el embalaje, así como la estiba dentro del contenedor, ya que en atención al INCOTERM negociado, podría correr por su cuenta y riesgo el transporte por carretera o ferrocarril; la carga y descarga del barco y la travesía en éste. Es obligación del exportador describir las características, la cantidad, el envase, embalaje y el peso de los productos por cada contenedor, de acuerdo con su tipo y capacidad, debido a que la sobrecarga de las unidades pone en riesgo la mercancía y al mismo contenedor (Faena, 2020).

Los contenedores tienen diversas dimensiones; el más común (estándar) tiene una capacidad de carga de 20 toneladas en un espacio máximo de 23 pies cúbicos. Dependiendo del tipo de mercancías por transportar, pueden utilizarse diferentes tipos de contenedores, como los refrigerados. Los contenedores son proporcionados por las empresas navieras que prestan el servicio de transporte marítimo. Su costo se encuentra incluido en el precio del transporte, y la naviera proporciona al exportador 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. Si por alguna razón ajena al transportista, se retrasa la salida del contenedor, la naviera cobra aproximadamente 45 dólares estadounidenses, por día transcurrido, por concepto de *demoras*.

En el caso de distintos embarques que no impliquen, por su volumen o peso, la contratación y uso de un contenedor en forma particular, 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 abatir costos en el transporte. A modo de ejemplo, se presenta el diagrama de un contenedor. El contenedor que se sugiere para él envío del producto es el de 20 pies cúbicos (estándar) ya que por la naturaleza del producto es el que favorece para su conservación y óptimo transporte.

### **3.2.3 Puerto de Carga y descarga**

El sistema portuario de México consta de 102 puertos de los cuales 15 cuentan con terminales portuarias, contando con uno de los puertos más grandes de Latinoamérica siendo un puerto industrial y comercial con acceso marítimo internacional líder en el Pacífico mexicano. La inmejorable posición del Puerto Lázaro Cárdenas favorece el acceso a las naciones de la Cuenca del Pacífico y permite participar en las cadenas del transporte marítimo internacional más desarrolladas. Es por eso que utilizara como puerto de salida.

Los puertos tienen un papel importante en el desarrollo de las operaciones comerciales de Colombia; Actualmente más del 56% de las exportaciones y el 73% de las importaciones realizadas por el país se llevan a través de este medio. Colombia tiene cuatro puertos principales, Barranquilla, Buenaventura, Cartagena y Santa Marta tres de ellos están situados en la costa del Atlántico y otro en el Pacífico. La Costa atlántica conecta a el país con: América Central, América del Norte y Europa: mientras que la Costa del Pacífico es el punto de interconexión con América del Sur, la costa oeste de América del Norte y Asia. El puerto de descarga de la mercancía será el puerto de Buenaventura, teniendo un tiempo de tránsito de 11 días en promedio, habiendo una escala en el puerto de Costa Rica.

### **3.3. LOCALIZACIÓN GEOGRÁFICA.**

Incluyendo la isla de Malpelo, el cayo Roncador y el banco Serrana, el país abarca una superficie de 1,141,748 km<sup>2</sup> por lo que es el vigesimosexto país más grande del mundo y el séptimo más grande de América. Reclama como mar territorial

el área hasta las 12 millas náuticas de distancia, manteniendo un diferendo limítrofe al respecto con Venezuela y Nicaragua. Limita al Oriente con Venezuela y Brasil, al Sur con Perú y Ecuador y al Noroccidente con Panamá; en cuanto a límites marítimos, colinda con Panamá, Costa Rica, Nicaragua, Honduras, Jamaica, Haití, República Dominicana y Venezuela en el mar Caribe, y con Panamá, Costa Rica y Ecuador en el océano Pacífico. Es la única nación de América del Sur que tiene costas en el océano Pacífico y acceso al Atlántico a través del mar Caribe, en los que posee diversas islas como el archipiélago de San Andrés, Providencia y Santa Catalina.

Es el vigesimotavo país más poblado del mundo, con una población estimada de 49 millones de habitantes, además es la segunda nación con más hispanohablantes, solo detrás de México. Posee una población multicultural, la cual es, en su mayoría, resultado del mestizaje entre europeos, indígenas y africanos, con minorías de indígenas y afrodescendientes. En el Caribe colombiano hay una cantidad importante de descendientes del Medio Oriente. El producto interno bruto de paridad de poder adquisitivo de Colombia ocupa el cuarto puesto en América Latina y el puesto 28 a nivel mundial. El PIB nominal colombiano es el cuarto más grande de América Latina y ocupa el puesto 29 a nivel mundial.

### **3.3.1. Micro Localización**

La empresa Comercializadora el Tostadito S.A. de C.V. se localiza en Carretera Lázaro Cárdenas - La Mira km 8.4, Col. Puente de la Vía (Buenos Aires).



Figura. 6. Localización de la empresa.

### 3.3.2. Macro Localización

El puerto de carga será el de Lázaro Cárdenas y el puerto de descarga Buenaventura, el destino final será la ciudad de Itagüí.



Figura 7. Ruta de Exportación

### 3.4. OFERTA Y DEMANDA.

En México existen en promedio 72 empresas registradas que se dedican a la producción de tostadas de las cuales solamente 2 se dedican a la exportación de las mismas. El comercio bilateral entre México y Colombia llegó a los 4,556 millones de dólares (mdd) en 2010, con exportaciones mexicanas hacia Colombia de 3,760 mdd

e importaciones provenientes desde Colombia por 795 mdd. Las exportaciones mexicanas hacia Colombia creció 1129%, al pasar de 306 a 3760 mdd (17% tasa media anual) asimismo, para el mismo periodo las importaciones desde Colombia aumentaron 577% al pasar 121 a 795 mdd (12% tasa media anual).

Los principales productos exportados de México hacia Colombia son; monitores y proyectores; automóviles de turismo; teléfonos incluyendo los teléfonos celulares; vehículos automóviles para transporte de mercancías; tractores, entre otros. Actualmente no se cuenta registro de exportaciones de tostadas. Los principales productos importados por México desde Colombia son; Maquinaria, cacao en grano; aceite de palma; madera contrachapada; preparaciones de pescado entre otros. Según datos de la secretaria de economía, México es el segundo socio comercial de Colombia, segundo destino de exportaciones y quinto proveedor en la región. Colombia es el primer socio comercial para México, así como doceavo destino exportador y proveedor en la región.

En 2012, la agricultura en Colombia aportó un 6'8 % al PIB nacional y el 18 % de la fuerza laboral se dedicó a la agricultura, ganadería y pesca. Sin embargo, el principal producto de exportación de Colombia es el petróleo, cuyas reservas estimadas son 2.377 millones de barriles en 2012 las cuales son desarrolladas por Ecopetrol, en marzo de 2013 se produjo 1.013.481 barriles de petróleo por día. Así mismo se destaca la industria textil, alimenticia automotriz y la petroquímica (El Economista, 2018).

También, el procesamiento de alimentos, la producción de café, aceite, bebidas, cemento, oro, carbón, esmeraldas, níquel, flores cortadas, bananas, entre otros Las exportaciones de Colombia ascendieron a US\$ 59'96 mil millones en 2012, El sector del comercio exterior en Colombia, comprendido por las importaciones y exportaciones del país, ha tenido un crecimiento mayor al 30 % en el año 2011. En los últimos años el país ha firmado diferentes acuerdos comerciales con otros países, varios de ellos actualmente vigentes.

