



UNIVERSIDAD VERACRUZANA

Facultad de Contaduría y Administración

PROYECTO DE EXPORTACIÓN

“Puros de tabaco a Japón”

para obtener el Diploma de:

Especialista en Administración del Comercio Exterior

Presentan:

L.G.D.N. Rosa Estefanea Aulis Ramírez
L.A.N.I. Giselle Jacqueline González Valencia
L.A. Joshua Cházaro López

Asesor:

Mtro. José Netzahualcóyotl Olivares Salazar

Xalapa-Enríquez, Veracruz

2017



UNIVERSIDAD VERACRUZANA

Facultad de Contaduría y Administración

PROYECTO DE EXPORTACIÓN

“Puros de tabaco a Japón”

para obtener el Diploma de:

Especialista en Administración del Comercio Exterior

Presentan:

L.G.D.N. Rosa Estefanea Aulis Ramírez
L.A.N.I. Giselle Jacqueline González Valencia
L.A. Joshua Cházaro López

Asesor:

Mtro. José Netzahualcóyotl Olivares Salazar

Xalapa-Enríquez, Veracruz

2017

ÍNDICE

RESUMEN.....	1
INTRODUCCIÓN.....	2
CAPÍTULO I. RESUMEN EJECUTIVO	6
CAPÍTULO II. DESCRIPCIÓN DE LA EMPRESA.....	8
II. DESCRIPCIÓN DE LA EMPRESA	9
2.1 ANTECEDENTES DE LA EMPRESA.....	9
2.2 ASPECTOS JURÍDICOS.....	10
2.3 MISIÓN, VISIÓN Y VALORES DE LA EMPRESA	10
2.4 ANÁLISIS FODA	12
2.5 EQUIPO DE DIRECCIÓN	14
2.6 ESTRUCTURA ORGANIZACIONAL	14
2.7 MACRO Y MICRO LOCALIZACIÓN.....	15
2.7.1 MACRO LOCALIZACIÓN	16
2.7.2 MICRO LOCALIZACIÓN.....	17
2.8 PLANES FUTUROS.....	17
CAPÍTULO III. DESCRIPCIÓN DEL PRODUCTO	19
III. DESCRIPCIÓN DEL PRODUCTO.....	20
3.1 CARACTERÍSTICAS DEL PRODUCTO.....	20
3.2 PROCESO DE PRODUCCIÓN	21
3.3 ENVASE Y EMBALAJE.....	24
CAPÍTULO IV. ANÁLISIS DEL MERCADO.....	27
IV. ANÁLISIS DE MERCADO	28
4.1 DESCRIPCIÓN DEL SECTOR EN MÉXICO	28
4.2 DESCRIPCIÓN DEL PAÍS	32
4.3 DESCRIPCIÓN DEL SECTOR DEL PAÍS DESTINO	33
4.4 CONSIDERACIONES POLÍTICAS Y LEGALES.....	37
4.5 CONSIDERACIONES ECONÓMICAS	40
4.6 CONSIDERACIONES CULTURALES Y SOCIALES	42
4.7 MERCADOS OBJETIVOS.....	44
4.8 CLIENTES POTENCIALES.....	44
4.9 ESTRATEGIA DE ENTRADA PROPUESTA.....	46
4.10 INVESTIGACIÓN DE MERCADO	47

4.11 COMPETENCIA	50
4.12 BARRERAS DE ENTRADA.....	51
CAPÍTULO V. OPERACIONES PARA LA EXPORTACIÓN.....	53
V. OPERACIONES PARA LA EXPORTACIÓN.....	54
5.1 LOGÍSTICA Y DISTRIBUCIÓN	54
5.2 DOCUMENTACIÓN PARA EXPORTACIÓN.....	55
5.3 ASPECTOS DEL PRECIO	57
5.4 ASPECTOS DE PROMOCIÓN.....	64
5.5 FORMAS DE PAGO Y CONTRATACIÓN	67
5.6 SOPORTE AL CLIENTE	68
CAPÍTULO VI. ANÁLISIS DE RIESGOS.....	69
VI. ANÁLISIS DE RIESGOS	70
6.1 RIESGOS INTERNOS PARA EL PROYECTO.....	70
6.2 RIESGOS EXTERNOS PARA EL PROYECTO.....	71
6.3 PLANES DE CONTINGENCIA.....	72
6.4 SEGUROS	73
CAPÍTULO VII. ANÁLISIS FINANCIERO.....	74
VII. ANÁLISIS FINANCIERO	75
7.1 SITUACION FINANCIERA ACTUAL	75
7.2 PROYECCIONES FINANCIERAS.....	82
7.3 EVALUACIÓN FINANCIERA.....	84
CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES	86
CONCLUSIONES	87
RECOMENDACIONES	90
FUENTES DE INFORMACION.....	91
ANEXO I.....	100
ANEXO II.....	107
ANEXO III.....	110
ANEXO IV.....	112
ANEXO V.....	118
ANEXO VI.....	120
ANEXO VII.....	122
ANEXO VIII.....	125
ANEXO IX.....	128
ÍNDICE DE TABLAS.....	135

ÍNDICE DE GRÁFICAS	137
ÍNDICE DE IMÁGENES	138

RESUMEN

En el presente trabajo se desarrolla un proyecto de exportación para la empresa Virreyes ð México, ubicada en el municipio de San Andrés Tuxtla en Veracruz. El producto elegido es un puro de tabaco y el mercado objetivo seleccionado es Japón.

Actualmente la empresa Virreyes ð México participa activamente en el mercado nacional, por lo cual le interesa incursionar en el mercado internacional. Se optó por el mercado de Japón ya que esta nación es la tercera economía a nivel mundial y este país tiene una demanda hacia este producto.

Además de la relación comercial de México- Japón por el Acuerdo de Asociación Económica, representa una oportunidad para que Virreyes ð México pueda incursionar en este mercado.

En este proyecto se describe a la empresa, se desarrolla un análisis económico sobre el sector en los puros en México y en Japón, trámites para la exportación, el proceso logístico, identificación de la demanda y la competencia de nuestro producto, para posteriormente realizar una evaluación financiera de la viabilidad de exportar este producto.

Finalmente se busca que con este proyecto la empresa Virreyes ð México pueda lograr la internacionalización de su producto.

INTRODUCCIÓN

En el presente trabajo se desarrolla un proyecto de exportación para la empresa Virreyes D México. Las instalaciones de la fábrica se encuentran en San Andrés Tuxtla, Veracruz, en el barrio Campeche, calle Jaime Nunó #47, C.P. 95720, esta empresa se dedica a la elaboración de puros artesanales y fue seleccionada para exportar uno de sus puros al mercado japonés.

Se seleccionó este mercado debido a que Japón es la tercera economía a nivel mundial de acuerdo a su PIB, tiene estabilidad económica, además de que el mercado japonés cuenta con una demanda internacional de puros.

Actualmente en el mercado de puros, México tiene una buena relación comercial con Japón debido a que la demanda de puros mexicanos se mantiene con ligeros incrementos a diferencia de otros puros internacionales. De igual manera, México es uno de los países cuyos puros pueden entrar libres de arancel al mercado japonés, debido al Acuerdo de Asociación Económica celebrado entre ambos países.

Los capítulos que se van a desarrollar en el presente trabajo son siete. En el capítulo uno se describe la empresa Virreyes D México, sus antecedentes, su estructura organizacional, y se analizan algunas variables internas y externas de la empresa que puedan afectarla, así como los proyectos futuros de la empresa. En el capítulo dos se describen de manera detallada el proceso productivo, las características del producto y la forma de elaboración de su producto "Bucareli robusto", el producto sugerido para exportar.

Se continúa con el análisis de mercado dando la justificación de la selección del mercado japonés para la exportación del puro, la identificación del mercado objetivo, la demanda de este producto en Japón, asimismo, se explica cómo se aprovechará la relación comercial que existe entre México-Japón por el Acuerdo de Asociación Económica, todo esto con el fin de conocer cómo se comporta el mercado japonés.

Posteriormente en el capítulo cuatro, se hablará de las operaciones logísticas necesarias para la exportación de puros de tabaco, se explicará el medio de transporte, el tiempo de entrega de la mercancía, la documentación necesaria y cotización del precio en el mercado japonés.

En el capítulo cinco se mostrará un análisis de riesgos internos y externos del proyecto, así como los planes de contingencia para contrarrestar dichos riesgos y estos no afecten al proyecto, también se propone un seguro para la mercancía a exportar.

En el capítulo seis, se abordará el análisis financiero del proyecto en el cual se describirá la situación financiera actual de la empresa, mostrando los estados de resultado y balance general de la empresa Virreyes $\text{\$}$ México, así como proyecciones a futuro de los estados financieros y por último se presenta una evaluación financiera para definir si el proyecto es rentable o no, apoyándonos con las variables de Valor Presente Neto, Tasa Interna de Retorno, Punto de Equilibrio.

En el último apartado se presentan las conclusiones y recomendaciones del presente trabajo, para que la empresa Virreyes $\text{\$}$ México pueda desarrollar este proyecto de exportación de puros de tabaco veracruzanos elaborados artesanalmente, que cuentan con una excelente calidad, aroma y sabor, al país de Japón, que es uno de los principales demandantes del mismo.

Se considera que México tiene características para ser un país competitivo en el ámbito comercial, pues goza de muchos tratados y acuerdos de libre comercio, sin embargo, sigue siendo un país que realiza más importaciones que exportaciones. Por ello, otro de los objetivos de este proyecto es apoyar el comercio internacional y aumentar el aporte de México en el mercado global con sus exportaciones.

Es un hecho que, desde el inicio de la apertura comercial de México, ha habido cambios positivos para la economía mexicana. Varias empresas pueden ampliar sus mercados a otros horizontes donde la demanda es mayor y les otorga mayor prestigio a sus marcas. De igual manera, ha aumentado la Inversión Extranjera Directa, generando más empleos para el país, así como una amplia variedad de

productos y servicios internacionales de la más alta calidad y disponible para todos los mexicanos, lo cual también genera competencia en las empresas, pues éstas deben adaptarse y buscar una mejora continua para mantenerse en el mercado.

Varias empresas mexicanas se han visto beneficiados de la actual Política Comercial del país, sin embargo, existen muchas empresas que aún no reciben la capacitación necesaria para ampliar su mercado y realizar exportaciones, o beneficiarse de las importaciones que disminuyan los costos de sus procesos productivos.

Por ello, otro de los objetivos de este documento es aportar información necesaria para que cualquier empresario que se dedique a la elaboración y comercio de puros de tabaco, pueda animarse a ampliar su mercado, mejorar sus ventas y generar un prestigio internacional de su marca, así como aumentar el número de exportaciones de México.

CAPÍTULO I. RESUMEN EJECUTIVO

En el presente trabajo se desarrolla un proyecto de exportación de puros de tabaco al país de Japón, para la empresa Virreyes D México, dirigida por el empresario Tomas Abel Victoria Coria.

Dicho proyecto incluye todos los elementos que deben tomarse en cuenta para realizar un proyecto de exportación para los puros, incluyendo análisis del entorno interno y externo de la empresa, así como del mercado tanto nacional como internacional, y análisis financiero tanto de la empresa como del proyecto, entre muchos otros factores más, todo ello para concluir y definir si el proyecto de exportación es posible, rentable y atractivo para el empresario.

De igual modo, se pretende que el presente trabajo de investigación sirva como una guía o información, para cualquier empresario que se dedique a la producción y comercialización de puros, de manera que tengan presente las variables que se deben analizar para la exportación, las ventajas y desventajas del proyecto, y que aprendan a definir si es posible para ellos realizar un proyecto similar, en caso de que quieran exportar sus puros.

El contenido del presente proyecto de exportación comienza con un análisis interno de la empresa, seguido de la descripción del producto a exportar, con sus características de protección del producto, un análisis del entorno externo, enfocándose en el comportamiento del mercado tanto nacional, como internacional, principalmente con el país destino (Japón), seguido de las operaciones de logística para llevar el producto hasta el país destino, para posteriormente definir los riesgos internos y externos del proyecto, así como planes para defender esos riesgos en caso de que sucedan. Por último, se presenta el análisis financiero tanto de la empresa como del proyecto, así como las proyecciones estimadas a 5 años de los estados financieros en caso de que se realice una exportación al año.

CAPÍTULO II. DESCRIPCIÓN DE LA EMPRESA

II. DESCRIPCIÓN DE LA EMPRESA

2.1 ANTECEDENTES DE LA EMPRESA

La razón social que el empresario desea otorgarle a su empresa es Tabacos Victoria y Compañía, S.A. de C.V., sin embargo, es conocida por su nombre comercial: Virreyes D México, y para el proyecto de exportación se pretende utilizar el nombre: Southern Tobacco Company.

Virreyes D México es una micro empresa familiar, conformada de apenas ocho personas, establecida en 1971 (bajo el nombre de Corona Real, pero cerró 2 años más tarde por problemas económicos). Esta empresa busca que los puros mexicanos que llevan generaciones con elaboración artesanal, se consoliden en el mercado nacional e internacional.

El nombre de la empresa surge a partir de una época histórica, por el Cuadragésimo primer virrey Juan Francisco De Güemes y Horcasitas, conde de Revillagigedo, gobernador de la Habana y capitán general de la isla de Cuba (1746-1755).

Nacido en Reinoso en 1681, hizo carrera en el ejército español en el que se distinguió por su valor, inteligencia y orden administrativo. Fue enviado a Cuba porque esta isla era un problema militar de gran importancia, que requería de una persona hábil como lo era el primer conde de Revillagigedo. Desempeñando ese cargo, recibió el nombramiento de virrey de la Nueva España, todavía firmado por el rey Felipe V. Recibió el puesto en la ciudad de México, ante el Cabildo y la Audiencia, el 9 de julio de 1746.

Fue el conde de Revillagigedo el que otorgó tierras a acaudalados mexicanos y españoles para explotar la siembra de tabaco, para a su vez convertirlo en puro y

enviarlo a España donde era bien apreciado. Cuando se dio cuenta de la gran demanda que existía en el viejo continente de la preciada hoja, mandó a sembrarla a Cuba (por la similitud climatológica que existía con México) y así mejorar la calidad y abaratar la mano de obra que existía en esa colonia española y de esta manera nacieron los famosos Habanos. Por ello se eligió el nombre Virreyes D México.

Los puros son fabricados totalmente a mano por expertos torcedores de la región, que han trabajado la mayor parte de sus vidas haciendo puros. Utilizando hoja de semilla propia de San Andrés, Negro San Andrés, Sumatra y Semilla cubana, dando como resultado sabores añejos con ciertas notas de madera, nuez y chocolate y que le dan cuerpo y fortaleza al producto.

En abril de 2012, se lanzó la marca Bucareli, en honor al Virrey Antonio María de Bucareli y Ursúa, el cual está siendo muy bien aceptado entre el consumidor nacional y el extranjero, ya que es un puro de gran calidad, producido únicamente por dos experimentados torcedores.

Actualmente, la empresa que fabrica los puros se encuentra en San Andrés Tuxtla y cuenta con 28 tipos de puros, todos de producción artesanal. En diciembre del 2016 abrieron un establecimiento físico para la venta de sus puros en Morelia, llamado Bucareli Room.

2.2 ASPECTOS JURÍDICOS

La empresa Virreyes D México está constituida como persona física, su representante legal es el Sr. Tomás Abel Victoria Coria, y la empresa está dada de alta en el SAT con el RFC: VICT700703MI4. Su razón social es: Tabacos Victoria y Compañía.

2.3 MISIÓN, VISIÓN Y VALORES DE LA EMPRESA

La empresa ya cuenta con misión y visión establecidas, las cuales se mostrarán a continuación:

Misión

“Ofrecer al consumidor final puros de alta regalía, fabricados con las mejores hojas de tabaco mexicano y hechos totalmente a mano por expertos torcedores de la región de San Andrés, siempre de primera calidad para posicionar nuevamente al tabaco nacional entre los mejores del mundo.”

Visión

“Consolidar nuestro liderazgo en el mercado nacional y llevar el tabaco mexicano a los lugares más consolidados como consumidores de puros, para situarnos como una de las empresas de más rápido y mayor crecimiento regional.”

A continuación, se muestran los valores de la empresa Virreyes D México:

Valores corporativos

- **Garantizar la Calidad.** Su principal valor será el garantizar la calidad del producto que elaboran artesanalmente los productores para poder venderlo adecuadamente.
- **Innovación.** Ofrecer productos innovadores y artesanales de alta calidad que atraigan la atención del público interesado en el arte del buen fumar.
- **Trabajo en Equipo.** Una buena comunicación y excelentes relaciones para promover el buen trabajo de los productores independientes del tabaco, para garantizar la mejor calidad en sus productos.
- **Solidaridad.** Creer en ayudar sin buscar un beneficio a cambio, lo cual siempre genera un beneficio para ambos.
- **Lealtad.** Fieles a los productores independientes de tabaco y sus productos, así como a Virreyes D México.
- **Responsabilidad.** Ofrecer los mejores productos conlleva un alto grado de compromiso con los procesos productivos.
- **Respeto.** Valorar, entender y escuchar cualquier propuesta interna o externa, buscando un equilibrio en las relaciones, aceptando la libertad de pensamiento y criterio.