El 1 de Enero de 2020 se cumplieron 25 años del Tratado de Libre Comercio (TLC) firmado por México y Colombia en Cartagena de Indias (1 Enero 1995), tratado que incluía también a Venezuela, país que salió del Tratado en 2006. Además, como refuerzo entre ambas economías, en 2011 se firmó la Alianza del Pacífico (al que hay que sumar a Chile y a Perú). La Alianza del Pacífico busca un desarrollo progresivo hacia la libre circulación de bienes, servicios y personas. Este acuerdo supone una desgravación de más del 90% de los bienes.

De acuerdo con datos de la Organización Mundial del Comercio (OMC) de 2021, México es el 11 exportador mundial y el primero en Iberoamérica y su red de 13 Tratados de Libre Comercio con 50 países vinculan a la economía mexicana con más de 1.300 millones de consumidores. También Colombia tiene firmados numerosos acuerdos de Libre Comercio que dan acceso a diferentes mercados. Colombia exporta a México cerca de 1.400 millones de dólares y México a Colombia 3.700 millones de dólares. Existe actualmente un programa del Gobierno colombiano *Adelante con confianza*, y en materia de inversión extranjera, Colombia tiene el objetivo de atraer 11.500 millones de dólares de inversión extranjera para el año 2022 (HOW2GO, 2021).

### **3.5. PLANEACIÓN ESTRATÉGICA**

La empresa Comercializadora el Tostadito S.A. de CV, crea productos fabricados del maíz, fruto de tradiciones de los antepasados que conecta ambos países, con la cultura mexicana, la historia inicia en el año 2003 en la comunidad de Parotilla municipio de Lázaro Cárdenas Michoacán, comenzó como un negocio familiar, si bien con visperas de expandir su producción elaborando su producto a pequeña y mediana escala, con el paso del tiempo y debido al éxito obtenido logran ser una de las mejores empresas productoras de tostadas de la región, logrando de esta manera hacerse de un mercado más grande.

### 3.5.1 Misión

La Misión hace referencia a la actividad que ejerce la empresa dentro del conjunto del mercado. En la misión se puede detallar el tipo de público al que se orienta el negocio y los factores que distinguen a la empresa a la hora de poner en marcha su negocio. La misión contempla algunas preguntas como: ¿qué hacemos?, ¿cuál es el tipo de negocio?, ¿a qué se dedica?, ¿cuál es su público objetivo?, ¿con qué ventajas competitivas cuenta?, ¿qué lo diferencia de la competencia? (CRECER, 2016).

La empresa Comercializadora el Tostadito S.A. de CV tiene como misión: *Crear valor para clientes, colaboradores, accionistas y la comunidad a través de producir y comercializar productos alimenticios y de alta rotación, para el mercado mundial, garantizando calidad, rentabilidad y desarrollo de la cultura organizacional.*

### 3.5.2 Visión

La Visión apunta a la imagen que la empresa quiere transmitir a futuro; su proyección. La visión es una expectativa ideal de lo que la empresa espera. La visión debe ser realista pero sin dejar de lado cierto margen de ambición para que motive y mueva al equipo y genere una proyección de futuro de cara a conseguir ciertos objetivos propuestos. Para la definición de la visión de nuestra empresa, ayuda responder a algunas preguntas como : ¿qué se quiere lograr?, ¿dónde se quiere estar en el futuro?, ¿para quién se hará?, ¿se ampliará nuestra zona de actuación? (CRECER, 2016).

La empresa Comercializadora el Tostadito S.A. de CV tiene como visión: *Ser líderes en la producción, distribución de productos alimenticios a nivel nacional e internacional.*

### 3.5.3. Valores

Los valores son convicciones profundas de los seres humanos que determinan su manera de ser y orientan su conducta y sus decisiones. Valores, actitudes y conducta están relacionados, y ayudan a superarse (PI Asesoría, 2018). La Comercializadora el Tostadito SA de CV, contempla cuatro valores los cuales son Honestidad, compromiso, respeto y responsabilidad.

- *Honestidad.* Cualidad humana, que consiste en actuar con rectitud e integridad. A comportarse y Expresarse con sinceridad, respetando los valores de la justicia y la verdad.
- *Compromiso.* Esta palabra se utiliza para describir una obligación que se ha contraído. Es necesario que haya conocimiento, no podemos estar comprometidos a hacer algo si no sabemos las obligaciones ¡Con el corazón y con la Razón!
- *Respeto.* Permite que el hombre pueda reconocer, aceptar y valorar las cualidades del prójimo. Implica reconocer en los demás derechos y obligaciones. Se puede sintetizar en la frase: *No hagas a los demás, lo que no quieres que te hagan a ti.*
- *Responsabilidad.* Característica de las personas con la virtud de tomar decisiones de manera consistente de asumir las consecuencias y responder por las mismas. Valentía y humildad, son cualidades de personas con alto sentido de responsabilidad *Que las cosas sucedan, depende de cada uno.*

### 3.5.4 Políticas

Para poder gestionar la administración de una empresa de forma correcta, es necesario establecer una serie de normas y reglas que rijan la actividad diaria de la organización. En caso contrario, es posible que las diferentes que personas que forman parte de la empresa no conozcan cuáles son las leyes que se establecen dentro de una organización ni cuál es su propósito. Por ello, es necesario crear políticas empresariales que permite definir cuáles son los principios de la



organización y cuáles son los modos de trabajo y estándares de actuación en cada una de las situaciones que se presentan en el día a día (Caurin, 2018).

Las políticas empresariales, o políticas organizacionales, son muy importantes para la empresa, ya que se trata de unos principios creados por la dirección y aceptados por todos los integrantes con el objetivo de conseguir la mejor gestión que permita obtener grandes resultados. Los emprendedores y pymes deben ser conscientes de que las políticas de empresa no son cosa de las grandes empresas, sino que son necesarias en cualquier organización. La Comercializadora el Tostadito SA de CV contempla las siguientes políticas:

- Mejora continua de procesos, para innovar en el producto según sea la demanda.
- Desarrollo del personal, promoviendo la capacitación constante.
- La política de Recursos Humanos, en la contratación del personal.
- La Política de Prevención de Riesgos Laborales, de Seguridad y Salud en el Trabajo, en la manipulación de alimentos siguiendo reglas de cuidado.
- La Política Medioambiental, protegiendo el entorno.
- La Política de Gestión de Cambios y la Política de Responsabilidad Social Corporativa (cada vez más en alza, debido a actuales regulaciones y a la imagen pública que ofrece de empresa consecuente y sostenible con el entorno).

### **3.5.5 Logotipo**

Es un signo gráfico que identifica a una empresa, un producto comercial, un proyecto, o en general, a cualquier entidad pública o privada. Para que un logotipo resulte congruente y exitoso, debe ser conforme al principio fundamental del diseño donde «menos es más. Dicha simplicidad permite que sea:

1. Legible - hasta el tamaño más pequeño.
2. Escalable - a cualquier tamaño requerido.

3. Reproducible - sin restricciones materiales.
4. Distinguible - tanto en positivo como en negativo.
5. Memorable - que impacte y no se olvide



Figura 8. Logotipo de la Empresa.

### 3.5.6 Organigrama de la Empresa

Un organigrama es la representación gráfica de la estructura de una empresa o cualquier otra organización, incluyen las estructuras departamentales y, en algunos casos, las personas que las dirigen, hacen un esquema sobre las relaciones jerárquicas y competenciales de vigor. El organigrama es un modelo abstracto y sistemático que permite obtener una idea uniforme y sintética de la estructura formal de una organización:

- Desempeña un papel informativo.
- Presenta todos los elementos de autoridad, los niveles de jerarquía y la relación entre ellos.

En el organigrama no se tiene que encontrar toda la información para conocer cómo es la estructura total de la empresa. Todo organigrama tiene el compromiso de cumplir los siguientes requisitos:

- Tiene que ser fácil de entender y sencillo de utilizar.
- Debe contener únicamente los elementos indispensables.

Es importante tener en cuenta que ningún organigrama puede ser fijo o invariable. Es decir, un organigrama es una especie de fotografía de la estructura de una organización en un momento determinado. La Comercializadora el Tostadito SA de CV, cuenta con un Gerente, con cinco departamentos los cuales son: Compras, Contabilidad, producción, Mantenimiento y Ventas.

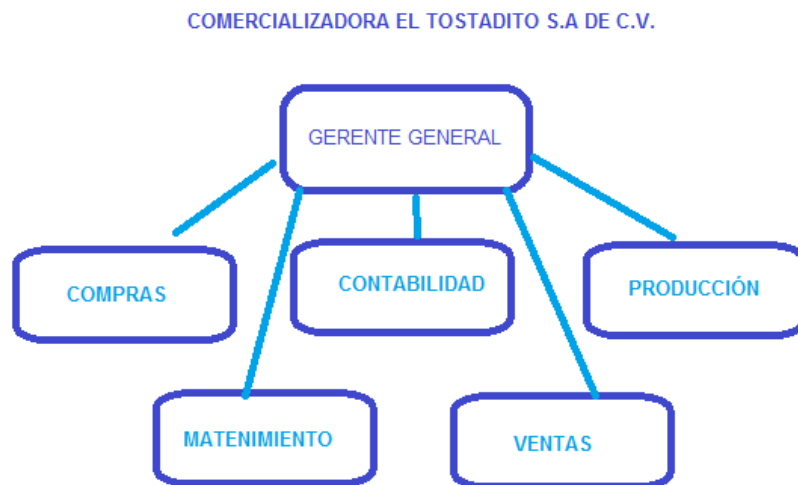


Figura 9. Organigrama de la empresa

### 3.6. ANÁLISIS FODA

El análisis FODA son siglas que representan el estudio de las Fortalezas, Oportunidades, Debilidades y Amenazas, de una empresa un mercado, o sencillamente a una persona, este acróstico es aplicado a cualquier situación, en el cual, se necesite un análisis o estudio. Se recurre a ella para desarrollar una estrategia de negocio que sea solida a futuro, además, el análisis FODA es una herramienta útil que todo gerente de empresa o industria debe ejecutar y tomarla en consideración.

Cabe señalar que, si existiera una situación compleja el análisis FODA puede hacer frente a ella de forma sencilla y eficaz. Enfocándose así a los factores que tienen mayor impacto en la organización o en nuestra vida cotidiana si es el caso, a partir de allí se tomaran eficientes decisiones y las acciones pertinentes. Además, el FODA ayuda a tener un enfoque mejorado, siendo competitivo ante los nichos de los mercados al cual se está dirigiendo la empresa, teniendo mayores oportunidades en el mercado que se maneje creando estrategias para una eficaz competencia.

#### Fortalezas

- Calidad en el producto.
- México es el único productor de tostada hecha de tortilla de maíz.
- Cocimientos en los procesos producción

#### Debilidades

- Mayor demanda y poca capacidad de producción falta de infraestructura.
- No se cuenta con publicidad suficiente.
- Desconocimiento de procesos de comercialización en mercados internacionales

#### Oportunidades

- Apertura a nuevos mercados
- La ubicación geográfica favorece a la distribución y comercialización
- Creación de nuevos productos innovadores
- Aumentar la atención al servicio al cliente

#### Amenazas

- Posible creación de competencia potencial con mayor capacidad de producción
- Poca aceptación del mercado meta o desistimiento en el consumo del producto

## CAPÍTULO IV. ANÁLISIS FINANCIEROS.

Antes de que toda empresa o persona inicie un nuevo proyecto es necesario que realice un presupuesto de lo que se va a necesitar. A continuación, un repaso de los rubros que típicamente forman parte de la inversión inicial de un buen negocio: Lugar de trabajo. Montar una oficina, local, estudio u otro espacio de trabajo suele ser uno de los costos iniciales más importantes.

- *Maquinaria y materiales.* La inversión en este rubro puede variar notablemente de acuerdo con el tipo de negocio: computadoras, insumos de oficina, materia prima para la producción, máquinas especializadas, etc. Analizá empresas similares para estimar qué es lo mínimo necesario para arrancar.
- *Equipo de trabajo.* Para estimar el costo total de los recursos humanos considerá el costo de búsqueda, contratación, capacitación y el sueldo mensual que deberás erogar hasta que el negocio genere ingresos.
- *Asesoramiento.* La puesta en marcha de un proyecto suele requerir múltiples conocimientos: técnicos, legales, contables, financieros, etc. Tené en cuenta los honorarios de los profesionales a los que se pueden consultar.
- *Inscripciones y registros.* Armar una sociedad, registrar el nombre del negocio, tramitar habilitaciones y gestionar patentes son actividades que requieren inversión. Averiguá qué registros son necesarios para operar tu negocio y no dejes de considerar su costo.
- *Marketing y publicidad.* Hace falta dar a conocer el negocio para llegar a los clientes con la propuesta. Logotipo, cartelería, tarjetas personales, sitio web son algunas de las inversiones típicas, a las que hace falta sumar las acciones específicas de difusión a través de ferias, publicidad, promociones y otras formas de marketing.
- *Capital de giro o de trabajo.* ¿Cómo se cubren los gastos mientras se espera el pago de un cliente? Aun cuando un negocio está en marcha y es rentable, una parte del dinero se mantiene inmovilizado para que éste pueda funcionar.

No dejes de estimarlo, para que el cálculo de la inversión inicial sea realista y te permita alcanzar tus objetivos.

- *Otros.* Cada negocio en particular puede implicar rubros de inversión adicionales, como rodados, contratos, seguros, licencias y otros. Es necesario siempre considerar además un porcentaje de dinero destinado a extras o imprevistos que suelen surgir durante la implementación.

#### 4.1 INVERSIÓN INICIAL.

La COMERCIALIZADORA EL TOSTADITO considera necesaria una inversión inicial de \$ 174,097.00 para poder comenzar operaciones, teniendo en consideración la renta del local, las modernizaciones del mismo, así como las máquinas y herramientas para producir las tostadas, la materia prima, el equipo de cómputo, entre otros gastos necesarios.

Tabla 2. Inversión inicial.