2.4 ANÁLISIS FODA

De acuerdo a lo investigado de la empresa Virreyes D México y a la entrevista con el dueño de la empresa Tomás Abel Victoria Coria, así como una previa investigación en el mercado y de los sectores que pueden afectar a la empresa, se considera el siguiente análisis FODA:

FODA			
Análisis Interno		Análisis Externo	
Fortalezas	Debilidades	Oportunidades	Amenazas
El tabaco Negro San Andrés es una especie endémica en México.	Aunque la marca es conocida nacionalmente, aún no logran tener un posicionamiento internacional.	Las compras de Japón de puros de México han ido aumentando.	Las compras de puros de Japón han ido disminuyendo del resto del mundo.
La hoja de tabaco utilizado para el puro “Bucareli robusto” es de la especie Negro San Andrés reconocido mundialmente por su calidad y sabor.	El producto es percibido como algo nocivo para la salud, aunque es menos dañino que el cigarro.	El Acuerdo de Asociación Económica que libra a los puros mexicanos de pagar el arancel aplicado a puros del 16% (si eres parte de la OMC) o del 20% en general.	Las medidas que ha tomado el gobierno japonés para reducir el consumo de productos derivados del tabaco, como áreas especializadas para fumar.
La marca “Bucareli” es de mucho prestigio en la comunidad	Solo cuentan con un local físico para comercializar su producto llamado	Japón es uno de los principales países importadores de	Impuesto indirecto aplicado por Japón al consumo de

nacional de aficionados del puro. Quedando satisfechos con el producto.	Bucareli Room ubicado en Morelia.	puros de tabaco (24 de 176).	productos del tabaco del 64.36%.
Análisis Interno		Análisis Externo	
Fortalezas	Debilidades	Oportunidades	Amenazas
La empresa cuenta con 3 proveedores de tabaco de San Andrés Tuxtla, lo que garantiza el abasto del tabaco.	El principal método de comercialización de sus productos es mediante pedidos, lo cual puede no generar un alto posicionamiento en la mente del consumidor.	El tabaco de San Andrés Tuxtla es conocido mundialmente por su calidad y buen sabor.	Los precios de los puros son controlados por el gobierno Japonés para que cuesten lo mismo en cada tienda, es decir, un Cohiba costará lo mismo en cualquier lugar en que lo vendan.
Los puros son elaborados totalmente a mano.	Actualmente, el único medio publicitario de Virreyes D México son las redes sociales.	Los puros elaborados artesanalmente suelen ser más aceptados en el mercado.	La producción de tabaco en México ha ido disminuyendo año con año.
	Aún no cuenta con taller de	No existen requisitos	

Veracruz es el principal estado productor de puros en México.	carpintería, por lo que sus cajas debe comprarlas a carpinteros.	específicos o certificados para la exportación de puros.	La competencia se encuentra posicionada en el mercado internacional.
Análisis Interno		Análisis Externo	
Fortalezas	Debilidades	Oportunidades	Amenazas
Cuenta con una alta capacidad producción de puros.	Sólo se exportará un tipo de puro.	El alto nivel socioeconómico de la población japonesa.	Los costos de exportación son altos.
La empresa ya ha realizado envíos de pedidos a otros países.	No está dado de alta en hacienda como persona moral.	La buena reputación que tienen los puros mexicanos puede hacer que el producto sea más aceptado en el mercado.	La mala fama que tienen los productos derivados del tabaco.

Tabla 2.1 Análisis FODA de la empresa. (Elaboración propia)

2.5 EQUIPO DE DIRECCIÓN

El dueño de la empresa es el Lic. Tomas Abel Victoria Coria y es quien toma las decisiones de la comercialización y distribución de puros, trabaja de la mano de 4 empleados de confianza, 2 de ellos torcedores, 1 habilitador y 1 diseñador.

2.6 ESTRUCTURA ORGANIZACIONAL

Este organigrama es sugerido de acuerdo a la información proporcionada por la empresa, ya que no cuentan con un organigrama propio.

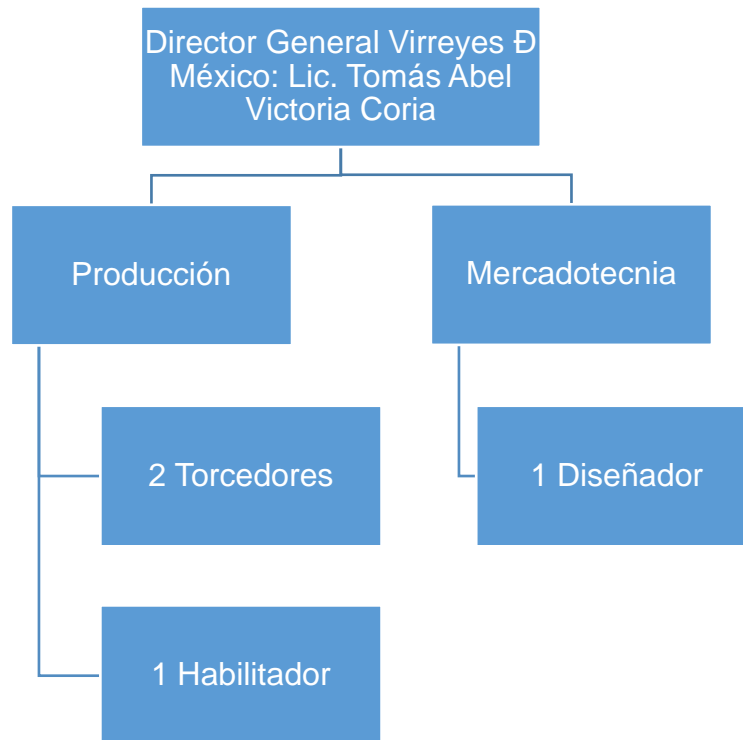


Imagen 2.1 Organigrama de la empresa. (Elaboración propia)

La descripción correspondiente a cada puesto se puede observar en el anexo 1.

Los productores que integran Virreyes D México son un pequeño grupo de personas que oscila entre los 30 y los 40 años de edad, todos ellos han trabajado en la producción del tabaco, elaboración a mano del puro y en la fabricación de las cajas para puros.

En todo el proceso que lleva la elaboración de puros, el Lic. Tomas Abel Victoria Coría inspecciona cada detalle de elaboración del puro.

2.7 MACRO Y MICRO LOCALIZACIÓN

La ubicación del chinchal o taller en donde se transforma la materia prima, se encuentra en el barrio Campeche, calle Jaime Nunó #47 C.P. 95720, San Andrés Tuxtla, Veracruz.

La empresa actualmente tiene una tienda en Morelia, Michoacán. Que abrió sus puertas en diciembre del 2016 y lleva por nombre Bucareli Room. Está ubicada en Avenida Solidaridad #308-B Col. Electricistas C.P. 58290 y solo se dedica a la comercialización de los puros.

2.7.1 MACRO LOCALIZACIÓN

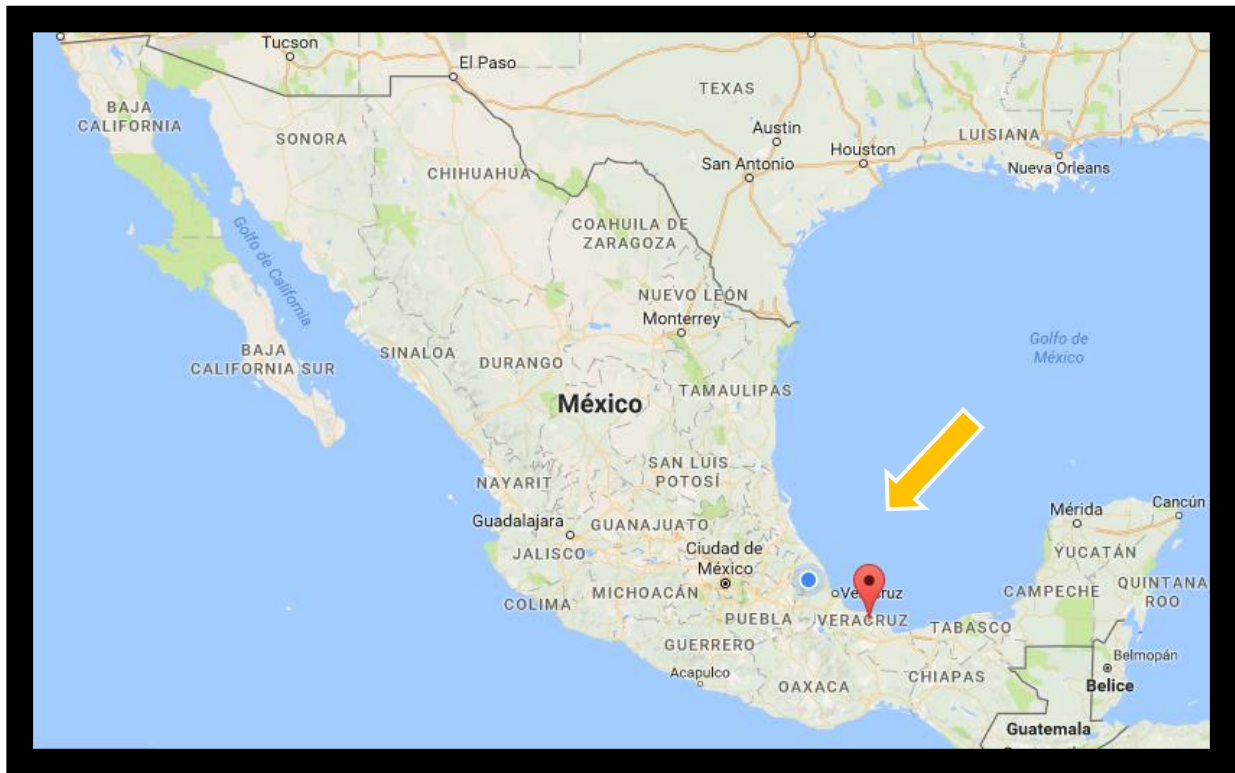


Imagen 2.2. Mapa de Macro localización. (Google maps, 2016)

2.7.2 MICRO LOCALIZACIÓN

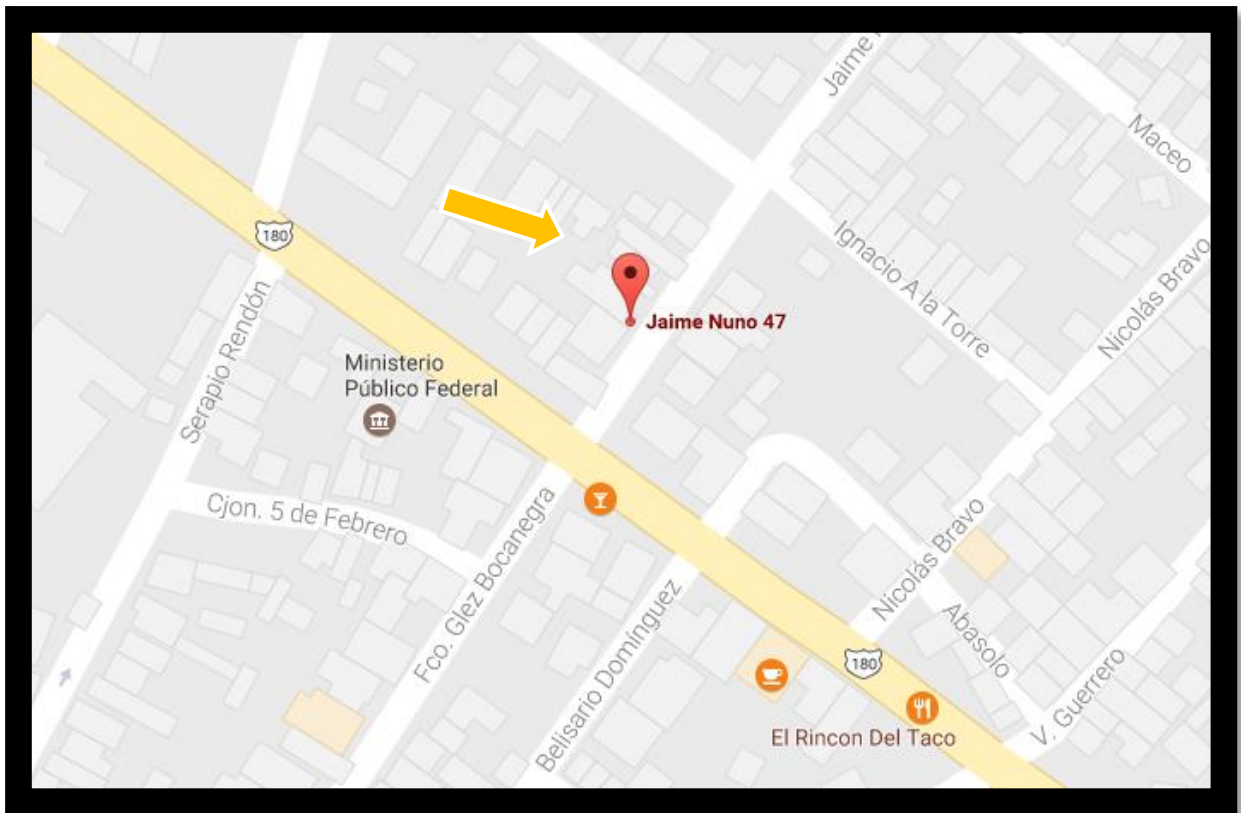


Imagen 2.3. Mapa de Micro localización. (Google maps, 2016)

2.8 PLANES FUTUROS

La empresa Virreyes D México tiene como planes a mediano plazo darse de alta en el SAT como una sociedad cooperativa, la renovación del código de barras y poder tener su propio taller de carpintería para realizar las cajas de madera para los puros, ya que actualmente las compra con un proveedor. Posteriormente, se desea poder abrir más sucursales en México.

Los planes a largo plazo de la empresa es poder dar a conocer en el extranjero la enorme riqueza que tiene el tabaco mexicano y poder posicionar la marca Bucareli y Comandante en México y otras partes del mundo como el mejor puro elaborado artesanalmente.

Para resumir los planes y objetivos futuro de la empresa, se elaboró la siguiente tabla:

OBJETIVOS DE LA EMPRESA
Darse de alta ante el SAT como sociedad cooperativa.
Abrir más sucursales en México.
Renovación del código de barras.
Tener su propio taller de carpintería.
Dar a conocer en el extranjero la enorme riqueza que tiene el tabaco mexicano.
Posicionar la marca Bucareli y Comandante en otras partes del mundo como el mejor puro elaborado artesanalmente.

Tabla 2.2. Planes Futuros (Elaboración Propia)

CAPÍTULO III. DESCRIPCIÓN DEL PRODUCTO

III. DESCRIPCIÓN DEL PRODUCTO

3.1 CARACTERÍSTICAS DEL PRODUCTO

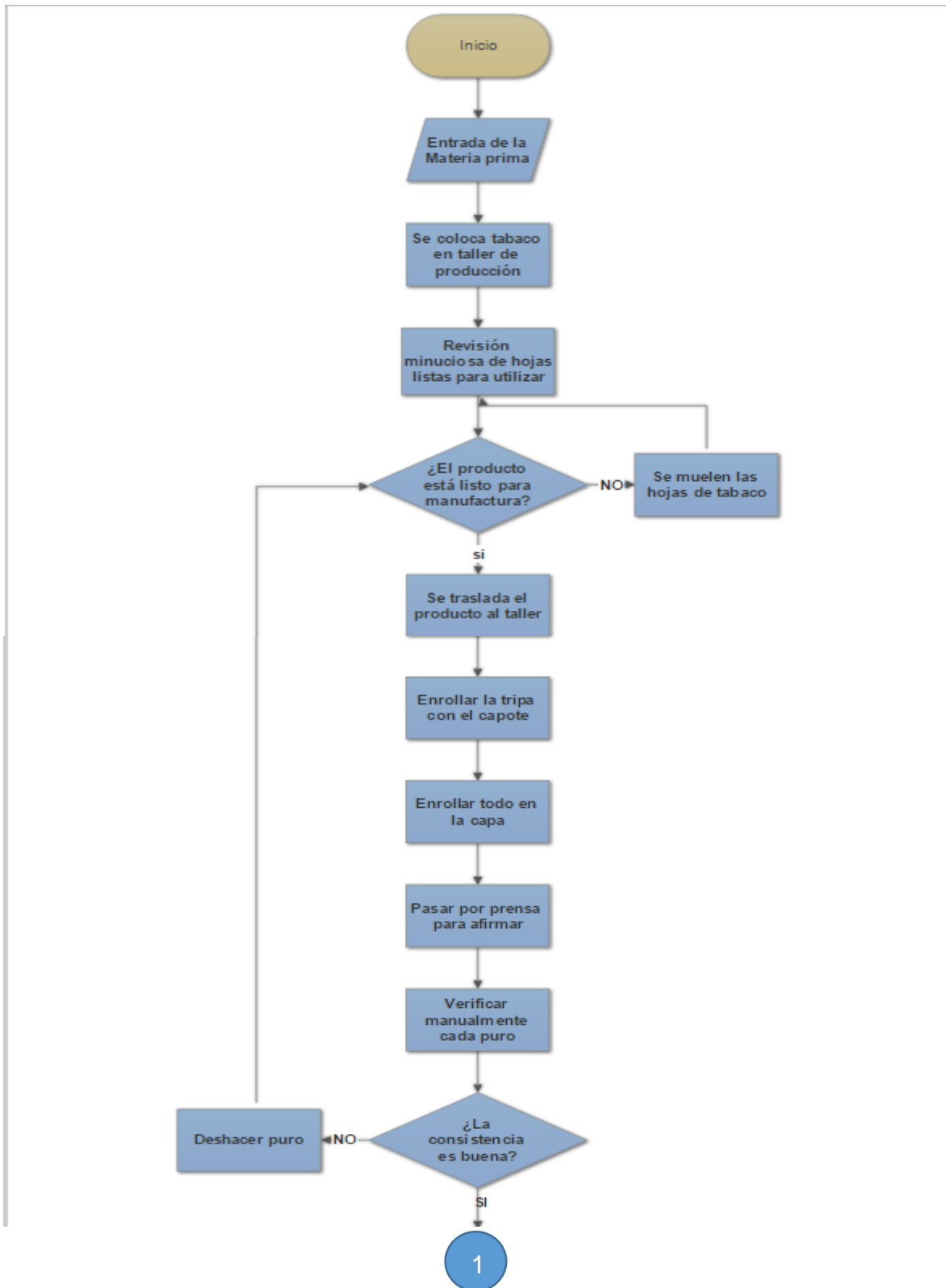
El puro es un paquete firmemente enrollado de tabaco seco y fermentado sin papel. Requiere 3 componentes esenciales para su elaboración: la tripa, que es el interior o centro del puro; el capote, que es la hoja que envuelve la tripa; y la capa, que es una hoja más lisa, de color parejo y funciona como vestidura del puro.