<b>Inversión inicial</b>	<b>Costo</b>
Gastos legales	\$ 12,000.00
Gastos de Adecuación del local	42,000.00
Equipo de producción	71,497.00
Publicidad electrónica	2,100.00
Materia prima	2,500.00
Equipo de Computo	19,000.00
Mobiliario de Oficina	25,000.00
<b>Total</b>	<b>\$ 174,097.00</b>

#### 4.2 ANÁLISIS DE COSTOS.

El análisis de costo es simplemente, el proceso de identificación de los recursos necesarios para llevar a cabo la labor o proyecto del voluntario. El análisis de costo determina la calidad y cantidad de recursos necesarios. Entre otros factores, analiza el costo del proyecto en términos de dinero. Por otra parte, la organización de una empresa para lograr producir tiene necesariamente que incurrir

en una serie de gastos, directa o indirectamente, relacionados con el proceso productivo, en cuanto a la movilización de los factores de producción tierra, capital y trabajo. La planta, el equipo de producción, la materia prima y los empleados de todos los tipos (asalariados y ejecutivos), componen los elementos fundamentales del costo de producción de una empresa

#### 4.2.1. Costos Fijos.

Un activo fijo es un bien de una empresa, ya sea tangible o intangible, que no puede convertirse en líquido a corto plazo y que normalmente son necesarios para el funcionamiento de la empresa y no se destinan a la venta. Son ejemplos de activos fijos: bienes inmuebles, maquinaria, material de oficina, entre otros. Los Costos Fijos, por lo tanto, a diferencia de los variables, no dependen de la cantidad de bienes o servicios producidos durante el mismo periodo. Naturalmente, no son para siempre. Tan solo son fijos a los largo de un periodo en particular, digamos un trimestre o un año. Más allá de esos plazos, los arrendamientos pueden terminarse y los ejecutivos pueden ser despedidos. Para ser más específicos, cualquier costo fijo puede eliminarse o modificarse en un plazo suficiente de tiempo. En este proyecto los costos variables son los señalados en la tabla 3:

Tabla 3. Costos fijos.

Costos Fijos	Unitario	Mensual	Anual
Renta	\$ 10,000.00	\$ 10,000.00	\$ 120,000.00
Sueldos y salarios	56,000.00	56,000.00	672,000.00
Luz	7,000.00	7,000.00	84,000.00
Agua	200.00	200.00	2,400.00
Teléfonos	1,500.00	1,500.00	18,000.00
Gasolina	1,200.00	1,200.00	14,400.00
Empaques	5,000.00	5,000.00	60,000.00
Gas LP	5,000.00	5,000.00	60,000.00
equipamiento para empleados	1,876.00	1,876.00	22,512.00
Materia prima	2,500.00	2,500.00	30,000.00
<b>Total</b>	<b>\$ 90,276.00</b>	<b>\$ 90,276.00</b>	<b>\$ 1,083,312.00</b>

#### 4.2.2. Costos Variables.

La renta variable es un tipo de inversión formada por todos aquellos activos financieros en los que no está garantizada ni la devolución del capital invertido ni la rentabilidad del activo. Cuando adquirimos un instrumento de renta variable no tenemos por qué conocer los intereses que nos van a pagar. La idea de costo variable, alude al costo que experimenta variaciones cuando se modifica el volumen de producción. A medida que aumenta el nivel de actividad, también aumentan los costos variables. De igual forma, si se reduce la producción, caen los costos variables. El desglose de costos variables a continuación en la tabla 4:

Tabla 4. Costos variables.

<b>Costos Variables</b>	<b>Unitario</b>	<b>Mensual</b>	<b>Anual</b>
Empaques	\$ 60,000.00	\$ 60,000.00	\$ 720,000.00
Costos de exportación	11,599.48	11,599.48	139,193.76
Gas LP	5,000.00	5,000.00	60,000.00
equipamiento para empleados	1,876.00	1,876.00	22,512.00
Materia prima	2,500.00	2,500.00	30,000.00
<b>Total</b>	<b>\$ 80,975.48</b>	<b>\$ 80,975.48</b>	<b>\$ 971,705.76</b>

#### 4.2.3. Costos de Exportación.

La determinación del precio de exportación de un producto es; para la empresa; uno de los aspectos más importantes y delicados de la comercialización internacional. El precio de exportación se entiende como el precio de venta que permite al fabricante/ exportador recuperar los costos (industrial, administrativo, financiero, y comercial; vinculados con la exportación) más la utilidad (razonable beneficio) que incluye un retorno relacionado con el esfuerzo empresarial realizado y el riesgo en función del capital comprometido.

La competencia internacional es sumamente dura y un potencial exportador debe cubrir básicamente requisitos de calidad, capacidad productiva y un precio conveniente. De ser así se podrá avanzar en la definición de canales de distribución y mecanismos de promoción para el buen desarrollo de las ventas al exterior. Toda



empresa realiza sus costos sobre la base FOB ó FCA (Incoterms 2000). Dicha base acompañada de la información que recolectemos del mercado de importación, sumado a otros servicios como el transporte internacional y seguro internacional permitirá fijar una política de precios acorde a él.

Tabla 5. Costos de exportación.

<b>Gastos de exportación</b>	<b>Unitario</b>	<b>Mensual</b>	<b>Anual</b>
Honorarios Agente Aduanal	\$ 1,900.00	\$ 1,900.00	\$ 22,800.00
Previo Ocular	\$ 1,624.00	\$ 1,624.00	\$ 19,488.00
Pedimento	500.00	500.00	6,000.00
Pre-validación	210.00	210.00	2,520.00
Contraprestación	57.00	57.00	684.00
Derecho de tramite Aduanero	282.00	282.00	3,384.00
Recepción de contenedor de 20 de patio a transporte vacío	1,065.00	1,065.00	12,780.00
Almacenaje por día	1,008.00	1,008.00	12,096.00
Consolidación	200.00	200.00	2,400.00
Colocación de sello a contenedor	12.98	12.98	155.76
Pesaje de contenedor por unidad	577.50	577.50	6,930.00
Muellaje contenedor de 20	113.00	113.00	1,356.00
Cajas de embalaje	1,050.00	1,050.00	12,600.00
Flete de ingreso a puerto	3,000.00	3,000.00	36,000.00
<b>Total</b>	<b>\$ 11,599.48</b>	<b>\$ 11,599.48</b>	<b>\$ 139,193.76</b>

## **PUNTO DE EQUILIBRIO Y PRECIO.**

El precio de Exportación se determina considerando los costos fijos (75,900.00) más los costos variables (80,975.48) entre el total de paquetes de tostadas (9,000), lo que determina el costo por paquete a lo que se le suma el precio de producción del producto (5,00), más el 30 % del margen de utilidad dando como resultado un precio de venta de 29.16, que equivaldría a 1.5762 Usd. Considerando que el tipo de cambio oscila en los 18.50.

Tabla 6. Cálculo de punto de equilibrio.

Costos fijos	\$ 75,900.00
Costos variables	80,975.48
Total de Costos	\$ 156,875.48
Paquetes de tostadas	9,000
Gastos por paquete	\$ 17.43
costo de producción	5.00
Costo por Paquete	\$ 22.43
Margen de utilidad	30%
Precio de Venta	\$ 29.16

#### 4.4. BALANCE GENERAL Y TASA INTERNA (TIR)

El balance general, balance de situación o estado de situación patrimonial es un informe financiero contable que refleja la situación económica y financiera de una empresa en un momento determinado. La Tasa Interna de Retorno (TIR) Es el promedio geométrico de los rendimientos futuros esperados de dicha inversión. Implica por cierto el supuesto de una oportunidad para *reinvertir*. La TIR es la máxima tasa de descuento (TD) que puede tener un proyecto para que sea rentable.

Es una herramienta de toma de decisiones de inversión utilizada para conocer la factibilidad de diferentes opciones de inversión. Si TIR  $r$  Se aceptará el proyecto. La razón es que el proyecto da una rentabilidad mayor que la rentabilidad mínima requerida (el coste de oportunidad). Si TIR  $r$  Se rechazará el proyecto. La razón es que el proyecto da una rentabilidad menor que la rentabilidad mínima requerida. A continuación se muestra el balance inicial de la empresa Comercializadora El Tostadito SA DE CV. Al 31 de Noviembre del 2021.

Tabla 7. Balance inicial.

<b>ACTIVO</b>			
<b>Activo Circulante</b>			
Bancos	\$ 25,000.00		
Almacén	2,500.00	\$ 27,500.00	
<b>Activo Fijo</b>			
Equipo de computo	\$ 19,000.00		
equipo de producción	\$ 71,497.00		
Equipo de reparto	\$ 355,000.00		
Mobiliario de Oficina	25,000.00	470,497.00	
<b>Diferido</b>			
Rentas Pagadas por anticipado	\$ 60,000.00		
Primas de seguros	\$ 10,000.00		
Propaganda y publicidad	2,100.00		
Gastos de Instalación	42,000.00		
Gastos pre operativos	12,000.00	126,100.00	
Total Activo			\$ 624,097.00
<b>PASIVO</b>			
Acreedores diversos		300,000.00	
Documentos por pagar		43,000.00	
Cuotas por pagar a largo plazo		15,000.00	
Total Pasivo			358,000.00
<b>CAPITAL</b>			
Capital Social			\$ 266,097.00

#### 4.5. ANÁLISIS DE RESULTADOS

De acuerdo a la proyección a 5 años, se determina según la tabla 8 que la inversión será recuperable después del primer año, lo que hace rentable el proyecto.

Tabla 8. Balance general proyectado a 5 años.

	<b>1er. Mes</b>	<b>1 año</b>	<b>3er año</b>	<b>5to año</b>
<b>Ventas</b>	\$ 62,440.00	\$ 3,149,280.00	\$ 3,810,628.80	\$ 4,610,860.85
<b>(-) costo de venta</b>	45.000.00	540,000.00	653,400.00	790.614.00
<b>(=) Utilidad bruta</b>	217,440.00	2,609,280.00	3,157,228.80	3,820,246.85
<b>(-) Gastos Totales</b>	182,850.48	2,194,205.76	2,654,988.97	3,212,536.65
<b>utilidad antes de impuestos</b>	\$ 34,589.52	\$ 415,074.24	502,239.83	607,710.19

## CONCLUSIONES

Para la realización de este proyecto se llevó una investigación previa la cual consiste en saber los orígenes de este producto cuando surgió, de donde proviene y cómo fue su proceso de elaboración, en este caso la tostada proviene de la tortilla, en el tiempo de las revoluciones las mujeres dejaban que la tortilla se tostara en la ceniza, en la actualidad la tostada se usa para comidas tradicionales, para botanas, o simplemente para comer en cualquier momento que se desee. Los principios que se analizaron en el primer capítulo fueron los inicios de la historia de cómo surge la tostada, la cual encontramos que la raíz de este producto es el maíz, fundamental en la vida humana por tanto tenemos que la tortilla surge de un procedimiento que se lleva a cabo por medio de distintos ingredientes.

Se cuenta con la fortaleza de que lo que hace diferente a la tostada es su crujiente sabor y aroma. En las investigaciones se encontró que la tostada tiene beneficios de nutrientes se debe tomar en cuenta que debe comerse sin calorías adicionales, es decir, sin grasas o azúcares. El consumo de tostadas es el mejor alimento que debe ser consumido con moderación. También cabe mencionar que cada persona es diferente y de la misma forma deben variar sus alimentos para perder peso.

El producto que se desea exportar debe contar con normas de calidad requeridas por la norma oficial del comercio, esta debe contener un envase y embalaje apropiado para su cuidado durante el trayecto. Se lleva a cabo todo un proceso legal para la realización de este proyecto, los requisitos necesarios para una exportación se deben tener presente a la autoridad correspondiente (SAT), el despacho aduanero, contar un pedimento, etcétera. Es necesario contar con estos requisitos ya que de no haya retención de mercancía y cargos y así evitar a dudas. Ya teniendo una vez todos estos documentos se procede a seguirla ruta por la cual será enviada la mercancía, una vez está llegando a puerto de descarga el encargado del todo trámite es el comprador.

En la investigación anteriormente hecha se puede entender, aprender todo englobado acerca de los procesos necesarios para realizar una importación y exportación todos los países. Conociendo un poco más sobre esta empresa es necesario tomar encuentra la misión, visión y valores con los cuales se rige para de esta forma se organizan para el cumplimiento de cada uno de ellos. En tanto el logotipo se eligió en base a lo que realmente es uno de los alimentos de fundamental importancia por ende tenemos las espigas en forma circular ya que es un círculo que no termina, así como el ser humano nunca le a de faltar que comer.

La organización de una empresa para lograr producir tiene necesariamente que incurrir en una serie de gastos, directa o indirectamente, relacionados con el proceso productivo, en cuanto a la movilización de los factores de producción tierra, capital y trabajo. Cuando adquirimos un instrumento de renta variable no tenemos por qué conocer los intereses que nos van a pagar. Los costos fijos son aquellos que se con los que cuenta una empresa, en los cuales se invierte una sola vez, así como las propiedades a su nombre, no dependen de la cantidad de bienes o servicios producidos durante el mismo periodo. Naturalmente, no son para siempre. El costo variable se puede decir que son todos aquellos que se presentan con frecuencia y que cada ciento periodo se están consumiendo, estos varían en su precio.