El producto elegido para el proyecto de exportación a Japón es el puro Bucareli Robusto, el cual es un puro elaborado artesanalmente. Su tripa, capote y capa son elaborados con tabaco Negro San Andrés, el cual es una especie endémica de México. El suelo y tierra dan al tabaco Negro de San Andrés un sabor dulce a la hoja por lo que al puro se le identifican sabores con notas de madera, nuez, chocolate y café.

Bucareli tiene un cepo¹ de 50 (5 cm), por 5 pulgadas (12.7 cm) de largo. La etiqueta es un anillo con la imagen del virrey Antonio María de Bucareli y cada puro va dentro de una bolsita de celofán. La presentación actual consta de 10 puros protegidos por una caja de madera de cedro con litografía, sello de garantía, certificado de autenticidad y un pictograma que advierte las consecuencias de fumar en exceso, así como un mensaje de texto en idioma japonés.

¹ Cepo: Grosor del puro; es la medida determinada por una cifra entre 26 (puros más finos) y 52 (los de mayor diámetro) que representa el grosor del cigarro multiplicado por 64 partes de una pulgada.

3.2 PROCESO DE PRODUCCIÓN



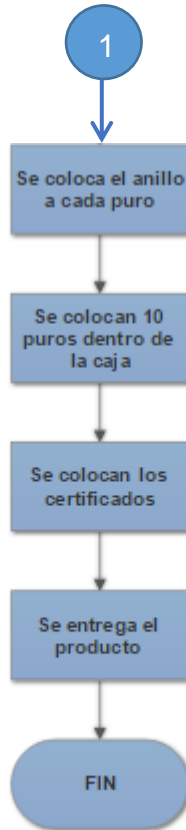


Imagen 3.1. Diagrama de flujo del proceso productivo. (Elaboración Propia)

Descripción detallada del Diagrama de Flujo Productivo.

1. Inicio: Comenzar Diagrama de Flujo.
2. Entrada de la materia prima a la empresa: Entran los insumos necesarios para la elaboración del puro.
3. Se colocan las hojas en el taller de producción: el acomodo se hace en una mesa de madera pura.
4. Revisión minuciosa de la materia prima: Asegurar que las hojas de tabaco estén en perfectas condiciones para su transformación.
5. Ya que se verificó las condiciones de las hojas de tabaco, se debe tomar una decisión:
 - a. Si: Las hojas de tabaco cuentan con excelentes condiciones para su transformación, se trasladan a la galería.

- b. No: La hoja se pica para utilizarse como relleno de otra línea de puro, para no desperdiciar insumos.
- 6. La materia prima se traslada al taller para empezar la producción.
- 7. Elaboración del puro artesanal: se realiza el torcido manual del puro, estirando la hoja, introduciendo el tabaco y torciendo el puro, es decir, enrollándolo.
- 8. Ya que la tripa está enrollada en el capote, se enrolla la última hoja llamada capa: La capa será lo que se verá por fuera del puro (vestidura).
- 9. Pasar por prensa: Para mejorar la consistencia y presentación.
- 10. Se realiza una revisión manual: Con motivos de asegurar la calidad del producto, se verifica manualmente la consistencia.
 - a. Si el producto cuenta con buena consistencia se pasa a la siguiente etapa de etiquetado y presentación.
 - b. Si el puro no cuenta con buena consistencia se debe deshacer el puro y regresar al paso 5 para verificar si se encuentra listo para la manufactura.
- 11. Etiquetado de puros: Se agrupan los puros terminados y aprobados, se etiquetan con el anillo del virrey Bucareli.
- 12. Empaquetado de puros: Se colocan en una bolsa de celofán para posteriormente introducirlos dentro de la caja de madera con un total de 10 puros.
- 13. Se colocan los certificados: por cada caja se coloca un certificado de calidad premium y de producto elaborado artesanalmente.
- 14. Se entregan a la persona autorizada: a la tienda Bucarelli Room y a paquetería para entregarlo al consumidor final.
- 15. Fin: Finalización del Diagrama de Flujo productivo de Virreyes D México.

3.3 ENVASE Y EMBALAJE

Envase

Los puros de tabaco necesitan protegerse principalmente contra la humedad, para ello cuentan con un envase primario que se encuentra en contacto directo con el producto, las cuales son las bolsas de celofán.



Imagen 3.2. Bolsas de celofán. (Obtenida de Virreyes D México).

Como envase protector secundario, se utilizará una caja de madera de cedro con medidas de 22 cm de largo, 14.5 cm de ancho y 2.5 cm de alto.



Imagen 3.3. Envase del producto, cajas de madera de cedro. (Obtenida de Virreyes D México)

Etiquetado

La etiqueta que se utilizará para el producto será un anillo de papel con la imagen del Virrey Antonio María de Bucareli. Asimismo, para efectos del proyecto de exportación, dentro de la etiqueta se incluirá un número de serie que identifique cada puro, ya que es un requisito solicitado por la compañía logística.

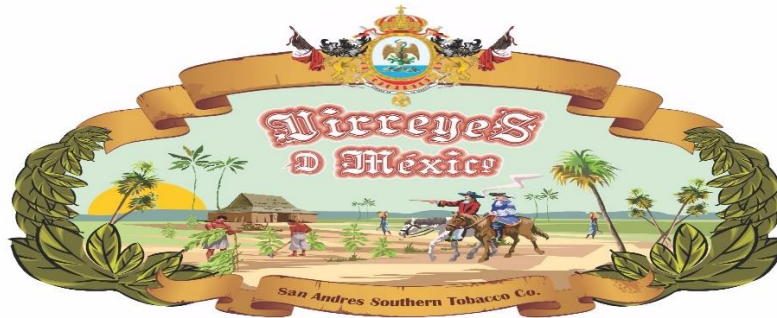


Imagen 3.4 del anillo de puro proporcionada por la empresa Virreyes de México

De acuerdo con Tobacco Control Laws (2017), todo producto derivado del tabaco debe tener una advertencia en texto o imagen, debe ser un 30% del envase en el frente o detrás, y deben ser mínimo 2 y máximo 8. Esto lo establece el artículo 39 de la ley al acto del negocio de tabaco (Tobacco Business Act. No. 68 of 1948, artículo 39), y principalmente el artículo 11 del Convenio Marco de la OMS para el Control del Tabaco.

Por ello, se incluirá un pictograma, así como un mensaje de texto en la caja que contenga las advertencias de fumar tabaco en exceso. Cabe destacar que los mensajes de advertencia se deben mostrar en idioma japonés, ya que así lo solicita el artículo 11 del CMCT.

De igual manera, la compañía logística exige que cada caja se etiquete con los datos de la empresa, razón social (Hacienda Tabacos Victoria, S.A. de C.V.), razón comercial (Southern Tobacco Company), y datos de la empresa como teléfono y domicilio fiscal.

Virreyes D México incluye en todos sus productos una litografía de caja, que le da mayor valor al producto y motiva al fumador a reciclar el envase, un sello de garantía artesanal, y un certificado de autenticidad.

Embalaje

Se comercializará un total de 540 cajitas de madera de cedro con 10 puros por cada una, para un total de 5,400 puros.

El embalaje seleccionado para el proyecto de exportación serán cajas de cartón corrugado con medidas de 44 cm de ancho, 31.5 cm de largo y 37.5 cm de alto, serán un total de 9 cajas de cartón.

Cada caja de cartón tendrá 60 cajitas de madera de cedro que corresponden al envase del producto, el acomodo del envase del producto será de la siguiente forma: dentro de la caja de cartón se colocarán 4 cajitas de madera de base y 15 camas con 4 cajas cada una. Cada caja de embalaje tendrá un peso de 18.24 kg, y se exportará un total de 164.16 kg.

La compañía logística no exige que las cajas vayan acomodadas de algún modo en específico, pues ellos se encargarán de recoger la mercancía en el domicilio solicitado y acomodarlas en el avión, por ese motivo no se contempló ningún pallet. Sin embargo, se sugiere utilizar señalamientos que protejan el producto de humedad.

CAPÍTULO IV. ANÁLISIS DEL MERCADO

IV. ANÁLISIS DE MERCADO

4.1 DESCRIPCIÓN DEL SECTOR EN MÉXICO

Fracción Arancelaria

Asimismo, mediante el SIICEX y la TIGIE (Tarifa de la Ley de Impuestos Generales de Importación y Exportación), se obtuvo la siguiente información:

- La fracción arancelaria a la que pertenece el producto es 24021001: Cigarros (puros) (incluso despuntados) y cigarrillos (puritos) que contengan tabaco.
- Cuenta con un arancel de importación del 45% más el IVA del 16%.
- Se encuentra exento de arancel para exportación.

Productos de las industrias alimentarias; bebidas, líquidos alcohólicos y vinagre; tabaco y sucedáneos del tabaco elaborado		
Sección:	IV	
Capítulo:	24	Tabaco y sucedáneos del tabaco elaborados
Partida:	2402	Cigarros (puros) (incluso despuntados), cigarrillos (puritos) y cigarrillos, de tabaco o de sucedáneos del tabaco.
SubPartida:	240210	- Cigarros (puros) (incluso despuntados) y cigarrillos (puritos), que contengan tabaco.
Fracción:	24021001	Cigarros (puros) (incluso despuntados) y cigarrillos (puritos), que contengan tabaco.

Tabla 4.1. Fracción Arancelaria. (TIGIE, siicex-caaarem, 2017).

Información general del sector en México

De acuerdo con un estudio realizado por el Instituto Nacional del Emprendedor (2017), se obtiene la siguiente información sobre los puros de tabaco en México:

- La demanda es más alta durante los meses de octubre a enero. El clima juega un papel importante: a mayor frío, mayor gente fumando, mayor calor, menos gente fumando.
- El mercado en México se considera cautivo, pues influye mucho la moda en la demanda, es decir, se basan en el prestigio de la marca. La ciudad que más consume puros en el país es la ciudad de México.
- El consumo es muy reducido en México, en comparación con otros países. Los productores de puro consideran que el verdadero negocio es la exportación.
- Los principales canales de distribución y demandantes son grandes almacenes departamentales como Sanborns, y tiendas especializadas que contienen todo para el fumador.
- El consumidor final de puros se caracteriza por ser una persona de buen gusto, culta, refinada, paciente y que obtiene un gran placer al saborear el puro.
- El mercado de puros tiende a crecer más de manera internacional que doméstico.
- El principal proveedor mundial es Cuba, pues sus puros son considerados de la más alta calidad.

Competencia Nacional

La principal competencia identificada en territorio nacional es la siguiente:

Nombre	Localización
Nueva Maticapan Tabacos, S.A. de C.V.	San Andrés Tuxtla, Veracruz
Puros Santa Clara, S.A de C.V.	San Andrés Tuxtla, Veracruz

Puros Miranda, S.A de C.V.	San Andrés Tuxtla, Veracruz
Puros La Joya de San Andrés	San Andrés Tuxtla, Veracruz
Puros del Roble, S.A. de C.V.	San Andrés Tuxtla, Veracruz

Tabla 4.2. Competencia Nacional (Elaboración propia con datos de Forbes, 2017).

Producción

De acuerdo con la FAO (Organización de las Naciones Unidas para la Alimentación y la Agricultura):

Los volúmenes del tabaco producido y consumido en todo el mundo dependen de la demanda, determinada principalmente por los ingresos y por el tamaño de la población, así como por las distintas políticas adoptadas por los países para controlar y reducir el hábito de fumar. Estas proyecciones dan por sentado que continuarán las políticas actuales. Sin embargo, los volúmenes de producción y consumo pueden resultar mucho menores que las estimaciones en el caso de que se adopten en forma generalizada las políticas contra el hábito de fumar, sobre todo en algunos de los principales países consumidores del mundo en desarrollo. (FAO, 2017).

Asimismo, su estudio menciona que la producción de tabaco en México durante los años 2012, 2013 y 2014 ha sido:

Concepto	2012	2013	2014
Área cosechada	6,963 hectáreas	7,393 hectáreas	7,312 hectáreas
Rendimiento	21,880 hg/ha	20,486 hg/ha	20,677 hg/ha
Producción	15,235 toneladas	15,145 toneladas	15,119 toneladas

Tabla 4.3. Producción de Tabaco (Elaboración propia con base en datos de FAO, 2017).

Como se puede apreciar en la tabla anterior, la producción de toneladas de tabaco ha ido disminuyendo. Esto se ha visto reflejado en las exportaciones de puros de tabaco, que también han ido disminuyendo de acuerdo con Trademaps (2017), pues las exportaciones de puros mexicanos han pasado de 5, 878,000 de dólares en 2012 a 1, 628,000 en el 2016.

Consumidor final nacional

De acuerdo con información obtenida mediante el Instituto Nacional del Emprendedor, el consumidor mexicano de puros de tabaco tiene un nivel socioeconómico medio-alto, y percibe al puro como un producto fino, al cual se le debe dar un espacio para disfrutarlo. Generalmente se le acompaña con alguna bebida, ya sea vino, café, whisky, tequila, ron o coñac.

El fumador de puro mexicano suele fumar en ocasiones especiales o cuando se puede dar el tiempo de hacerlo. Disfrutan el sabor y el aroma de los puros y que éstos tengan una buena textura y consistencia.

Se suele fumar en espacios abiertos, en cafeterías especializadas, bares, casas de puros, etc. No se suele fumar en lugares muy cerrados debido al humo y al fuerte aroma de los puros.

Importaciones

De acuerdo con información obtenida en Trademaps (2017), las importaciones de México representan el 0.1% de las importaciones mundiales de puros de tabaco y su posición relativa en el mercado de compras mundiales es 47.

México importa del mundo un valor de \$2, 670,000 de dólares en puros (2015), para un total de 25 toneladas. El principal distribuidor de puros de tabaco para México es Cuba, que ocupa un 81.3% de la participación del mercado mexicano, seguido de República Dominicana (10%), Nicaragua (5.2%), Dinamarca (2.2%) y Estados Unidos (.4%), entre otros.

Exportaciones

Por otro lado, México exporta al mundo un valor total de \$1, 377,000 de dólares en puro (2015), para un total de 15 toneladas. El principal comprador de puros mexicanos es Estados Unidos que ocupa una participación en el mercado de 30%, seguido de Eslovaquia (25%), Argentina (3.8%), Japón (1.5%). Asimismo, las exportaciones de puros de tabaco mexicanos representan un 0.1% de las

exportaciones mundiales y su posición relativa en el mercado de ventas mundiales es 31.

4.2 DESCRIPCION DEL PAÍS

Japón, es un país insular situado en el este de Asia, es un archipiélago de 6,852 islas, Japón está dividido en 47 prefecturas agrupadas en 8 regiones, cada prefectura se divide en ciudades, pueblos, y aldeas.

Tokio, es la capital de facto de Japón, localizada en el centro-este de la isla de Honshū, concretamente en la región de Kantō. La ciudad de Tokio es el centro político, económico, educativo, de comunicación y cultura popular del país. Posee también la mayor concentración de sedes corporativas, instituciones financieras, universidades y colegios, museos, teatros, establecimientos comerciales y de entretenimiento de todo Japón. Su área metropolitana posee más de 36 millones de habitantes. Es la mayor aglomeración urbana del mundo.



Imagen 4.1. Japón. (Map of Japan, 2016)

Datos Generales

País	Japón
Capital	Tokio
Área	377.962 km ²
Idioma natal	Japonés
Moneda local	YEN (JPY)
PIB Nominal	4 730 300 millones de USD

Tabla 4.4. Datos Generales de Japón (Elaboración propia con datos del Banco Mundial, 2016)

De acuerdo con el Banco Mundial (2016) se presenta la siguiente información:

Religión: El budismo es la religión predominante, ocupando el segundo lugar el sintoísmo. También hay confucianos y taoístas y finalmente, aunque de forma más minoritaria, se practica el cristianismo.

Tasa de alfabetización: Del 99%, lo que indica que es un país en el que la educación es fundamental siendo una de sus principales fortalezas. La misma oficina de educación en Japón indica que el porcentaje es igual tanto para hombres como para mujeres, lo que indica que cada género tiene entonces igualmente el 99% de alfabetismo en Japón.

Tipo de cambio

Peso Mexicano	Yen Japonés
1,00 MXN	5,060303 JPY
Yen Japonés	Dólar Estadounidense
1,00 JPY	0,00992800 USD
Peso Mexicano	Dólar Estadounidense
1,00	0,054100 USD

Tabla 4.5. Tipo de Cambio (Elaboración propia con datos del Banco Mundial, 2016)

Forma de gobierno: Japón es una monarquía constitucional donde el Emperador es el representante simbólico de la nación. Pero en la práctica, es una democracia parlamentaria, donde los ciudadanos votan por los miembros del Parlamento y éstos, a su vez, votan por un Primer Ministro de entre ellos.

Nivel de desarrollo: en la actualidad es la tercera mayor economía de acuerdo a su PIB. Asimismo, es el cuarto mayor exportador e importador de mercancías en el mundo.