## BIBLIOGRAFÍA

- Abade Barcelona. (02 de marzo de 2021). *La importancia de la factura y las tipologías existentes*. Recuperado el 20 de agosto de 2021, de <https://www.adadebarcelona.es/la-importancia-de-la-factura-y-las-tipologias-existentes/>
- Bayless, R., Brownson, J., & Groen Bayless, D. (2000). Mexico One Plate At A Time. *Scribner*, 62–70.
- Bravo Rivera, G. (enero de 2012). *Caracterización de una tostada elaborada con maíz y alga Ulva clathrata*. (IPN, Ed.) Recuperado el 10 de julio de 2021, de <https://www.repositoriodigital.ipn.mx/bitstream/123456789/9137/1/TESIS%20G UADALUPE%20BRAVO.pdf>
- Caurin, J. (31 de enero de 2018). *Políticas empresariales*. Recuperado el 28 de agosto de 2021, de <https://www.emprendepyme.net/politicas-empresariales>
- Corrales, J. A. (12 de septiembre de 2019). *Conoce el concepto de mercado meta y cómo definir el tuyo en un plan de negocios*. Recuperado el 25 de agosto de 2021, de <https://rockcontent.com/es/blog/mercado-meta/>
- CRECER. (2016). *MISIÓN Y VISIÓN EN LA EMPRESA. ¿POR QUÉ SON IMPORTANTES?* Recuperado el 27 de agosto de 2021, de [www.crecer.cl/importantes/](http://www.crecer.cl/importantes/)
- DOF. (01 de febrero de 2011). *Norma Oficial Mexicana NOM-187-SSA1/SCFI-2002, Productos y servicios. Masa, tortillas, tostadas y harinas preparadas para su elaboración y establecimientos donde se procesan*. Recuperado el 24 de agosto de 2021, de [https://dof.gob.mx/nota\\_detalle.php?codigo=5176284&fecha=01/02/2011](https://dof.gob.mx/nota_detalle.php?codigo=5176284&fecha=01/02/2011)
- DOF. (11 de Noviembre de 2020). *Ley Aduanera*. Recuperado el 18 de Agosto de 2021, de CÁMARA DE DIPUTADOS DEL H. CONGRESO DE LA UNIÓN: [http://www.diputados.gob.mx/LeyesBiblio/pdf/12\\_241220.pdf](http://www.diputados.gob.mx/LeyesBiblio/pdf/12_241220.pdf)
- DOF. (28 de Mayo de 2021). *Constitución de los Estados Unidos Mexicanos*. Recuperado el 09 de Agosto de 2021, de Cámara de Diputados: [www.cpeum.gob.mx](http://www.cpeum.gob.mx)
- El Economista. (31 de octubre de 2018). El comercio entre Colombia y México está en 6,000 millones de dólares: ProMéxico. *El Economista*. Obtenido de <https://www.economista.com.mx/internacionales/El-comercio-entre-Colombia-y-Mexico-esta-en-6000-millones-de-dolares-ProMexico-20181031-0069.html>

- Faena, L. (27 de julio de 2020). *Contenedores en el comercio mundial*. Obtenido de [www.trafimar.com.mx](http://www.trafimar.com.mx): <https://www.trafimar.com.mx/blog/contenedores-en-el-comercio-mundial>
- Fantini, L. (22 de mayo de 2020). *Transporte marítimo, la logística y preparación en su punto máximo*. Recuperado el 26 de agosto de 2021, de <http://t21.com.mx/opinion/columna-invitada/2020/05/22/transporte-maritimo-logistica-preparacion-su-punto-maximo>
- Garduño Fandiño, G. (s.f.). *El origen del maíz*. Recuperado el 11 de julio de 2021, de [http://web.uaemex.mx/Culinaria/primer\\_numero/maiz.html](http://web.uaemex.mx/Culinaria/primer_numero/maiz.html)
- Gutiérrez, A. M., & Chamorro, M. (2015). *INGRESO AL MERCADO COLOMBIANO DE COMPAÑIAS INTERNACIONALES DEL SECTOR ALIMENTOS "BIMBO VRS MAMI PAN"*. Recuperado el 26 de agosto de 2021, de UNIVERSIDAD ICESI,:  
[https://repository.icesi.edu.co/biblioteca\\_digital/bitstream/10906/78552/1/TG00988.pdf](https://repository.icesi.edu.co/biblioteca_digital/bitstream/10906/78552/1/TG00988.pdf)
- HOW2GO. (2021). *La relación comercial entre México y Colombia*. Recuperado el 27 de agosto de 2021
- Logisber. (2021). *FOB Incoterms: obligaciones y responsabilidades*. Recuperado el 24 de agosto de 2021, de [logisber.com](http://logisber.com): <https://logisber.com/blog/fob-incoterms>
- Logycom. (21 de julio de 2021). *¿Qué es el pedimento aduanal?* Recuperado el 22 de agosto de 2021, de [www.logycom.mx](http://www.logycom.mx): <https://www.logycom.mx/blog/que-es-pedimento-aduanal>
- México Produce. (2012). *La tortilla: una tradición muy nutritiva*. Recuperado el 10 de julio de 2021, de <http://www.mexicoproduce.mx/articulos/tortilla.html>
- PI Asesoría. (05 de marzo de 2018). *La importancia de los valores en las empresas*. Recuperado el 28 de agosto de 2021, de [www.piasesoría.com](http://www.piasesoría.com):  
<https://www.piasesoría.com/la-importancia-de-los-valores-en-las-empresas/>
- Productos Fiestas del Bajío. (s.f). *Tipos de tostadas*. Recuperado el 12 de julio de 2021, de <https://www.productosdelbajio.com.mx/tipos-de-tostadas/>
- Reyna, S. (13 de agosto de 2021). *Marco jurídico del comercio exterior en México*. Obtenido de <https://www.garciayasociados.net/marco-juridico-del-comercio-exterior-en-mexico>
- SAT. (21 de Diciembre de 2006). *Ley de Comercio Exterior*. Recuperado el 10 de Agosto de 2017, de [http://www.sat.gob.mx/moa/paginas/ley\\_aduanera.html](http://www.sat.gob.mx/moa/paginas/ley_aduanera.html)

- SAT. (09 de Diciembre de 2013). *Ley Aduanera*. Recuperado el 20 de Julio de 2017, de [http://www.sat.gob.mx/moa/Paginas/ley\\_aduanera.html](http://www.sat.gob.mx/moa/Paginas/ley_aduanera.html)
- SAT. (2021). *Minisitio de Padrón de Importadores y Exportadores*. Recuperado el 20 de Agosto de 2021, de [www.sat.gob.mx](http://www.sat.gob.mx):  
<https://www.sat.gob.mx/aplicacion/39907/minisitio-de-padron-de-importadores-y-exportadores>
- SIAP-SAGARPA. (2018). *Servicio de Información Agroalimentaria y Pesquera SAGARPA. Base de datos agricultura 2010 en línea*. Recuperado el 10 de julio de 2021, de  
[https://www.gob.mx/cms/uploads/attachment/file/393470/Estudio\\_Calidad\\_Frituras\\_y\\_Botana.pdf](https://www.gob.mx/cms/uploads/attachment/file/393470/Estudio_Calidad_Frituras_y_Botana.pdf)
- SICE. (2021). *Tratado de Libre Comercio entre los Estados Unidos Mexicanos, la República de Colombia y la República de Venezuela (ACE No. 33)*. Recuperado el 10 de Agosto de 2021, de  
[http://www.sice.oas.org/trade/go3/text\\_s.asp](http://www.sice.oas.org/trade/go3/text_s.asp)
- SNICE. (Diciembre de 2020). *Ley de los Impuestos Generales de Importación y de Exportación*. Recuperado el 18 de Agosto de 2021, de [www.snice.gob.mx](http://www.snice.gob.mx):  
[https://www.snice.gob.mx/~oracle/SNICE\\_DOCS/LIGIEUNIFICADA\\_FINAL-LIGIE\\_20210104-20210104.pdf](https://www.snice.gob.mx/~oracle/SNICE_DOCS/LIGIEUNIFICADA_FINAL-LIGIE_20210104-20210104.pdf)
- SNICE. (2021). *Certificado de origen*. Recuperado el 23 de agosto de 2021, de [www.snice.gob.mx](http://www.snice.gob.mx):  
[https://www.snice.gob.mx/cs/avi/snice/certificado\\_de\\_origen.html](https://www.snice.gob.mx/cs/avi/snice/certificado_de_origen.html)
- SNICE. (2021). *Documento de transporte*. Recuperado el 24 de agosto de 2021, de [www.snice.gob.mx](http://www.snice.gob.mx):  
<https://www.snice.gob.mx/cs/avi/snice/documentostransporte.html>
- SNICE. (2021). *Lista de empaque*. Recuperado el 23 de agosto de 2021, de [www.snice.gob.mx](http://www.snice.gob.mx):  
<https://www.snice.gob.mx/cs/avi/snice/listaempaqueexpo.html>
- SNICE. (2021). *Proceso de despacho*. Recuperado el 20 de agosto de 2021, de [www.snice.gob.mx](http://www.snice.gob.mx):  
<https://www.snice.gob.mx/cs/avi/snice/procesodespacho.html>
- USDA. (2012). *Base de datos en línea, página oficial de USDA, 2012*. Recuperado el 10 de julio de 2021, de United States Department of Agriculture:  
<https://mexico-usda.com.mx/about-es/>
- Valle, A. (29 de enero de 2018). *¿CUÁL ES LA IMPORTANCIA DEL EMPAQUE Y EMBALAJE EN LA EXPORTACIÓN?* Recuperado el 24 de agosto de 2021, de



<https://fierrosindustrial.com/noticias/la-importancia-del-empaque-embalaje-en-la-exportacion/>

Véles Medina, Q. e. (septiembre de 2004). “*Caracterización de tostadas elaboradas con maíces pigmentados y diferentes métodos de nixtamalización*”.

Recuperado el 16 de julio de 2021, de CENTRO DE INVESTIGACION EN CIENCIA APLICADA Y TECNOLOGIA AVANZADA:

<https://tesis.ipn.mx/bitstream/handle/123456789/689/JUANVELESMEDINA1.PDF?sequence=1&isAllowed=y>

VUCEM. (2021). *Certificado fitosanitario para exportación*. Recuperado el 23 de agosto de 2021, de

<https://www.ventanillaunica.gob.mx/vucem/Ayuda/SAGARPA/SolObtCerExp/cfievps.html>

Zamora Torres, A. I. (oct./dic. de 2018). Logística del comercio internacional de la región de la Cuenca del Pacífico a través del Análisis Envoltante de Datos Network. *Contaduría y Administración*, 63(4), 1-18.

## ANEXOS

### ANEXO 1. REGISTRO FEDERAL DE CONTRIBUYENTES.



**ANEXO 2. PEDIMENTO DE EXPORTACIÓN**

REF: CAST0010										PEDIMENTO					Pagina 1de 1																			
NUM. PEDIMENTO: 17 51 2357 7000001										T. OPER: EXP					CVE. PEDIMENTO:A1					REGIMEN: EXD														
DESTINO: 9										TIPO CAMBIO: 19.5100					PESO BRUTO: 525.50					ADUANA E/S: 510														
MEDIOS DE TRANSPORTE										VALOR DOLARES: \$					VALOR ADUANA: \$					PRECIO PAGADO: \$														
ENTRADA/SALIDA:										ARRIBO:					SALIDA:																			
DATOS DEL IMPORTADOR /EXPORTADOR																																		
RFC: COT 130303EMI										NOMBRE, DENOMINACION O RAZON SOCIAL:																								
CURP:										COMERCIALIZADORA EL TOSTADO SA DE CV																								
DOMICILIO:										KM. 8.4 COL. PUENTE DE LA VIA BUENOS AIRES MICHOACAN																								
VAL.SEGUROS					SEGUROS					FLETES					EMBALAJES					OTROS INCREMENTABLES														
0.0					0					0					0					0														
ACUSE ELECTRONICO DE VALIDACION:										CLAVE DE LA SECCION ADUANERA DE DESPACHO:																								
D23C02V87										510																								
MARCAS, NUMEROS Y TOTAL DE BULTOS:																																		
FECHAS										TASAS A NIVEL PEDIMENTO																								
SALIDA:										CONTRIB.					CVE. T. TASA					TASA														
PAGO:										PRV					2					210														
										CTN					2					20														
										DTA					7					8.000														
CUADRO DE LIQUIDACIÓN																																		
CONCEPTO	F.P.	IMPORTE	CONCEPTO	F.P.	IMPORTE	TOTALES																												
DTA	0	282	PRV	0	210	EFFECTIVO	549																											
IVA	0		CTN	0	57	OTROS																												
IGI	0		IGE	0	0	TOTAL	549																											
DATOS DEL PROVEEDOR																																		
ID. FISCAL					NOMBRE, DENOMINACION O RAZON SOCIAL										DOMICILIO:					VINCULACION NO														
NUM. FACTURA					FECHA					INCOTERM FOB					MONEDA EXT. USD					VAL.MON.EXT.					FACTOR MON.EXT. 1.00000					VAL.DOLARES				
TRANSPORTE										IDENTIFICACIÓN :										PAIS: MÉXICO														
NUMERO (GUIA/ORDEN EMBARQUE) / ID :																																		
NUMERO / TIPO DE CONTENEDOR:																																		
CLAVE / COMPL. IDENTIFICADOR																																		
OBSERVACIONES																																		
DE CONFORMIDAD CON EL ARTICULO 36, 36A DE LA LEY ADUANERA SE ANEXA AL PRESENTE PEDIMENYO, FACTURA COMERCIAL, LISTA DE EMPAQUE, CERTIFICADO DE ORIGEN, CONOCIMIENTO MARITIMO.																																		
PARTIDAS																																		
SEC	FRACCION	SUBD	VINC	MET VAL	UMC	CANTIDAD UMC	UMT	CANTIDAD UMT	P V/C	P O/D	CON	TASA	T.T.	F.P	IMPORTE																			
	DESCRIPCION (REGLONES VARIABLES SEGUN SE REQUIERA)																																	
	VAL ADUANA	IMP. PRECIO PAG.	PRECIO UNIT.	VAL. AGREG	E.F. ORIG-DEST-VEND-COMP																													
	MARCA	MODELO	CODIGO PRODUCTO								IVA	0	1	0	0.0																			
											IGE	0	1	0	0.0																			
1	TOSTADAS DE MAIZ																																	
AGENTE ADUANAL, APODERADO ADUANAL O ALMACEN										DECLARO BAJO PROTESTA DE DECIR VERDAD: EN LOS TERMINOS DE LO DISPUESTO POR EL ARTICULO 81 DE LA LEY ADUANERA: PATENTE O AUTORIZACIÓN:																								
NOMBRE O RAZ. SOC: YARACETH FARIAS BARRAGAN										FIRMA AUTOGRAFA																								
RFC: CURP:																																		
MANDATARIO / PERSONA AUTORIZADA																																		
NOMBRE:																																		
RFC: CURP:																																		