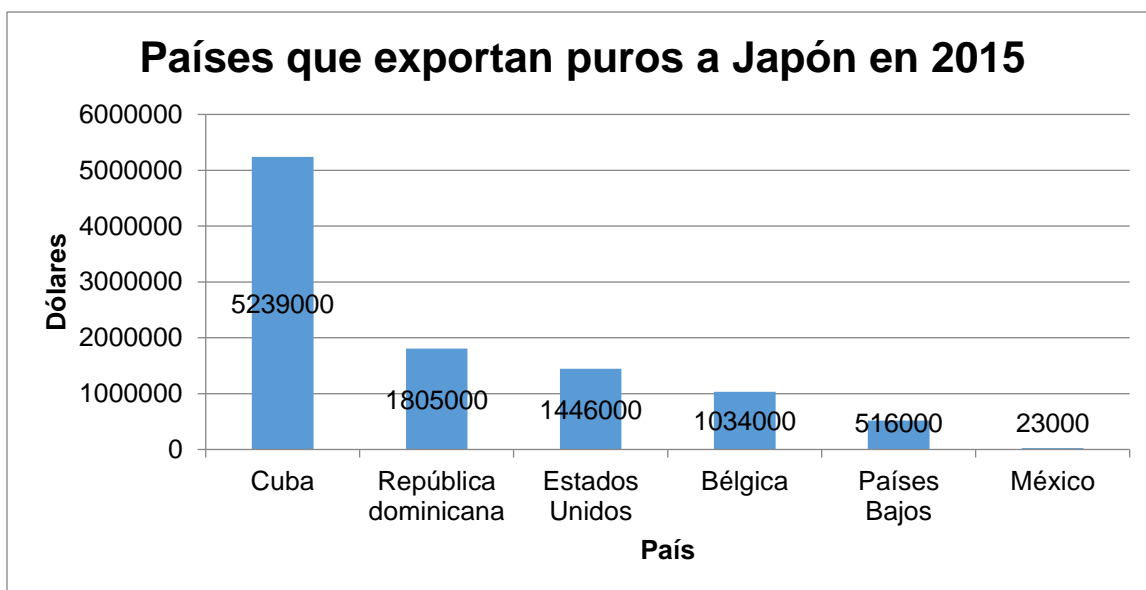
4.3 DESCRIPCIÓN DEL SECTOR DEL PAÍS DESTINO

Importaciones de Japón

De acuerdo con Trademaps (2016), las importaciones del producto 240210 Cigarros “puros”, incluido despuntado y cigarrillos que contengan tabaco, en Japón

representan el 0.6% de las importaciones a nivel mundial y el lugar 24 en importación de puros de tabaco en el mundo.

A continuación, se presenta una gráfica con los principales 20 países que exportan puros a Japón, dentro de los cuales, se localiza México en el puesto 18, de una totalidad de 23 países.



Gráfica 4.1. Países que exportan puros a Japón en 2015. (Elaboración propia, Trademap, 2016)

Como se puede apreciar en la gráfica, el principal país que exporta puros Japón es Cuba con un 45% de participación en el mercado japonés, seguido de República Dominicana con un 15%, Estados Unidos con un 12% y Bélgica con un 9%. Cabe destacar que México participa en sus importaciones de puros de tabaco con un 0.17%.

Países exportadores de Puros a Japón en 2015			
País	Valor en miles de dólares	Toneladas	Arancel estimado % (Aplicado por Japón)
1. Cuba	5,329	9	16
2. República Dominicana	1,805	6	16
3. Estados Unidos	1,446	37	16

4. Bélgica	1,034	24	16
5. Países Bajos	516	4	16
...18. México	23	0	0

Tabla 4.6. Países que exportan puros a Japón en 2015. (Elaboración propia, Trademap, 2016).

Esta tabla representa el valor en miles de dólares importados de puros de tabaco por Japón y las toneladas importadas de puros junto con el arancel requerido para ese producto por país. México solo representa un punto dentro de las importaciones realizadas por Japón tratándose de puros de tabaco, por lo que es un mercado atractivo.

Cabe destacar que México es uno de los 3 países (junto con Indonesia y Filipinas) que no tiene que pagar un arancel por la exportación de puros de tabaco a Japón, debido al Acuerdo de Asociación Económica que celebran ambos países.

De acuerdo a la información obtenida en Trademap (2017), las importaciones que Japón realiza desde México de puros de tabaco han ido aumentando año con año:

- 13 mil dólares en 2013
- 16 mil dólares en 2014
- 23 mil dólares en 2015
- 29 mil dólares en 2016

Por otro lado, las importaciones de puros de tabaco de Japón al resto del mundo han disminuido del 2014 con 12,813 millones de dólares a 2015 con 11,910 millones de dólares. Esta información representa algo positivo para el proyecto, porque a pesar de que han disminuido su importación de puros de tabaco al resto del mundo, en México se ha mantenido la demanda con ligeros incrementos.

Exportaciones

De acuerdo a Trademap (2016), Japón no realiza exportaciones de puros de tabaco.

Consumo

Con un aproximado de más de 30 millones de fumadores, Japón se encuentra en los cuatro principales mercados de tabaco del mundo. Actualmente Japón se encuentra entre los países con más consumo de tabaco en sus diversas presentaciones (Puros, Cigarros y Tabaco para pipa, 2016).

Recientemente, la Corporación Habanos ha ampliado su presencia en Asia mediante la apertura de una nueva Casa del Habano en Tokio, aumentándose el número de este tipo de establecimientos en todo el mundo hasta 104. La nueva Casa del Habano de Tokio ha sido abierta en el lujoso barrio de Ginza (Tokio) y ha sido resultado de un proyecto conjunto de la firma japonesa Japan Cigars Co., Ltd. y Habanos S.A.

Igualmente, existen varias páginas en internet que funcionan como medios informativos o foros, para los consumidores de puros extranjeros que visitan el país, como la página: cigarjapan.com, the premier cigar website in Japan (El sitio web premier de puros en Japón), la cual ofrece las principales tiendas y clubs de puros en la ciudad de Tokio, así como los principales precios de algunos productos.

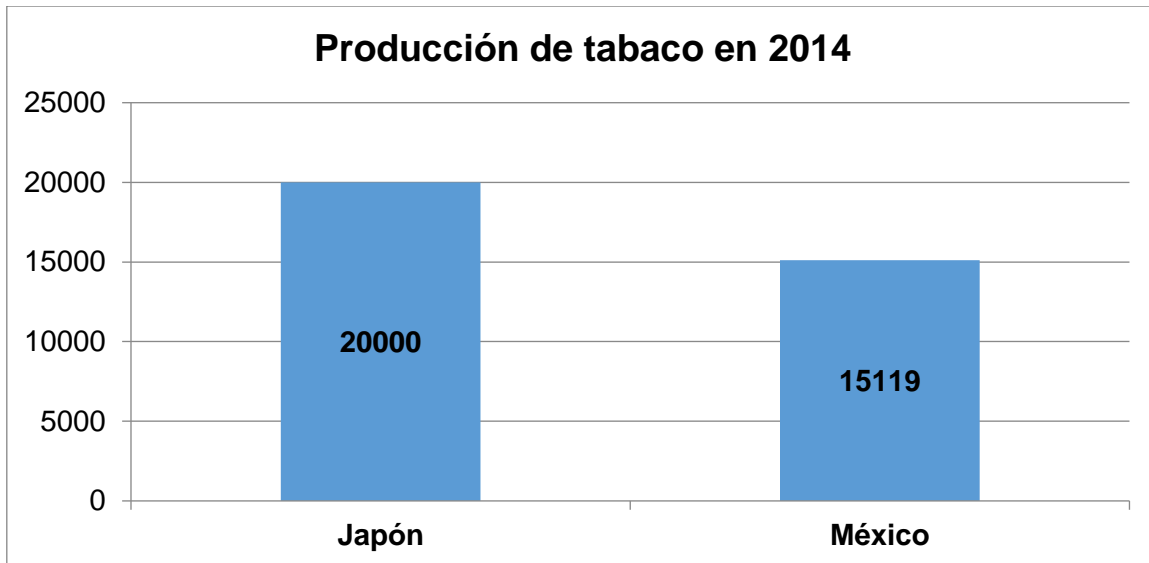
Producción

De acuerdo con FAOSTAT (2017), la producción de tabaco en Japón se resume de la siguiente manera:

Concepto	2012	2013	2014
Área cosechada	9,000 hectáreas	8,800 hectáreas	8,600 hectáreas
Rendimiento	21,889 hg/ha	22,500 hg/ha	23,256 hg/ha
Producción	19,700 toneladas	19,800 toneladas	20,000 toneladas

Tabla 4.7. Producción de tabaco en Japón. (Elaboración propia, FAOSTAT, 2017)

Como se puede apreciar en la tabla anterior, Japón cuenta con una buena producción de tabaco. Sin embargo, se enfocan más en tabaco para cigarrillos, que al tabaco para puro, por ello prefieren importar puros que desarrollarlos, ya que solo ciertas tierras y condiciones climáticas pueden producir buen tabaco para puros.



Gráfica 4.2. Producción de Tabaco en 2014, Japón vs México. (Elaboración propia, FAOSTAT, 2017).

Como se puede apreciar en la gráfica anterior, Japón produce más tabaco que México, sin embargo, no se dedica al giro de los puros, sino a los cigarrillos. Por alguna razón, prefieren importar los puros de países americanos o europeos, que gozan de tener más fama por las condiciones climatológicas y del suelo para la producción de puros.

4.4 CONSIDERACIONES POLITICAS Y LEGALES

Es importante mencionar que Japón es una monarquía constitucional y por lo tanto cuenta con un Emperador, cuya función es muy limitada, se le conoce más como una figura ceremonial. Por otro lado, el primer ministro es quien encabeza el poder Ejecutivo del Gobierno de Japón, y entre sus principales funciones se encuentran coordinar la actividad del gobierno, designar oficiales de gobierno y representar al gobierno de su país en el mundo.

Sus líderes políticos actuales son:

- Akihito Tsugu-no-miya, Emperador de Japón.
- Shinzō Abe, Primer Ministro en Japón

Acuerdo de Asociación Económica México - Japón

Actualmente México y Japón celebran un Acuerdo de Asociación Económica, el cual exenta de arancel a los puros mexicanos. Los países que no cuenten con tratado de libre comercio y sean parte de la OMC, deberán pagar un arancel del 16% por exportar puros a Japón. Los países no formen parte de la OMC, deberán pagar un arancel del 20%.

De acuerdo con el SICE (2017), el Acuerdo de Asociación Económica entre Japón y México entró en vigor el 1 de abril de 2005.

Los objetivos de este Acuerdo son los siguientes:

- Liberalizar y facilitar el comercio de bienes y servicios entre las partes
- Aumentar las oportunidades de inversión y fortalecer la protección de la inversión y las actividades de inversión
- Incrementar las oportunidades para los proveedores para participar en las compras del sector público
- Promover la cooperación y la coordinación para la aplicación efectiva de las leyes en materia de competencia en cada una de las partes
- Crear procedimientos efectivos para la implementación y operación de este Acuerdo y para la solución de controversias; y
- Establecer un marco para fomentar la cooperación bilateral y la mejora del ambiente de negocios.

Los productos que a la entrada en vigor de este acuerdo quedaron libres de arancel fueron: café verde, limones, cerveza, aguacate, calabaza, esparrago, tequila, mangos, pecticina, brócoli fresco, algunas hortalizas y frutas como tomate, ajo, cebolla, calabaza, col, berenjena, leguminosas, guayaba, papaya, y mezcal, vinos, tabaco, huevo y albúmina principalmente.

Los elementos del TLC son: comercio de bienes, reglas de origen, procedimientos aduaneros, salvaguardias, inversión, servicios, compras de gobierno, política de competencia y solución de controversias.

- El sector industrial: El 91% de las fracciones arancelarias tiene acceso a Japón libre de arancel.
- Sector agropecuario: El 92% de las exportaciones agroalimentarias de México a Japón entran libre de arancel.

Leyes pertinentes al proyecto

En Japón, todo producto derivado del tabaco debe tener una advertencia en texto o imagen, debe ser un 30% del envase en el frente o detrás, y deben ser mínimo 2 y máximo 8 advertencias. El texto se debe mostrar en el principal idioma del país en el que se comercializa. Esto lo establece el artículo 11 de la CMCT.

Un gran porcentaje del precio de un paquete de cigarrillos o puro, son impuestos establecidos por el gobierno para disminuir su consumo, parecido al IEPS de México.

De acuerdo con el Reporte Global del Tabaco para el país de Japón (2015) elaborado por la Organización Mundial de Salud (OMC, o por sus siglas en inglés WHO), los productos derivados del tabaco deben pagar un impuesto al consumo de tabaco del 64.36%. Por lo tanto, más del 60% del precio de venta al menudeo de productos del tabaco en Japón son impuestos. De acuerdo con el benchmark de la OMS, los precios de venta al menudeo deben ser 75% impuestos.

Existe una legislación que depende de la prefectura y de la ciudad, que consiste en que no se permite fumar libremente en la calle, es necesario estar dentro de un área autorizada para fumar. De acuerdo con Tobacco Control Laws (2017), aunque no está prohibido fumar dentro de lugares públicos, lugares de trabajo, transportes públicos, éstos mismos prohíben el fumar en sus instalaciones.

Los fumadores en Japón son cada vez más arrinconados, debido a la implementación de Minato tabako ruru (Reglas de Tabaco en Minato), la cual prohíbe fumar en lugares públicos y sólo lo permitía en lugares para fumadores. Quienes quebranten esta regla se imponen a una multa administrativa.

Las zonas para fumadores deben contar con ventilación para el humo y con ceniceros. Generalmente estas zonas colocan espacios para fumadores en las cercanías de las estaciones o esquinas de los parques. También existen zonas de fumadores similares en algunas plataformas y vagones del tren. En los restaurantes, existen zonas en las cuales se puede fumar y en las que no; algunos negocios eligen horarios, por ejemplo, fumar de día no está permitido, pero a la hora de la cena sí.

Para controlar que no se venda tabaco a menores, se implementó el TASPO, que es una tarjeta que funciona como ID, con foto del usuario, con la cual puedes comprar en máquinas expendedoras de tabaco y dicha tarjeta solo la puede adquirir un mayor de edad, siendo esta a los 20 años.

4.5 CONSIDERACIONES ECONOMICAS

Japón es la tercer mayor economía en el mundo, sus principales sectores estratégicos son los productos manufacturados, la tecnología, los vehículos, artículos electrónicos y la industria del acero. El sector de las finanzas está desarrollándose mucho en la actualidad debido en gran parte a su moneda, el yen, que es la tercera más utilizada en transacciones tras el dólar estadounidense y el euro.

Japón cuenta con pocos recursos naturales, por lo que depende del exterior para abastecerse en productos de origen natural. Debido a su gran extensión marítima, el país es uno de los productores más importantes de productos de pesca. Sólo 15% de la superficie japonesa es apta para el cultivo. El té y el arroz son las dos cosechas más importantes del país.

El sector industrial cubre desde productos de base (acero, papel) hasta productos de alta tecnología. El sector servicios representa más de 70% del PIB y emplea a cerca de 70% de la población activa. Este sector turístico está en pleno crecimiento.

PIB por sector		%
Agricultura		1.1
Industrial		26.2
Servicios		72.7

Tabla 4.8. PIB por sector Japón. (Elaboración propia, Cabinet Office of Japan, 2017)

Comercio de Japón con México

De acuerdo con información obtenida en Trademaps (2017), Japón importó en 2016 las siguientes cantidades puros de tabaco principalmente de:

Puros de Tabaco Importados por Japón en 2016		
País	Miles de dólares	Kilos
Mundo	14,242	148,404
Cuba	6,307	11,546
República Dominicana	1,551	5,278
Estados Unidos de América	1,463	36,846
Suiza	1,433	23,560
Alemania	812	8,852
...México	29	243

4.9. Puros Importados por Japón en 2016. (Elaboración propia, Trademap, 2017).

Como se puede apreciar en la tabla anterior, se importa mayor valor en puros de Cuba, sin embargo, las mayores cantidades provienen de Estados Unidos. Esto puede deberse a que, por calidad, los precios cubanos son más altos y los habanos se consideran para ocasiones más especiales. México apenas está desarrollando el mercado japonés en el tema de puros.

Precios Promedios

Realizando una investigación en páginas especializadas para fumadores de puros en Japón, se obtuvo que los precios son controlados por el gobierno. Esto quiere decir que un puro de alguna marca como el Cohiba, va a costar lo mismo en

cualquier tienda que se ofrezca en Japón. Los precios de la siguiente tabla se presentan en yen japonés y en dólar americano (Tipo de cambio JPY/USD 1 dólar equivale a 109,49 JPY), algunos de estos precios son:

Puro	Precio	
Cohiba Esplendidos	4500 JPY	41.08 USD
Cohiba Robusto	3400 JPY	31.04 USD
Cohiba Coronas Especiales	2900 JPY	26.48 USD
Cohiba Siglo I	1800 JPY	16.43 USD
Cohiba Siglo VI	3900 JPY	35.61 USD
Montecristo A	5700 JPY	52.04 USD
Montecristo No. 2	2300 JPY	21.00 USD
Montecristo No. 3	1700 JPY	15.52 USD
Montecristo No. 4	1400 JPY	12.78 USD
Bolívar Belicosos	2300 JPY	21.00 USD
Bolívar Coronas Gigantes	2600 JPY	23.74 USD
Partagas Lusitania	3000 JPY	27.39 USD
H. Upmann Sir Winston	3200 JPY	29.22 USD

Tabla 4.10. Precios de puros en Japón. (Elaboración propia, CigarJapan, 2017).

Los precios de la tabla anterior son unitarios, cabe mencionar que los puros en Japón se comercializan individualmente, es decir, solo de 1 puro por presentación, mientras que los Bucareli se comercializarán de 10 puros por presentación.

4.6 CONSIDERACIONES CULTURALES Y SOCIALES

Japón es una de las sociedades más avanzadas en el mundo, con excelentes tecnologías y comunicaciones. Es una sociedad ordenada, y favorece estructuras jerárquicas, respeto a los mayores, y respeto al que sea líder de algún grupo. Existe mucho la cultura de crear mejoras para la sociedad y aportar.

Fumar es una actividad que resulta atractiva para los japoneses, sin embargo, la concepción del tabaco es diferente a la que tenemos en occidente, lo cual implica varias diferencias en legislación y en la sociedad japonesa.

Un ejemplo de la diferente legislación aplicada en la sociedad japonesa es que no se puede fumar libremente en la calle, es necesario estar en zonas exclusivas en las cuales esté permitido fumar. Esta legislación depende de la prefectura y de la ciudad, y en ciudades más pobladas las restricciones son cada vez mayores. De acuerdo con Tobacco Control Laws (2017), por ley, no está prohibido fumar dentro de lugares públicos, lugares de trabajo, transportes públicos, aunque éstos mismos prohíben el fumar en sus instalaciones.

Asimismo, un gran porcentaje del precio de un paquete de cigarrillos o puro, son impuestos establecidos por el gobierno para disminuir su consumo, parecido al IEPS de México.

Debido a la ley mencionada anteriormente de la Promoción de la Salud, los fumadores también se ven limitados incluso en la intimidad de sus hogares, ya que, para no causar molestias a sus familiares, por respeto, deciden fumar cerca del extractor de humo o en alguna terraza con espacio abierto, incluso llevan ceniceros portátiles.

Con base a una pequeña encuesta aplicada en diferentes espacios japoneses dedicados a fumadores de puro en las redes sociales, se obtuvo:

- Los puros más conocidos son los cubanos o habanos.
- Las marcas más conocidas o vendidas son: Cohiba, Monte Cristo, Romeo y Julieta.
- Generalmente, los clientes fuman un puro al final de su día, cuando tienen más tiempo libre.
- Generalmente los japoneses fuman puros en cafés, tiendas de tabaco, clubs, etc.
- Los precios de los puros están controlados por el gobierno, es decir, el mismo puro se va a vender al mismo precio en cualquier tienda de Japón.

4.7 MERCADOS OBJETIVOS

El puro de tabaco es un producto con gran cantidad de consumidores en Japón, tomando en cuenta que son uno de los principales importadores de del mundo, pues de 176 países importadores, Japón utiliza el lugar número 24 en cuanto a la importación de puros de tabaco de manera global (Trademaps, 2016).

Por ello, el mercado objetivo serán las empresas que se dedican a la comercialización y distribución de derivados del tabaco (puros, cigarrillos y tabaco para pipa).

Las actividades que se llevarán a cabo para comercializar el producto en Japón incluyen:

- Identificación de proveedores en diferentes regiones.
- Negociación de las condiciones de venta y de entrega de los productos.
- Distribución y venta del producto a través de la red comercial en el país.

Lo que el mayorista busca generalmente de los puros es sabor, consistencia y aroma, para que su comercialización sea más sencilla. Estas características las cumple el producto “Bucareli” gracias a la prueba de calidad que la empresa realiza sobre el producto y el buen sabor del tabaco negro de San Andrés, y las buenas respuestas y críticas positivas que ha recibido de sus consumidores actuales.

A pesar de que el mercado objetivo va dirigido al distribuidor, es necesario asegurar que el producto tenga una buena aceptación en el mercado, así como un posicionamiento en la mente del consumidor final. Para lograrlo, es necesario apoyarse en medios publicitarios, como páginas especializadas de puros, revistas, redes sociales, etc., que también se dirijan al consumidor final.

4.8 CLIENTES POTENCIALES

Los clientes potenciales identificados para los puros de tabaco a comercializar en el país de Japón se obtuvieron mediante el directorio de empresas y soluciones globales de información Kompass (2017), y son las siguientes:

Empresa	Ubicación	Giro o actividades
Intercontinental Trading Corp.	Tokio	Distribuidor de productos del tabaco (cigarros puros y cigarros puros con perilla cortada).
Sanjo Machine Works, Ltd.	Niigata	Instalaciones para tratamiento de tabaco y elaboración de cigarros puros.
Phillip Morris K.K.	Tokio	Distribuidor de productos del tabaco: cigarrillos puros y cigarrillos puros con perilla cortada.
Tokyo Shisetsu-Kogyo Co., Ltd.	Tomisato-Chiba	Instalaciones y equipo para elaboración de tabaco. Instalaciones para clasificación de hojas de tabaco.
Marubeni Techno-Systems Corp.	Tokio	Instalaciones y equipos para el tratamiento del tabaco en rama y la elaboración de cigarros puros

Tabla 4.11. Clientes Potenciales en Japón. (Elaboración propia, Kompass, 2017).

Esos son las principales empresas que realizan actividades relacionadas con puros en Japón. Es necesario contactar principalmente a los distribuidores, ya que ellos conocen el mercado japonés y sabrían dónde colocar el producto para que llegue al consumidor final. El distribuidor propuesto para este proyecto es la empresa Intercontinental Trading Corp.

Es importante mencionar que, si el estudio fuera dirigido al consumidor final y no al distribuidor, los clientes potenciales para el puro veracruzano serían:

- En su mayoría del sexo masculino.
- Edad desde los 25 en adelante, en Japón la edad mínima necesaria para fumar es de 20 años.

- Ingreso socioeconómico: Medio-alto, ya que los precios de productos de tabaco en Japón son altos debido a las medidas implementadas para disminuir el consumo.
- Personas generalmente cultas, que buscan disfrutar del tabaco.

4.9 ESTRATEGIA DE ENTRADA PROPUESTA

La estrategia de entrada propuesta dentro de la empresa Virreyes ð México es mediante desarrollo de mercados, ya que se está comercializando un producto existente que se dirige a un nuevo mercado.

Por otra parte, la estrategia de entrada propuesta para el mercado japonés es por precio. Esta estrategia está orientada hacia la competencia, la estrategia es tener un precio promedio, la principal ventaja es que al iniciar en un mercado nuevo el precio podrá tener flexibilidad de acuerdo al comportamiento del mercado con el fin de evitar que los consumidores y los posibles clientes potenciales de puros no tengan reacciones negativas ante una inestabilidad de precios del producto.

Ya que los precios establecidos de los puros en Japón son muy altos, y debido a los bajos costos de producción de los puros Bucareli, se puede competir con el precio promedio al de la competencia y ofrecer más puros por presentación (10 puros por caja), a diferencia de los competidores que comercializan por puro de manera individual.

Se utilizará un distribuidor para introducir los puros a Japón ya que tiene un mayor conocimiento del mercado y mediante la selección estratégica de un nicho de mercado, que va dirigido a la población mayor de 25 años, comenzando principalmente en Tokio, y que tenga las siguientes características:

- Personas que quiere dejar el cigarro por el puro.
- Personas que quieren disfrutar el tabaco.
- Personas que ya fumen puros.

Japón es un mercado muy amplio por lo que se busca referir a un grupo claramente identificado de consumidores, ofreciéndoles un producto que compite en calidad con las demás y sabor único.

Se considera que se tendrá una respuesta aceptable al ofrecer un puro de calidad en sabor y aroma, elaborado con tabaco negro de San Andrés Tuxtla, que es un tabaco reconocido mundialmente por su calidad.

4.10 INVESTIGACIÓN DE MERCADO

La investigación de mercado de este proyecto es documentada ya que se basa en información de páginas oficiales de comercio, economía, entre otras y de información de internet de páginas especializadas en puros de tabaco.

Con la información obtenida se ha detectado una necesidad del mercado japonés en cuanto a la demanda puros, ya que este país es uno de los principales en la demanda de este producto, y en el cual México tiene un porcentaje mínimo de participación respecto a otros países. Y que en los últimos años ha aumentado el trato comercial de México con Japón de una manera sostenida.

De acuerdo con información obtenida en Trademaps (2016), México exporta puros de tabaco a 16 países actualmente, y Japón ocupa el lugar 9 de esos 16 que importan puros mexicanos. Asimismo, el hecho de que México no tenga que pagar arancel a la exportación de su producto debido al Acuerdo de Asociación Económica entre México y Japón, representa una ventaja para el para el proyecto.

Básicamente toda la producción de puros en Veracruz se exporta a Estados Unidos, Eslovaquia, Argentina, Alemania, República Checa, Hungría, Israel y Japón, entre otros países.

A pesar de que ya existe exportación de puros de tabaco de México hacia Japón, se busca incursionar en este mercado ya que se considera atractivo por el número de clientes potenciales que este representa, y el buen nivel socioeconómico de la población japonesa, en específico Tokio.

Los principales competidores que se detectaron provienen de Cuba, Alemania, Bélgica, Suiza e incluso México, los cuales se mencionarán más adelante.

Como se mencionó anteriormente, las características de un fumador de puros en Japón, son las siguientes:

- En su mayoría del sexo masculino.
- Ingreso socioeconómico: Medio-alto, ya que los precios de productos de tabaco en Japón son altos debido a las medidas implementadas para disminuir el consumo.
- El consumidor de puros se caracteriza por ser una persona de buen gusto, culta, refinada, paciente y que obtiene un gran placer al saborear el puro.
- Se suele fumar en espacios abiertos, en cafeterías especializadas, bares, casas de puros, etc. No se suele fumar en lugares muy cerrados debido al humo y al fuerte aroma de los puros.
- Suelen dedicarle un lapso de tiempo suficiente al fumar, para poder degustar el puro.

Asimismo, de acuerdo con la página CigarJapan (2017), los principales establecimientos en Tokio, Japón para que los consumidores finales obtengan los puros (en su mayoría cubanos, dominicanos y algunos hondureños) son 11, los cuales se presentan a continuación:

- **Cigar Club.** El dueño es el importador general de puros cubanos en Japón. Es una tienda bien surtida, con humidores y accesorios para los puros, así como personal capacitado para aconsejar sobre sabores en idiomas japonés e inglés.
- **Cigar Club Westin Hotel.** Es parte de Cigar Club, más pequeña y cuenta con un pequeño lounge.
- **Le Connaisseur Ginza.**
- **Le Connaisseur Roppongi.** Es un bar y tienda de puros. Las tiendas se encuentran bien surtidas, el bar es caro y cierra los domingos.
- **Davidoff Shop Hotel Okura**

- **David Shop Hotel New Otani.** Se ofrecen principalmente productos Davidoff, pero también algunas marcas cubanas y dominicanas.
- **Cigars & Café L.W.A.N.** Cuenta con una larga selección de marcas cubanas, así como algunas hondureñas y dominicanas. El dueño habla inglés.
- **Nomura Tobacco.** Gran selección de marcas cubanas, y un gran número de puros hondureños y dominicanos.
- **Kagaya.** Selección de marcas cubanas, hondureñas y dominicanas.
- **Roppongi Tobacco Center.** Selección de las mejores marcas cubanas, además, algunas de Honduras y República Dominicana.
- **Ariizumi.** Buena selección de marcas cubanas.

Sin embargo, realizando un estudio benchmarking dirigido a los puntos de venta en Japón de los puros mexicanos “Te Amo” en el sitio web de la empresa Nueva Maticapan, S.A. de C.V., se localizaron los siguientes establecimientos en la ciudad de Tokio:

- Shinkou Shouji
- Capnos Roppongi
- Smoke
- Placer
- Sekaino Tobacco Morimoto
- Mantomi
- Sano Tobacco
- Tobacco Shop Yubun
- Setagaya Tobacco Center Amanoya

Como se puede apreciar, existen varios puntos de venta de puros en la ciudad de Tokio, Japón, tomando en cuenta que solo se mencionaron algunos. Gran cantidad de esas tiendas prefieren importar puros latinoamericanos debido al prestigio del tabaco.

Se le sugiere a la empresa Virreyes D México, realizar un estudio de mercado implementando un cuestionario con la finalidad de obtener la demanda real que

existe del producto en Japón, y la aceptación que tendría un nuevo producto en el mercado. El cuestionario sugerido se muestra en la sección de anexo 2.

4.11 COMPETENCIA

De acuerdo con Trademaps (2016), la principal competencia en cuanto a países que exportan puros de tabaco a Japón sería Cuba, que, por su fama en la calidad de su producción, los mantiene como líderes en el mercado. Seguido de República Dominicana, Estados Unidos, Bélgica, Países Bajos, Alemania, Dinamarca, Suiza, Nicaragua y Honduras entre muchos otros países.

Cabe destacar, que la mayor parte de las empresas que exportan puros, también importan y manejan una amplia cartera de productos internacionales. Entre las empresas que exportan a Japón, se identificaron principalmente:

Empresa	País de Origen	Marcas o productos
Wellauer, AG	Suiza	Samaná Classic, Capadura 808.
Pipe-House Inh. Jürgen Wilde	Alemania	Pipe house Churchill, Pipe house Corona, Pipe House Petit Corona.
Habanos, S.A.	Cuba	Montecristo, Cohiba, Quintero, Habanos, Romeo y Julieta, Partagás, Bolívar
Scandinavian Tobacco Group	Bélgica	-
Puros Santa Clara, S.A. de C.V.	México, San Andrés Tuxtla	Copa Flor, Madrigal, La Casta, Santa Clara, Veracruz Premium
Alberto Turrent	México, San Andrés Tuxtla	Te amo, A.Turrent.

Cuadro 4.12. Competencia nacional e internacional. (Elaboración propia, Trademap, 2016)

Dentro de los productores de puros japoneses, se encuentra Japan Tobacco International, que es parte de Japan Tobacco Group of Companies (JT), que es un productor de tabaco líder internacional, con el Hamlet Cigar.

Es importante mencionar que los principales competidores en Japón ya cuentan con un posicionamiento en el mercado de sus puros gracias al prestigio de sus marcas, la fama de su tabaco y su publicidad. Por otra parte, la calidad de sus productos varía dependiendo del puro; depende si el proceso productivo es artesanal (a mano), o mediante algún proceso que involucre maquinaria. Tomando en cuenta los puros elaborados artesanalmente, la calidad suele ser mejor, y el sabor del puro depende de la hoja de tabaco.

4.12 BARRERAS DE ENTRADA

Las barreras comerciales identificadas para el proyecto de exportación de puros de tabaco a Japón son arancelarias y no arancelarias. De parte de las arancelarias, se localiza un impuesto general a la importación de puros de tabaco del 20% (Tobacco Control Laws, 2017). Para miembros que forman parte de la OMC, ese impuesto es del 16%. Sin embargo, gracias al Acuerdo de Asociación Económica celebrado entre México y Japón, exenta los puros mexicanos de ese impuesto, lo cual es una ventaja en relación con otros países.

Japón es miembro del Convenio de Sistema Armonizado, por lo tanto, tiene una clasificación comercial basada en 9 dígitos.

Fracción	Descripción	AAE
240210000	Cigarros, puros y cigarrillos que contengan tabaco	Libre

Tabla 4.13. Fracción Arancelaria de puros en Japón. (Elaboración propia, Japan Customs, 2016)

Por otro lado, las Barreras no Arancelarias identificadas para el proyecto de exportación de puros mexicanos a Japón, es principalmente las medidas que ha adoptado el gobierno japonés para disminuir el consumo de productos del tabaco. Un ejemplo de estas medidas, son las leyes que no permiten fumar en la calle y es necesario entrar a un área para fumadores.

Otra barrera no arancelaria identificada es el impuesto aplicado al consumo de productos del tabaco. Un impuesto similar al IEPS mexicano, aplicado para el tabaco del 64.36%. Esto eleva demasiado los precios de los puros y dificulta su comercialización. La OMC, propone que mínimo el 70% del precio al menudeo de cada producto de tabaco sean impuestos, esto para disminuir el consumo.

De acuerdo con Tobacco Control Laws (2017), las leyes activas para el control del tabaco en Japón son:

- Está prohibido fumar para los menores de edad.
- Impuestos Prefectos y municipales al tabaco.
- Ley de Seguridad y Salud Industrial para crear un bien ambiente de trabajo.
- Ley de Negocio de Tabaco, artículo 39, ley 68: Se requieren advertencias de salud en los paquetes de tabaco.
- Promoción de la Salud, ley 103: Se les pide a los administradores de negocios de lugares públicos tomar las medidas necesarias para prevenir la exposición de fumadores pasivos.

De igual forma, se aplica el impuesto general al consumo del 8% (como el IVA en México), y el gobierno controla todos los precios de los puros para que solo se maneje un puro a un solo precio, por ejemplo, un Cohiba te va a costar lo mismo en cualquier tienda en que lo vendan.

Otra de las barreras no arancelarias identificadas para el proyecto de exportación de puros es que de acuerdo con el artículo 11 de la CMCT (Convenio Marco de la OMS para el Control del Tabaco), se debe incluir en la etiqueta una imagen o mensaje que sirva como advertencia y comunique los daños que provoca el tabaco en exceso.

CAPÍTULO V. OPERACIONES PARA LA EXPORTACIÓN

V. OPERACIONES PARA LA EXPORTACIÓN

5.1 LOGÍSTICA Y DISTRIBUCIÓN

Se sugiere exportar por cada envío que se realice, un total de 540 cajas de madera con 10 puros Bucareli cada una (un total de 5,400 puros). Se colocarán 60 cajas de madera dentro de cada caja de cartón corrugado que servirá como embalaje, para un total de 9 cajas.