**ANEXO 3. FACTURA COMERCIAL.**



**COMERCIALIZADORA EL TOSTADILLO SA DE CV**  
KM. 8.4 Col. puente de la vía, Buenos aires Michoacan

**FACTURA COMERCIAL No: 17**  
**FOLIO FISCAL (UJID):**  
**NO. DE SERIE DEL CERTIFICADO DEL SAT:**  
0000100000405535779  
**NO. DE SERIE DEL CERTIFICADO DEL EMISOR:**  
**FECHA Y HORA DE CERTIFICACIÓN:**  
2017-07-01T11:33:31  
**FECHA Y HORA DE EMISIÓN DE CFDI:**  
2017-07-01T11:28:31

**CLIENTE:** COMERCIALIZADORA LA 55 S.A.S  
**RFC:** 374 82 97- 277 67 52  
**DIRECCIÓN:** Cra 51 # 55-35 , VILLA PAULA  
Itagüí Medellín, Antioquia  
Colombia

**Régimen Fiscal:**  
**Lugar de Expedición:** Lázaro Cárdenas, Michoacán  
**Forma de Pago:** Pago en una sola exhibición  
**Método de Pago:** NA-NA

**Fecha de Expedición:** 01 julio 2017  
**Clave de Moneda:** MXN

CANTIDAD	UNIDAD DE MEDIDA	DESCRIPCIÓN	PRECIO UNITARIO	IMPORTE
9000	PAQ.	TOSTADAS DE MAIZ		

IMPORTE CON LETRA:

**SUBTOTAL:**  
**VALOR FOB** 0.0 USD

**SELLO DIGITAL DEL CFDI**

xPWNWpQaRw1FagWkY7N0wgH0PDEL1NkytVAc3rvtQ25uYerodWkZQ9MEEwRat8SegBglQ5oYwL8YQJmDCVms7oBUJQsk52jprVQ22aPGICyTzhqzqJogy19wWWS2UdHw8RsdSaHT08BPvE5gvWFrCKdovLpF LmsOwUmsJcomW079w6B0mthfoaoY8Gnaz9WpCKJEZvER+jmApdLwazFQFapQh2KZGZp49v6COG4tuKob864gBACGcC1Y4BosEprvbwW5GdWN94HDMaUvYTBZTZTQiqXF2wZLw2G1AoWQ==

**SELLO DIGITAL DEL SAT**

LTCVLI5zqngUQFJvJouAqgmUNRF8OMCadoepVEpRdJ9GP8RUBQumJ8eT7q3T5ROZoduf13qX188p1DP3CFANyBw3pRroGhVvzttzTVLj8H1XvhoYrQpg18AaCR8q2QbvmOe7uBc86ZztUm48G3HZYs8dMzwmEKZMw5PDIYI d833oaXyosAulMfY0eS2yry82ooSpsadJON84PVRTZ2zkdWvHTqDmLlUy98awoLF48PHq3m84VAAASU58N8BTY85y8UyJEw8TJ86wH48w8w8a8CmZ3M6uCmG3Dh4pEMVU0g8a==

**CADENA ORIGINAL DEL COMPLEMENTO DE CERTIFICACIÓN DIGITAL DEL SAT**

|| 011ED9DF-8262-4AC9-827A-8878A7F34722017-07-01T11:33:31|xPWNWpQaRw1FagWkY7N0wgH0PDEL1NkytVAc3rvtQ25uYerodWkZQ9MEEwRat8SegBglQ5oYwL8YQJmDCVms7oBUJQsk52jprVQ22aPGICyTzhqzqJogy19wWWS2UdHw8RsdSaHT08BPvE5gvWFrCKdovLpF LmsOwUmsJcomW079w6B0mthfoaoY8Gnaz9WpCKJEZvER+jmApdLwazFQFapQh2KZGZp49v6COG4tuKob864gBACGcC1Y4BosEprvbwW5GdWN94HDMaUvYTBZTZTQiqXF2wZLw2G1AoWQ==|0000100000405535779|






**ANEXO 5. CERTIFICADO DE ORIGEN.**

**TRATADO DE LIBRE COMERCIO ENTRE LOS ESTADOS UNIDOS MEXICANOS  
Y LA REPUBLICA DE COLOMBIA  
CERTIFICADO DE ORIGEN  
(Instrucciones al reverso)**

Llenar a máquina o con letra de molde. Este documento no será válido si presenta alguna raspadura, tachadura o enmendadura.

<b>1. Nombre y domicilio del exportador:</b> COMERCIALIZADORA EL TOSTADITO SA DE CV La Mira km 8.4, Col. Puente de la Vía (Buenos Aires). <b>Número de Registro Fiscal:</b>		<b>2. Periodo que cubre:</b>  D D M M A A                      D D M M A A Desde: _/_/_/_/_/_/                      Hasta: _/_/_/_/_/_/		
<b>3. Nombre y domicilio del productor:</b> COMERCIALIZADORA EL TOSTADITO SA DE CV La Mira km 8.4, Col. Puente de la Vía (Buenos Aires). <b>Número de Registro Fiscal:</b>		<b>4. Nombre y domicilio del importador:</b> COMERCIALIZADORA LA 55 S,A,S.  <b>Número de Registro Fiscal:</b>		
<b>5. Clasificación arancelaria</b>	<b>6. Descripción del (los) bien(es)</b>	<b>7. Criterio para trato preferencial</b>	<b>8. Valor de contenido regional</b>	<b>9. Otras instancias</b>
19012001	TOSTADA DE MAIZ			

**ANEXO 6. CONOCIMIENTO MARÍTIMO.**

<b>BILL OF LADING ORIGINAL</b>				
<b>NPCAM7422146</b>				
SHIPPER/EXPORTER (Name and full address)		BOOKING No 177FNYYN01547	BL No 1 of 1	
 <b>MEDITERRANEAN SHIPPING COMPANY</b>		FORWARDING AGENT AND REFERENCES		
		Mediterranean Shipping Company México S.A. de C.V., Col. 3er Sector Sidelac, 60950 Lázaro Cárdenas, Michoacán México		
CONSIGNEE (Name and full address) SERVICIOS ADUANALES LUIS HOYO, S.A. de C.V. RFC. LUH790406YH91 Zona Naval # 5, Col. Centro, Mpio. Lázaro Cárdenas, Michoacán				
NOTIFY PARTY/ADDRESS Est. CONDADO DE CANADA Teléfono: +1 33 465432		ALSO NOTIFY PARTY AND INLAND ROUTING INSTRUCTIONS		
VESSEL AND VOYAGE No MSC - 28		PLACE OF RECEIPT BY PRE-CARRIER XXXXXXXXXX		
PORT OF LOADING Lázaro Cárdenas		PLACE OF RECEIPT XXXXXXXXXX		
PORT OF DISCHARGE Port of TORONTO		PLACE OF DELIVERY XXXXXXXXXX		
Marks and Numbers * PLP920226M30  300	No pkgs  Cajas	Description of Packages and Goods  10 PALLETS CON 30 CAJAS CADA UNO.	Gross Weight (kg)  520	Measurement
FREIGHT AND CHARGES		PREPAID (CURRENCY) 78,657.62 USD	COLLECT (CURRENCY)	
Number of Original Bill Of Lading PLP920226M30	Movement	Agent, As Agent ONLY		
BL Number 7	Place and Date of Issue 18/10/2017	Signature <b>Agente aduanal Alejandro Calderón Rodríguez</b> <u>Tel: (53) 5 08 48</u> Dirección: Avenida Melchor Ocampo N°28 RFC: AECR750401N54		