Se realizaron dos cotizaciones con la empresa logística DHL para un servicio Express Worldwide en avión con dos modalidades distintas:

En la primera se cotizó con un servicio Delivery Duty Paid DDP (INCOTERM, 2010), en donde la mercancía es entregada hasta el punto convenido en el lugar de destino. El flete nacional será terrestre, la compañía logística DHL llegará hasta el negocio de Virreyes D México, ubicados en San Andrés Tuxtla, y recogerá las 9 cajas de puro. El flete internacional será por avión, directo hasta las instalaciones de la empresa sugerida ubicada en Tokio, Japón.

El pedido tardaría 4 días en llegar hasta el domicilio físico de las instalaciones de Intercontinental Trading Corp (principal cliente potencial) y llegaría a las 9 a.m. de Japón.

El costo de dicho envío sería de \$ 66, 894 y éste incluye:

- Recolección de la mercancía en domicilio, calle Jaime Nunó #47 C.P. 95720, San Andrés Tuxtla, Veracruz.
- Flete aéreo de México a Japón.
- Transporte terrestre del aeropuerto en Japón hasta el domicilio de Intercontinental Trading Corp.

- Seguro de transporte contra daño, robo, extravío o pérdidas, reembolsable por el 100% del valor de la mercancía.
- Trámites en aduana.

La segunda cotización sugerida es con un servicio Carriage Paid To, CPT (INCOTERM, 2010), en donde la empresa DHL deja la mercancía en el aeropuerto internacional de la ciudad de Tokio con el representante legal de la compañía Intercontinental Trading Corp.

Este servicio tiene un tiempo de entrega de 3 días hasta el punto de entrega en el país destino, empezando desde el momento en que se recoge la mercancía de las instalaciones de la empresa Virreyes de México ubicada en San Andrés Tuxtla utilizando un flete terrestre hasta el aeropuerto de la ciudad de México, en donde se transportará vía aérea a Japón.

El costo del envío es de \$52,193 pesos e incluye los siguientes servicios:

- Recolección de la mercancía en domicilio, calle Jaime Nunó #47 C.P. 95720, San Andrés Tuxtla, Veracruz.
- Flete aéreo de México a Japón.
- Seguro de transporte contra daño, robo, extravío o pérdidas, reembolsable por el 100% del valor de la mercancía hasta el aeropuerto internacional de Tokio.
- Formalidades en aduana.

5.2 DOCUMENTACIÓN PARA EXPORTACIÓN

Todos los pasos y documentos que son requeridos para la exportación del producto se muestran en el sitio web de la aduana japonesa (Japan Customs, 2017) siendo los siguientes:

- **Etiquetado:** Cada puro debe llevar en el anillo un número de serie para identificarlos.
- **Declaración de exportación:** Documento que es presentado a la aduana antes de la exportación de la mercancía. Este documento es utilizado por la

aduana para cobrar cualquier impuesto y tasa, también es utilizado para proporcionarle datos estadísticos al gobierno, y en el presente documento se mostrará un ejemplo en la sección de anexo 3. (TODOCARGA, 2017).

- **Declaración Aduanera de valor:** Documento que permite conocer los elementos relativos a la transacción comercial de las mercancías importadas, que puedan tener influencia sobre el valor aduanero correspondiente y se presenta un ejemplo del mismo en la sección de anexo 4 (SUNAT, 2017)
Este documento debe prepararse por triplicado y presentarse a la Aduana con los siguientes documentos:
- **Factura comercial:** Documento administrativo de carácter contable que emite el vendedor en el momento de la expedición de la mercancía firmada y con la inclusión de las cláusulas arbitrales de los contratos de compraventa internacionales, puede servir de contrato de compraventa y de forma de cobro. En la sección de anexo 5 se muestra un ejemplo de la factura comercial y la manera en que se debe llenar el documento.
- **Carta de porte aéreo:** Contrato de transporte no negociable, regulado por la IATA que certifica el compromiso por parte de la compañía transportista de realizar el porte de la mercancía recibida de un aeropuerto a otro. (SUPPLY CHAIN, 2017) En la sección de anexo 6 se muestra un ejemplo de este documento.
- **Certificado de origen:** en virtud que se tiene un Acuerdo de Asociación económica con Japón (AAE) existe un formato especial que permite que el importador o exportador manifieste el país o región de donde se considera originaria una mercancía. En la sección de anexo 7 se muestra un ejemplo del certificado de origen y la manera en que se debe llenar el documento. (AJR, 2017)

Por parte de la empresa transportista DHL se piden los siguientes documentos:

- **Carta de encomienda:** Regido por el artículo 19 del código fiscal de la federación se estipula que la carta de encomienda es un documento en el cual, bajo protesta de decir verdad, lo encomienda para que efectúe el despacho aduanero y los trámites relacionados con el mismo a su nombre.

(Aduana de México, 2017) En la sección de anexo 8 se muestra un ejemplo del documento.

5.3 ASPECTOS DEL PRECIO

De acuerdo con Proméxico, la técnica más utilizada para elaborar cotizaciones en el mercado doméstico es mediante el Costing, ya que se parte de los costos para determinar el precio, agregando una utilidad deseada. Para el comercio internacional se deben agregar los costos logísticos.

A continuación, se muestra una tabla con los costos unitarios y totales del producto Bucareli y del proyecto de exportación, primero para una cotización de envío utilizando el INCOTERM DDP, que busca cubrir todos los gastos de envío hasta el domicilio acordado del comprador:

COSTOS CON COTIZACIÓN DE ENVÍO DDP			
CONCEPTO	UNITARIO	UNIDADES	TOTAL
Costo producción por caja de puros	\$ 234	540	\$ 126,360
Embalaje de exportación	\$ 100	9	\$ 900
Trasporte nacional	\$ 123.87	-	\$ 66,894
Flete internacional			
Despacho aduanal			
Seguro de transporte			
Flete (punto de entrega)			
Total Costos Bucareli a Japón	\$ 359.54	540	\$ 194,154

Tabla 5.1. Costos DDP. (Elaboración propia)

A continuación, se presenta la tabla con la cotización utilizando el INCOTERM CPT, el cual consiste en pagar el transporte de la mercancía principal hasta algún punto acordado en el puerto del país importador.

COSTOS CON COTIZACIÓN DE ENVÍO CPT			
CONCEPTO	UNITARIO	UNIDADES	TOTAL
Costo producción por caja de puros	\$ 234	540	\$ 126,360
Embalaje de exportación	\$ 100	9	\$ 900
Trasporte a punto de entrega			
Despacho aduanal	\$ 96.65	-	\$52,193
Seguro de transporte			
Flete (punto de entrega)			
Total Costos Bucareli	\$ 330.65	540	\$ 179,453

Tabla 5.2. Costos CPT. (Elaboración propia)

Como se puede apreciar en las tablas anteriores el costo del puro Bucareli va a cambiar dependiendo del tipo de INCOTERM que se utilice para transportar el producto. El precio final que se estimó para el proyecto es por DDP.

Como se observa en las tablas anteriores el costo por cada caja con 10 puros Bucareli, es de \$359.54 MXN.

Ya que se tienen definidos los costos, se puede utilizar la técnica de Pricing, que consiste en comparar los costos de Bucareli con los precios disponibles de los puros en el mercado japonés, y así determinar el margen de utilidad que el mercado permita (PROMEXICO, 2017).

Sin embargo, para este proyecto es necesario tener en cuenta el impuesto del 64.36% aplicado por Japón al consumo de productos que contengan tabaco, pues éste modificará notablemente el precio final de los puros, por lo tanto, no se puede tomar un margen de utilidad tan alto.

A continuación, se presenta una lista de precios de los principales puros disponibles en Japón (Tipo de cambio MXN: JPY 1 peso equivale a 6.0003 yenes japoneses). Los siguientes precios son por puro (unitario) y por cajas de 10 puros y tiene la equivalencia en pesos mexicanos.

Precios en el mercado japonés:

Puro	Precio unitario JPY	Precio unitario MXN	Precio por 10 puros JPY	Precio por 10 puros MXN
Cohiba Esplendidos	4,500 Yen	\$ 749.96	45,000 Yen	\$7,499.6
Cohiba Robusto	3,400 Yen	\$ 566.64	34,000 Yen	\$5,666.4
Cohiba Coronas Especiales	2,900 Yen	\$ 483.31	29,000 Yen	\$4,833.1
Cohiba Siglo I	1,800 Yen	\$ 299.99	18,000 Yen	\$2,999.9
Cohiba Siglo VI	3,900 Yen	\$ 649.97	39,000 Yen	\$6,499.7
Montecristo A	5,700 Yen	\$ 949.95	57,000 Yen	\$9,499.5
Monte,cristo No. 2	2,300 Yen	\$ 383.31	23,000 Yen	\$3,833.1
Montecristo No. 3	1,700 Yen	\$ 283.32	17,000 Yen	\$2,833.2
Montecristo No. 4	1,400 Yen	\$ 233.32	14,000 Yen	\$2,333.2
Bolivar Belicosos	2,300 Yen	\$ 383.31	23,000 Yen	\$3,833.1
Bolivar Coronas Gigantes	2,600 Yen	\$ 433.31	26,000 Yen	\$4,333.1
Partagas Lusitania	3,000 Yen	\$ 499.98	30,000 Yen	\$4,999.8

Tabla 5.3. Precios en el mercado japonés YEN/MXN. (Elaboración propia, CigarJapan, 2017)

A continuación, se presenta la tabla anterior, pero con la lista de precios de los principales puros disponibles en Japón en dólares. (Tipo de cambio JPY/USD 1 dólar equivale a 109,49 JPY).

Puro	Precio unitario USD	Precio unitario MXN	Precio por 10 puros USD	Precio por 10 puros MXN
Cohiba Esplendidos	41.08 USD	\$ 749.96	410.85 USD	\$7,499.6
Cohiba Robusto	31.04 USD	\$ 566.64	310.42 USD	\$5,666.4
Cohiba Coronas Especiales	26.48 USD	\$ 483.31	264.77 USD	\$4,833.1
Cohiba Siglo I	16.43 USD	\$ 299.99	164.34 USD	\$2,999.9
Cohiba Siglo VI	35.61 USD	\$ 649.97	356.07 USD	\$6,499.7
Montecristo A	52.04 USD	\$ 949.95	520.41 USD	\$9,499.5
Monte,cristo No. 2	21,00 USD	\$ 383.31	209.99 USD	\$3,833.1
Montecristo No. 3	15.52 USD	\$ 283.32	155.21 USD	\$2,833.2
Montecristo No. 4	12.78 USD	\$ 233.32	127.82 USD	\$2,333.2
Bolivar Belicosos	21.00 USD	\$ 383.31	209.99 USD	\$3,833.1
Bolivar Coronas Gigantes	23.74 USD	\$ 433.31	237.38 USD	\$4,333.1
Partagas Lusitania	27.39 USD	\$ 499.98	273.90 USD	\$4,999.8

Tabla 5.4. Precios en el mercado japonés USD/MXN. (Elaboración propia, CigarJapan, 2017)

A continuación, se identifica el precio mínimo y máximo del mercado, comparados con los costos de Bucareli, y así, se define el posible margen de utilidad, teniendo en cuenta que se deberá pagar un porcentaje de impuestos para comercializarse en el país destino.

Concepto	Precio Unitario USD	Precio Unitario JPY	Precio por 10 puros USD	Precio por 10 puros JPY	Precio Unitario MXN	Precio 10 Puros MXN
Precio Mínimo del mercado	12.78 USD	1,400 JPY	127.82 USD	14,000 JPY	\$23.33	\$ 233.32
Precio Máximo del mercado	52.04 USD	5,700 JPY	520.41 USD	57,000 JPY	\$94.99	\$ 949.95
Costo por caja Bucareli	19,69 USD	2,157.37 JPY	196.96 USD	21,573.7 JPY	\$35.954	\$ 359.54
Diferencia entre precio máximo y costos Bucareli. La diferencia entre los costos de producción del puro Bucareli con el precio máximo disponible en el mercado, ya que, si se ofrece un precio superior al máximo, el producto no será aceptado.	84.51 USD	3,542.63 JPY	845.19 USD	35,426.3 JPY	\$59.04	\$ 590.41
Margen disponible de Utilidad	164%					

Tabla 5.5. Margen de utilidad disponible de acuerdo a precio máximo y mínimo del mercado.
(Elaboración propia)

El margen máximo de utilidad disponible para no rebasar el precio máximo disponible en el mercado es del 164%. Tomando en cuenta que aún se deben

agregar los impuestos, se propone seleccionar un margen de utilidad del 30%, por lo que el precio final sería:

Concepto	Unitario	Caja 10 puros	Unidades a exportar	Total
Costo	\$35.95	\$ 359.54	540	\$ 194,154
Margen de Utilidad 30%	\$10.78	\$ 107.86		\$ 58,246.20
Precio Bruto	\$46.74	\$ 467.41		\$ 252,400.20
Impuesto aplicado al consumo de tabaco 64.36%	\$30.08	\$300.82		\$162,444.77
Promoción	\$0.53	\$5.3		\$2,900
Precio Neto	\$76.82	\$ 768.22		\$417,744.97
Precio Neto en Japón (JPY)	466.19 JPY	4,661.95 JPY		\$2,535,091.58 JPY

Tabla 5.6. Precio de venta final. (Elaboración Propia)

El precio DDP calculado por costing y pricing de 540 cajas de puros es: \$417,744.97 MXN. El precio unitario de una caja de 10 puros en Japón sería de \$768.22 MXN. El precio de cada caja de puros en yen japonés es de: 4,661.95 JPY (Tipo de cambio: 10/05/2017 JPY/MXN = 6.0003). El precio por cada caja de puros en dólar americano es: 42.55 USD (Tipo de cambio JPY/USD 1 dólar equivale a 109,49 JPY).

Se considera que sigue siendo un precio competitivo, tomando en cuenta que las presentaciones que comercializará la empresa Virreyes Đ México en Japón contienen 10 puros, a diferencia de los otros puros extranjeros que comercializan por puro (menudeo), es decir, alguien que quiera comprar un puro cubano deberá pagar aproximadamente 4,500 yenes, y solo recibir un puro mientras que al obtener un puro Bucareli solo costaría 4,661.95 yenes.

A continuación, se presenta una tabla donde se comparan los principales precios de la competencia con los puros de Virreyes D México.

COMPARACIÓN DE PRECIOS EN EL MERCADO JAPONES				
MARCA	Unidades	PRECIO EN USD	PRECIO EN JPY	PRECIO MXN
Cohiba Esplendidos	10	410.85 USD	45,000 JPY	\$7,499.6
Cohiba Robusto	10	310.42 USD	34,000 JPY	\$5,666.4
Cohiba Coronas Especiales	10	264.77 USD	29,000 JPY	\$4,833.1
Cohiba Siglo I	10	164.34 USD	18,000 JPY	\$2,999.9
Cohiba Siglo VI	10	356.07 USD	39,000 JPY	\$6,499.7
Montecristo A	10	520.41 USD	57,000 JPY	\$9,499.5
Montecristo No. 2	10	209.99 USD	23,000 JPY	\$3,833.1
Montecristo No. 3	10	155.21 USD	17,000 JPY	\$2,833.2
Montecristo No. 4	10	127.82 USD	14,000 JPY	\$2,333.2
Bolívar Belicosos	10	209.99 USD	23,000 JPY	\$3,833.1
Bolívar Coronas Gigantes	10	237.38 USD	26,000 JPY	\$4,333.1
Partagas Lusitania	10	273.90 USD	30,000 JPY	\$4,999.8
Bucareli	10	42.55 USD	4,661 JPY	\$768.22

Tabla 5.7. Comparación de Precios en mercado japonés. (Elaboración propia, CigarJapan, 2017).

Como se puede apreciar en la tabla anterior se está ofreciendo una cantidad y calidad de producto por un precio competitivo en el mercado. (Tipo de cambio JPY/USD 1 dólar equivale a 109,49 JPY).

5.4 ASPECTOS DE PROMOCIÓN

Actualmente la empresa promociona sus productos a través de redes sociales que son Facebook y Twitter, pero no de forma constante, por lo que se busca es que la empresa les dé más importancia, que sean llevadas con una estrategia para que Virreyes D México tenga presencia en este medio.

Se sugiere que Virreyes D México tenga un correo electrónico con dominio propio, para que la empresa obtenga una buena imagen en el extranjero.

También se propone una página web con dominio propio para que la empresa asuma control total del website y que el contenido de la página sea de la propiedad de la empresa además de contar con soporte técnico en caso de tener problemas con la página.

Características de la página web:

- Idiomas: español, inglés y japonés.
- Contacto: correo electrónico, teléfonos, para que los clientes puedan estar en contacto con la empresa para dudas, quejas, etc.
- Funcionalidad: galerías, videos, foros y enlace con redes sociales de la empresa.

Asimismo, es necesario continuar con la campaña de publicidad que se ha realizado en las redes sociales hasta la fecha: Facebook, Twitter e Instagram ya que esta herramienta hasta ahora ha tenido gran aceptación por parte de los clientes.

Se propone elaborar una campaña publicitaria en redes sociales que vaya dirigida al consumidor final, mediante la segmentación que ofrece las herramientas de Facebook, para comenzar a posicionar el producto en la mente del consumidor.

Igualmente, se pretende enviar correos electrónicos con el dominio de la empresa a los clientes potenciales que se encargarán de distribuir el producto en el país destino. Para ello, es necesario diseñar publicaciones estratégicas en el idioma japonés, así como una presentación que luzca atractiva para los distribuidores.

El precio de esta herramienta de promoción es de un pago de \$2,900.

En el largo plazo se le sugiere a la empresa que participe en eventos para la promoción internacional de la empresa Virreyes D México.

Por otra parte, se le recomienda a la empresa Virreyes D México que pueda realizar una agenda de negocios a Tokio para que logre encontrar futuros compradores del puro Bucarelli, ya que la participación en estas actividades de promoción comercial, beneficiara a la empresa, al conocer las tendencias del mercado japonés, proveedores, entre otras.

Actualmente PROMEXICO ofrece programas para la internacionalización de las empresas, a continuación, se menciona el programa que se sugiere:

- Agenda de negocios

Este apoyo puede solicitarlo empresas exportadoras o empresas con potencial exportador, personas físicas con actividad empresarial, etc.

Consiste en una agenda con un mínimo de 4 citas con compradores del país y mercado, datos de los contactos e información útil de cada una de las empresas. El apoyo económico es de \$15,000.00 (quince mil pesos 00/100 m.n.) más IVA por agenda por país. (PROMEXICO, 2017)

- Misión comercial

Otra forma para que Virreyes D México pueda internacionalizarse es a través de una misión comercial donde puede ampliar contactos o hacer nuevos en el exterior, también puede ampliar las posibilidades de tener acceso a nuevos mercados, y una muy importante, generar relaciones más estrechas entre clientes y proveedores.

PROMEXICO cuenta con un programa de misiones comerciales donde pueden participar pymes mexicanas con potencial exportador y personas físicas con actividad empresarial. El apoyo económico para el país de Japón es de hasta \$50,000.00 (cincuenta mil pesos 00/100 m.n.) no sujeto a IVA. Es importante mencionar que este programa solo aplica a actividades que aún no han iniciado la exportación. (PROMEXICO, Misión Comercial, 2017)

Para planes futuros es importante que la empresa considere tener participación en ferias internacionales se recomienda asistir a ferias comerciales en Japón y el mundo para dar a conocer la marca, ampliar el mercado, para tener mayores oportunidades en el exterior, y como parte de una estrategia para diversificar y consolidar mercados dándole mayor prestigio a la marca y mayor presencia a la empresa Virreyes D México en el extranjero.

Algunas que se le sugieren a Virreyes D México son:

- La feria: Japan Food Service Equipment Show

Esta feria se realiza de manera anual los sectores participantes son: alimentación, hostelería, bebidas, comidas, diseño de interiores, equipamiento para hoteles, mobiliario, uniformes, servicios de catering, bares y restaurantes. Se realiza en el recinto Tokyo Big Sight, en la ciudad de Tokio, Japón. Se realizará del día 20 al 23 febrero 2018. (NFerias, 2017)

- La feria Super Market Trade Show

Esta feria es anual donde los principales sectores que participan son: alimentación, mobiliario, bienes de consumo, equipamiento, hostelería que buscan satisfacer con mayor eficiencia las necesidades del mercado japonés. Esta feria es realizada en Tokio, Japón. La fecha tentativa es en el mes de febrero de 2018. (NFerias, 2017)

- La feria: IFIA Japan

La feria anual IFIA Japón lleva más de una década dedicada exclusivamente a la industria de los ingredientes, antioxidantes, aditivos, alimentos dietéticos, enzimas, colorantes, productos orgánicos y aditivos para alimentos. IFIA lidera las ferias de Asia en el sector de ingredientes y aditivos para la industria de la alimentación. Se realiza en el Tokyo International Exhibition Center, en la ciudad de Tokio, Japón. (NFerias, 2017)

- Ferias Tipo C

PROMEXICO cuenta también con programas para que las empresas mexicanas tengan asistencia a este tipo de eventos, este apoyo lo puede solicitar PyMES mexicanas con potencial exportador, exportadoras, internacionalizadas, personas físicas con actividad empresarial, etc. El apoyo económico para pequeñas empresas: 90% del costo o hasta \$70,000.00 (setenta mil pesos 00/100 m.n.) no sujeto a IVA. (PROMEXICO, 2017)

En esta tabla se muestra los precios de las ferias antes mencionadas, considerando los stands más sencillos.

FERIA	PRECIO	LIGA DE CONTACTO
Japan Food Service Equipment Show	\$26,000	http://www.jma.or.jp/hcj/en/index.html
IFIA Japan	\$ 34,000	https://www.feriasinfo.es/IFIA-Japan-M9407/Tokio.html
SMTS -Super Market Trade Show	\$60,000	http://www.smts.jp/en/summary/features.html

Tabla 5.8. Precios Ferias. (Elaboración propia, Ferias-info, 2017).

5.5 FORMAS DE PAGO Y CONTRATACIÓN

La contratación se realizará mediante un contrato de compra venta sugerido para la empresa Virreyes D México. Dicho contrato declara las obligaciones de ambas partes, así como información legal importante para la comercialización. Dicho contrato puede verificarse en la sección de anexo 9 de este trabajo.

La forma de pago sugerida para este proyecto de exportación es mediante una carta de crédito, ya que otorga mayor seguridad y confianza tanto al vendedor como al comprador.

5.6 SOPORTE AL CLIENTE

La empresa Virreyes D México actualmente responde dudas y aclaraciones mediante sus redes sociales. No ha recibido quejas sobre sus productos hasta el momento, y el encargado comentó que, en caso de ser así, y que exista una falla en el producto, pretende reemplazar el producto al consumidor para asegurar la calidad y tener clientes satisfechos.

Para el proyecto de exportación, se sugiere que ya una vez obtenido el sitio web oficial de la empresa, se podrá responder de una manera más clara y directa utilizando el apartado de dudas y aclaraciones que incluirá un teléfono.

CAPÍTULO VI. ANÁLISIS DE RIESGOS

VI. ANÁLISIS DE RIESGOS

6.1 RIESGOS INTERNOS PARA EL PROYECTO

Los principales riesgos internos que se deben tomar en cuenta para este proyecto son:

Riesgos Internos
1. En este tipo de negocios, es común el riesgo de que los proveedores se atrasen con los pedidos de hojas de tabaco, lo cual puede generar retrasos en la elaboración y entrega del pedido, el cual es grande para lo que generalmente produce, y eso genera insatisfacción en el cliente potencial, así como faltas al contrato de compra-venta, al no entregar el producto en la fecha pactada. Por lo que una manera efectiva de evitar este tipo de incidentes sería tener un excedente de inventario para emergencias.
2. Que el proveedor de las cajas de madera no termine las 540 en el tiempo establecido o no cuente con el material suficiente para elaborarlas, lo cual puede retrasar igualmente el pedido. Por lo que sería viable tener otro proveedor de emergencia para evitar fallas en la fabricación de las cajas.
3. Que el empresario no cuente con el ingreso suficiente para financiar el proyecto de exportación. Esto puede bloquear el proyecto, pues es necesario realizar la inversión para producir las 540 cajas y dirigir el producto al extranjero y contar con liquidez suficiente para aguantar en lo que se retorna la inversión en utilidad. En este caso se sugiere tener una línea de crédito disponible con un banco para evitar la insuficiencia de efectivo para realizar las exportaciones.

Tabla 6.1. Riesgos Internos. (Elaboración Propia)

6.2 RIESGOS EXTERNOS PARA EL PROYECTO

Los principales riesgos externos identificados que puedan afectar al proyecto de exportación son:

Riesgos Externos
<p>1. Que el precio establecido sea muy alto y no se acepte la cotización. Esto generaría un posible rechazo de la comercialización o una contraoferta, lo que retrasaría el proyecto y podría significar menos utilidad para el empresario. Esto se puede solucionar mediante la realización de un estudio de mercado previa a su introducción en el mercado.</p>
<p>2. Que el impuesto indirecto aplicado por Japón al consumo de productos del tabaco aumente al 70% recomendado por la OMS. Esto podría aumentar los precios establecidos aún más. Sin embargo, es una medida que aplicaría a todos los productores de puro.</p>
<p>3. Que la producción de tabaco en Veracruz disminuya demasiado, o que exista alguna plaga que disminuya la producción. Esto podría frenar la producción de tabaco y por lo tanto el proyecto. Pero si se tienen almacenados reservas preventivas de tabaco se minimizarían los riesgos y el impacto del problema.</p>

Tabla 6.2. Riesgos Externos. (Elaboración Propia).

6.3 PLANES DE CONTINGENCIA

A continuación, se presentan los planes de contingencia elaborados para contrarrestar los riesgos internos y externos del proyecto de exportación mencionados anteriormente, y son los siguientes:

Riesgos Internos	Plan de Contingencia
1. Que los proveedores se atrasen con el pedido de tabaco.	La empresa Virreyes D México cuenta con la ventaja de tener varios conocidos productores de tabaco Negro de San Andrés, por lo que, en caso de ser necesario, puede localizar más proveedores.
2. Que el proveedor de las cajas de madera no termine las 540 en el tiempo establecido o no cuente con el material suficiente para elaborarlas.	Una solución podría ser solicitar el pedido con anticipación para que el proveedor junte la materia prima necesaria y termine el pedido. Otro plan de contingencia podría ser realizar el pedido con más carpinteros, aunque los costos pueden cambiar.
3. Que el empresario no cuente con el ingreso suficiente para financiar el proyecto de exportación.	Se recomienda solicitar un crédito o financiamiento en algún banco para poder mantener el proyecto.
Riesgos Externos	Plan de Contingencia
1. Que el precio establecido sea muy alto y no se acepte la cotización.	En caso de que la cotización sea rechazada, se recomienda tener elaborado un precio con un margen de utilidad menor, del 25% o incluso comercializar los puros individualmente como lo hace la competencia, esto reduciría

	demasiado los costos y por lo tanto el precio.
2. Que el impuesto indirecto aplicado por Japón al consumo de productos del tabaco aumente al 70% recomendado por la OMS.	En este caso, se sugiere observar cómo actúa la competencia, si mantienen los precios es recomendable mantener el mismo precio de venta, y si los bajan se puede tomar las decisiones del plan de contingencia anterior.
3. Que la producción de tabaco en Veracruz disminuya demasiado, o que exista alguna plaga que disminuya la producción.	En este caso extremo, se recomendaría buscar otros proveedores, incluso internacionales, para realizar la producción. Esto puede aumentar los costos, pero mantendría el proyecto de exportación viable.

Tabla 6.3. Planes de Contingencia. (Elaboración Propia)

6.4 SEGUROS

La sugerencia es el seguro de transporte contra daño, robo, extravío o pérdidas, reembolsable por el 100% del valor de la mercancía que se cotizó con la empresa DHL para el envío de la mercancía. Dicho seguro cubre la mercancía desde que se recoge en las oficinas de Virreyes D México hasta que se entrega en las oficinas del importador (posiblemente Intercontinental Trading Corp.). Este seguro cobra el 2% del valor comercial por cada envío.

CAPÍTULO VII. ANÁLISIS FINANCIERO

VII. ANÁLISIS FINANCIERO

7.1 SITUACION FINANCIERA ACTUAL

A continuación, se presentará la situación financiera actual de la empresa Virreyes ð México. Cabe mencionar que la empresa no cuenta con estados financieros definidos o una relación de gastos, por lo que la siguiente información fue elaborada para el proyecto con información obtenida del empresario.

Costos

Con los datos financieros proporcionados por la empresa se presenta una tabla donde se muestra el costo total de la materia prima por cada caja de puros. Es importante aclarar que la empresa, aunque comercializa mediante pedidos, el transporte no representa un costo, ya que lo paga el distribuidor o consumidor final.

Costo Materia Prima Bucareli			
Producto	Costo Unitario	Unidades	Costo Total
Puro (Tabaco)	\$ 12	10	\$ 120.00
Anillos del puro	\$ 3	10	\$ 30.00
Caja de madera de cedro	\$ 70	1	\$ 70.00
Litografía para las cajas de madera	\$ 4	1	\$ 4.00
Sello de garantía por caja	\$ 2	1	\$ 2.00
Certificado de autenticidad por caja	\$ 6	1	\$ 6.00
Pictograma	\$ 2	1	\$ 2.00
Costo Total Materia Prima			\$ 234.00

Tabla 7.1. Costo materia prima. (Elaboración Propia)

De igual manera, se presenta una tabla con los costos de la mano de obra directa e indirecta de la empresa Virreyes ð México. Es importante aclarar que al diseñador

se le paga por proyecto realizado, y en promedio, se requieren de 10 diseños al mes.

Mano de Obra Directa			
Mano de Obra	Trabajadores	Monto Diario	Monto Mensual
Torcedor	2	\$90	\$5,400
Costo Total M.O.D. Mensual		\$10,800	
Mano de Obra Indirecta			
Mano de Obra	Trabajadores	Monto	Monto Mensual
Habilitador	1	\$80	\$2400
Diseñador	1	\$200 por proyecto	\$1000 aprox.
Costo Total M.O.I Mensual		\$3400	
Costo Mano de Obra Total Mensual		\$8,800	

Tabla 7.2. Costo mano de obra directa e indirecta. (Elaboración Propia)

Gastos

De igual manera, la empresa cuenta con los siguientes gastos. Es importante aclarar que la empresa no tiene gastos de renta, ya que el terreno es propio.

Gasto	Tiempo	Monto
Gasto de agua	Mensual	\$ 125
Gasto de Luz	Mensual	\$ 135
Total Gastos Mensuales		\$260

Tabla 7.3. Gastos. (Elaboración Propia)

Asimismo, para el proyecto de exportación, se incluyen los siguientes gastos de publicidad, orientados al diseño de la página web recomendada en la parte de promoción, así como una de las ferias recomendadas para promocionar el producto. Cabe destacar que no se tomaron en cuenta todos los gastos de las ferias, ya que

aún no se tiene estimado cual se elegirá, por ello, se incluirá un monto promedio estimado de \$30,000.

Otros Gastos de Publicidad	
Sitio web	\$ 2900
Gastos estimados de Feria	\$30,000
IFIA Japan	\$ 34,000
Japan Food Service Equipment Show	\$ 26,000
Total	\$ 32,900

Tabla 7.4. Otros Gastos. (Elaboración Propia)

Estados Financieros

A continuación, se presentan los estados financieros de la empresa Virreyes D México, comenzando con el estado de resultados, elaborado con información obtenida del dueño de la empresa, con el total de ventas y los gastos establecidos.

Estado de Resultados empresa Virreyes D México para el año 2016							
Mes	Ventas	Costo de Ventas	Utilidad Bruta	Gastos de Operación	Utilidad Antes de Impuestos	Impuestos (30%)	Utilidad Neta
Enero	\$59,075	\$29,650	\$29,425	\$260	\$29,165	\$8,749.50	\$20,415.50
Febrero	\$23,375	\$17,050	\$6,325	\$250	\$6,075	\$1,822.50	\$4,252.50
Marzo	\$17,000	\$14,800	\$2,200	\$260	\$1,940	\$582	\$1,358
Abril	\$14,875	\$14,050	\$825	\$250	\$575	\$172.50	\$402.50
Mayo	\$13,600	\$13,600	\$0	\$260	-\$260	-	-\$260
Junio	\$12,750	\$13,300	-\$550	\$270	-\$820	-	-\$820
Julio	\$16,150	\$14,500	\$1,650	\$250	\$1,400	\$420	\$980
Agosto	\$31,025	\$19,750	\$11,275	\$300	\$10,975	\$3,292.50	\$7,682.50
Septiembre	\$21,250	\$16,300	\$4,950	\$250	\$4,700	\$1,410	\$3,290
Octubre	\$51,000	\$26,800	\$24,200	\$300	\$23,900	\$7,170	\$16,730
Noviembre	\$76,500	\$35,800	\$40,700	\$320	\$40,380	\$12,114	\$28,266
Diciembre	\$106,250	\$46,300	\$59,950	\$350	\$59,600	\$17,880	\$41,720
TOTAL	\$442,850	\$261,900	\$180,950	\$3,320	\$177,630	\$53,289	\$124,341

Tabla 7.5. Estado de Resultados 2016. (Elaboración Propia)

A continuación, para presentar los estados pro forma o proyecciones financieras del estado de resultados, se presentará una proyección del primer semestre del año

2017, para ver cómo se comportarán las ventas y costos en el mes de julio, que es en el que se planea que se realice la exportación.

Estado de Resultados empresa Virreyes D México para el primer semestre 2017							
Mes	Ventas	Costo de Ventas	Utilidad Bruta	Gastos de Operación	Utilidad Antes de Impuestos	Impuestos (30%)	Utilidad Neta
Enero	\$34,000	\$20,800	\$13,200	\$260	\$12,940	\$3,882.00	\$9,058.00
Febrero	\$14,875	\$14,050	\$825	\$250	\$575	\$172.50	\$402.50
Marzo	\$13,600	\$13,600	\$0	\$260	-\$260		-\$260
Abril	\$9,350	\$12,100	-\$2,750	\$250	-\$3,000		-\$3,000.00
Mayo	\$14,875	\$14,050	\$825	\$260	\$565	\$169.50	\$395.50
Junio	\$12,750	\$13,300	-\$550	\$250	-\$800		-\$800.00
Julio	\$433,895	\$208,654	\$225,241	\$400	\$224,841	\$67,452.29	\$157,388.68
TOTAL	\$533,345	\$296,554	\$236,791	\$1,930	\$234,861	\$71,676	\$163,185

Tabla 7.6. Estado de Resultados primer semestre 2017. (Elaboración Propia)

Como se puede apreciar, en el mes de julio las ventas aumentan significativamente, así como los costos de venta, debido a los gastos logísticos y productivos. Asimismo, los gastos de operación aumentaron ya que se espera pagar la feria en julio y el costo del diseño de la página web.

A continuación, se presenta el Balance General de la empresa para el año 2016.

Balance General Virreyes D México para el año 2016	
ACTIVOS	
Activo Circulante	
Efectivo	\$10,000
Inventario	\$0
Total Activo Circulante	\$10,000
Activo No Circulante	
Maquinaria y Equipo	
*Computadora	\$9,000
*Máquina cortadora	\$1,500
*Moldes	\$800
*Prensa	\$1,000
*Chaveta	\$150
Total Activo No Circulante	\$12,450
TOTAL ACTIVO	\$22,450
PASIVOS	
Pasivo a Corto Plazo	
Proveedores	\$3,500
Impuestos por pagar	\$0
Total Pasivo a C.P.	\$3,500
Pasivo a Largo Plazo	
Patentes	\$2,500
Total Pasivo a L.P.	\$2,500
TOTAL PASIVO	\$6,000
CAPITAL	
Patrimonio	\$16,450
TOTAL CAPITAL	\$16,450
TOTAL PASIVO + CAPITAL	\$22,450

Tabla 7.7. Balance General 2016. (Elaboración Propia)

Razones Financieras

Ahora que se conoce la situación financiera actual de la empresa, se puede realizar una evaluación financiera con respecto a sus estados financieros y la inversión realizada del proyecto de exportación, comenzando por las razones financieras. Es importante aclarar que las razones se realizaron con base a las proyecciones estados financieros del año 2017 en los que se implementa el proyecto. A continuación, se muestra la sustitución de las fórmulas para calcular las razones financieras:

Formula	Resultado
Razón de liquidez (Activo Circulante/Pasivo Circulante)	$10,000 \div 3,500 = 2.85$
Prueba del Ácido (Activo circulante – Inventario / Pasivo Circulante)	$10,000 - 0 = 10,000 \div 3,500 = 2.85$
Solvencia (Activo Total / Pasivo Total)	$23,950 \div 7,000 = 3.421429$
Rentabilidad ROA (Utilidad Neta / Activo Total)	$249,264 \div 23,950 = 10.41$
Rentabilidad ROE (Utilidad Neta / Patrimonio)	$249,264 \div 16,950 = 14.71$
Razón de Endeudamiento (Pasivo Total / Activo Total)	$7,000 \div 23,950 = 0.292276$
Apalancamiento (Pasivo Total / Capital)	$7,000 \div 16,950 = 0.4129$

Tabla 7.8. Razones Financieras. (Elaboración Propia)

Con base a los resultados obtenidos a continuación se interpretan los resultados:

Razón Financiera	Resultado	Interpretación
Razón de liquidez (Activo Circulante/Pasivo Circulante)	2.85	Significa que, con los activos de la empresa, se pueden pagar 2.85 veces las deudas, es decir, la empresa tiene buena liquidez a corto plazo.
Prueba del Ácido (Activo circulante – Inventario / Pasivo Circulante)	2.85	Esto indica que la empresa tiene buena liquidez, ya que aún sin contar su inventario, puede pagar 2.85 veces sus deudas a corto plazo, debido a que comercializa por pedidos, siempre cuenta con la materia prima necesaria, como una filosofía de Just in Time.
Solvencia (Activo Total / Pasivo Total)	3.42	La empresa tiene buena capacidad para cubrir sus deudas totales 3.42 veces, sin importar el plazo (largo o corto) con el total de sus activos.
Rentabilidad ROA (Utilidad Neta / Activo Total)	10.41	Con la utilidad neta, se cubre 10.41 veces los activos de la empresa, lo cual es algo muy positivo.
Rentabilidad ROE (Utilidad Neta / Patrimonio)	14.61	El patrimonio de la empresa durante el año obtuvo una rentabilidad del 14.61, es decir, por cada peso invertido del patrimonio, se obtuvo 14.61 de rentabilidad.
Razón de Endeudamiento (Pasivo Total / Activo Total)	.2922	Las deudas totales representan un 29% del activo total de la empresa, lo cual es un porcentaje bajo, por lo que tiene capacidad de endeudarse más, si desea obtener un crédito.

Apalancamiento (Pasivo Total / Capital)	.4129	Indica que 41% del total de la inversión ha sido financiada por recursos de terceros, o bien, de deuda.
---	--------------	---

Tabla 7.9. Interpretación de las razones financieras. (Elaboración Propia)

7.2 PROYECCIONES FINANCIERAS

A continuación, se presentan los estados financieros proyectados de la empresa Virreyes D México, comenzando por el estado de resultados, en el cual se puede notar un incremento en las utilidades si el proyecto se mantiene en los próximos 5 años.

Estado de Resultados Anual Pro-Forma					
Concepto	2016	2017	2018	2019	2020
Ventas	\$442,850	\$842,745	\$927,745	\$970,245	\$1,055,245
Costo de Ventas	\$261,900	\$449,754	\$479,754	\$494,754	\$524,754
Utilidad Bruta	\$180,950	\$392,991	\$447,991	\$475,491	\$530,491
Gastos de operación	\$3,320	\$36,900	\$3,330	\$3,800	\$3,900
Utilidad antes de Impuestos	\$177,630	\$356,091	\$444,661	\$471,691	\$526,591
Impuestos 30%	\$53,289	\$106,827	\$133,398	\$141,507	\$157,977
Utilidad Neta	\$124,341	\$249,264	\$311,263	\$330,184	\$368,614

Tabla 7.10. Estado de Resultados proyectado a 5 años. (Elaboración Propia)

Como se puede apreciar, si se mantiene un envío anual de 540 cajas de puros Bucareli (5,400 puros), se espera un gran incremento en las utilidades. Asimismo, se espera un incremento en las unidades vendidas que se comercializan nacionalmente, ya que se espera que el producto sea más conocido en el mercado mediante las estrategias en redes sociales, asistencia a ferias y la actualización constante del sitio web.

Los gastos muestran un incremento en el año 2017 debido a las estrategias de promoción que consisten en la elaboración del sitio web en 3 idiomas y con dominio propio, y la feria para promocionar el producto (el cual es un valor estimado de los gastos de asistencia a la feria).

A continuación, se presenta el Balance General proyectado a 5 años:

Balance General Proyectado Virreyes D México					
ACTIVOS					
Activo Circulante	2016	2017	2018	2019	2020
Efectivo	\$10,000	\$10,000	\$15,000	\$15,000	\$18,000
Inventario	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0
Total Activo Circulante	\$10,000	\$10,000	\$15,000	\$15,000	\$18,000
Activo Fijo					
Maquinaria y Equipo					
*Computadora	\$9,000	\$8,100	\$8,190	\$8,181	\$8,182
*Máquina cortadora	\$1,500	\$1,500	\$1,500	\$1,500	\$1,500
*Moldes	\$800	\$3,200	\$3,200	\$3,200	\$3,200
*Prensa	\$1,000	\$1,000	\$1,000	\$1,000	\$1,000
*Chaveta	\$150	\$150	\$150	\$150	\$150
Propaganda y Publicidad	\$0	\$2,900	\$900	\$900	\$900
Patente	\$0	\$2,500	\$2,250	\$2,275	\$2,273
Total Activo Fijo	\$12,450	\$13,950	\$14,040	\$14,031	\$14,032
TOTAL ACTIVO	\$22,450	\$23,950	\$29,040	\$29,031	\$32,032
PASIVOS					
Pasivo a Corto Plazo					
Proveedores	\$3,500	\$7,000	\$8,000	\$8,500	\$9,000
Impuestos por pagar	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0
Total Pasivo a C.P.	\$3,500	\$7,000	\$8,000	\$8,500	\$9,000
Pasivo a Largo Plazo					
Patentes por pagar	\$2,500	\$0	\$0	\$0	\$0
Total Pasivo a L.P.	\$2,500	\$0	\$0	\$0	\$0
TOTAL PASIVO	\$6,000	\$7,000	\$8,000	\$8,500	\$9,000
CAPITAL					
Patrimonio	\$16,450	\$16,950	\$21,040	\$20,531	\$23,032
TOTAL CAPITAL	\$16,450	\$16,950	\$21,040	\$20,531	\$23,032
TOTAL PASIVO + CAPITAL	\$22,450	\$23,950	\$29,040	\$29,031	\$32,032

Tabla 7.11. Balance General proyectado a 5 años. (Elaboración Propia)

Se puede apreciar un incremento en los activos, pasivos y patrimonio, ya que se espera que la empresa continúe creciendo debido al proyecto de exportación, que se recomienda se elabore mínimo una vez al año durante los próximos 5 años.

Por último, se presenta el estado de flujos de efectivo del proyecto de exportación para la empresa Virreyes D México, igualmente proyectado a 5 años:

Estado de Flujos de Efectivo del proyecto de exportación de la Empresa Virreyes S México					
Concepto	Año 0	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4
Saldo Inicial	\$124,341	\$347,932	\$571,523	\$795,114	\$1,018,705
(+) Entradas	\$417,745	\$417,745	\$417,745	\$417,745	\$417,745
(-) Salidas	\$194,154	\$194,154	\$194,154	\$194,154	\$194,154
(=) Saldo Final	\$347,932	\$571,523	\$795,114	\$1,018,705	\$1,242,296

Tabla 7.12. Estado de flujos de efectivo proyectados a 5 años. (Elaboración Propia)

7.3 EVALUACIÓN FINANCIERA

A continuación, se presentará una evaluación financiera del proyecto de exportación, con base a las siguientes fórmulas: Tasa Interna de Retorno (TIR), Valor Presente Neto (VPN) y Punto de Equilibrio.

Concepto	Valor
Precio de Venta unitario	\$ 768.22
Costo Variable unitario	\$ 234
Costo Fijo total	\$ 66,894
Margen de Contribución (P.V.- C. Var.)	768.22 – 234
RESULTADO	\$ 534.22
Punto de Equilibrio Costos fijos <hr/> P.V. – C. Var.	$\frac{66,894}{768.22 - 234}$
RESULTADO	125.21

Tabla 7.13. Determinación del punto de equilibrio. (Elaboración Propia)

Como se puede apreciar en la tabla anterior, el punto en el que los ingresos son iguales a los costos es vendiendo 125 cajas de puros, por lo que a partir de la caja 126 se empezara a tener utilidades.

La siguiente tabla muestra el flujo de efectivo del proyecto de exportación, así como el valor presente de la inversión a 5 años. De igual modo, se presenta la Tasa Interna de Retorno del proyecto.

Años	Flujo	Tasa	Factor	VPN
0	-\$194,154.00	7.04%	1	-194,154
1	\$104,436.24	7.04%	0.9342	97,567.49
2	\$104,436.24	7.04%	0.8728	91,150.49
3	\$104,436.24	7.04%	0.8154	85,155.54
4	\$104,436.24	7.04%	0.7618	79,554.88
TIR	40%		VPN	159,274.41

Tabla 7.14. TIR y Valor Presente Neto del proyecto. (Elaboración Propia)

Como se puede apreciar, la Tasa Interna de Retorno (TIR), es del 40% lo cual indica que la rentabilidad del proyecto es alta, por lo que se considera que el proyecto es viable, ya que se espera obtener ganancias que mejoren los ingresos de la empresa y la posición en el mercado nacional e internacional. Es importante aclarar que la Tasa Interna de Retorno se calculó con el programa de Excel, con la fórmula que viene predeterminada denominada TIR.

CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

CONCLUSIONES

Con base en los resultados obtenidos y al análisis de la investigación realizada sobre el proyecto de exportación, se presentan las siguientes conclusiones:

Japón es uno de los países que ha tenido mayor crecimiento en su economía durante los últimos años. Sin embargo, debido a la escasez de recursos naturales, su economía se ve obligada a mantener una política comercial abierta, ya que deben abastecer su mercado nacional con productos extranjeros que, por sus limitaciones naturales, no son posibles de producir en Japón.

Lo mismo sucede en el mercado de puros, pues son pocas las tierras que pueden producir buen tabaco ya que se necesita ciertas condiciones climatológicas y características del suelo hacen que el tabaco tenga un sabor especial para la elaboración de puros. A pesar de que Japón ha producido más tabaco que México en los últimos años, no cuentan con una producción significativa de puros, pues prefieren dirigir el tabaco al mercado de los cigarrillos donde no es importante el sabor del tabaco por la forma de elaboración de un cigarro, optando por importar puros, principalmente de países latinoamericanos.

Por ello, de 176 países que importan puros de tabaco, Japón ocupa el puesto 24. De igual manera, el alto nivel socioeconómico japonés y la existencia de un Acuerdo de Asociación Económica celebrado entre México y Japón, que exentan de impuestos a los puros mexicanos, hacen más atractivo el mercado objetivo seleccionado.

Asimismo, se cuenta con una pequeña empresa que tiene la ventaja de trabajar con un esquema de inventarios Justo A Tiempo, pues comercializa mediante pedidos, lo cual le genera muy bajos costos y gastos, y que, de acuerdo a sus ventas, deja un margen de utilidad considerable.

De igual modo, los puros Bucareli cuentan con una excelente calidad en sabor, aroma y textura por la hoja utilizada en el puro llamada Negro San Andrés que es una especie endémica de México, y han sido calificados positivamente por todos los clientes que lo han consumido. Cabe destacar que el dueño no ha recibido ni una queja hasta el momento. Los puros Bucareli cuentan con la ventaja de ser elaborados artesanalmente, lo cual le otorga mayor valor para los fumadores del producto. Sin embargo, el factor que le da mayor valor a los puros Bucareli, es el tabaco Negro de San Andrés, que es reconocido mundialmente por su buen sabor, en especial para la elaboración de puros.

Una de las barreras de entrada más fuertes para el proyecto es el impuesto aplicado por Japón a los productos que contengan tabaco, pues éste eleva demasiado los precios. Asimismo, los costos de comercializar el producto hasta Japón y las regulaciones y medidas tomadas por el gobierno japonés para controlar el consumo del tabaco, como la prohibición de fumar libremente en la calle y varios establecimientos, podrían ser factores que frenen el proyecto.

Sin embargo, se considera que todos esos factores pueden superarse. Como se mencionó anteriormente, el hecho de que la empresa cuente con bajos costos y gastos para su mantenimiento y elaboración de puros, hacen que el producto pueda diferenciarse y que los precios puedan mantenerse en promedio al de la competencia y que sean accesibles para el mercado, incluso después de absorber el impuesto aplicado al tabaco por el país de Japón, que es más del 60% sobre el precio original y los costos de comercialización.

Respecto a las normas aplicadas para el consumo de tabaco, los puros, a diferencia de los cigarrillos, no son para fumarse en cualquier lugar ya que al considerarse un producto fino las personas toman su tiempo para fumarlo y generalmente lo realizan en el hogar, en cafeterías y bares especializadas, hoteles, entre otros, y todos estos lugares cuentan con las comodidades necesarias para los fumadores de puros como son bebidas, accesorios para fumar (cortadores, cerillos largos, ceniceros, etc.) y una ventilación adecuada.

En los aspectos de la promoción la empresa contará con una página web y correo electrónico con dominio, para que pueda tener una imagen más formal y seria en el extranjero con el fin de poder estar en contacto directo con el consumidor sobre dudas o sugerencias del producto. También se debe seguir con las redes sociales que la empresa tiene para tener mayor interacción con sus clientes.

Asimismo, con base en los estados financieros proyectados y el cálculo de la Tasa Interna de Retorno de la inversión del 40%, se considera que el proyecto generará grandes utilidades en los próximos 5 años, si se mantiene mínimo un envío de 540 cajas de 10 puros de manera anual.

Por ello, se concluye que, con base la investigación de mercado documentada, los datos obtenidos nos muestran que existe un mercado potencial en Japón debido a que es uno de los países con más fumadores en el mundo, es un país que importa los puros de tabaco de diversos países, especialmente latinoamericanos. Y siendo una de las economías con mayor crecimiento económico hace que nuestros futuros clientes potenciales tengan la capacidad adquisitiva de adquirir nuestro producto localizando a la mayor cantidad de clientes potenciales en Tokio.

La oferta exportable por envío es de 540 cajas de madera con una capacidad de 10 puros por caja. El medio de transporte que se eligió para la logística es por avión utilizando el INCOTERM DDP. La mercancía saldrá de la empresa Virreyes S de México ubicada en el municipio de San Andrés Tuxtla, Veracruz, hacia Japón hasta las oficinas del distribuidor localizado en Tokio.

Con base a la información presentada en esta investigación, al análisis de los estados financieros proyectados, el flujo de efectivo del proyecto, la investigación de mercados documentada y el análisis de factores tanto internos como externos del proyecto, se considera que el proyecto de exportación de puros de tabaco de México a Japón, es viable, ya que generará utilidades a la empresa, y podrá incursionar en un nuevo logrando que su marca y empresa sea conocida en el extranjero.

RECOMENDACIONES

Para que la empresa Virreyes ð México tenga el mayor éxito posible con este proyecto de exportación de puros de tabaco a Japón, se realizan las siguientes recomendaciones:

Es importante comenzar a llevar un registro detallado de las ventas, así como la contabilidad de la empresa, para llevar de manera mensual, mínimo los 3 estados financieros presentados en esta investigación: Estado de resultados, balance general y estado de flujos de efectivo.

De igual modo, es importante contar con el capital necesario para la elaboración del proyecto, y si es necesario, cotizar y solicitar algún crédito con alguna institución bancaria, o generar una unión entre los productores tabacaleros para obtener préstamos que puedan devolverse al momento de generar la venta.

Se recomienda seguir los planes de contingencia presentados en el capítulo 5.3, en caso de que sucedan los riesgos internos o externos presentados.

Asimismo, realizar la inversión propuesta en el apartado de promoción, pues si se busca comercializar en otros países, se debe contar con un sitio formal, con dominio propio, que otorgue confianza al distribuidor, que se encuentre disponible en varios idiomas para el consumidor final. Son aspectos que le darán mayor valor a la empresa, ante cualquier cliente, ya sea distribuidor o consumidor final.

La asistencia a ferias como parte de la promoción es una forma de lograr la internacionalización de la empresa conociendo a futuros clientes potenciales y proveedores que le permitan a Virreyes ð México un crecimiento en el mercado internacional, es importante que se tome en cuenta los diversos programas que ofrece PROMEXICO para las empresas que piensan incursionar en el mercado extranjero ya sea en las ferias antes mencionadas, misiones comerciales o agendas de negocios.

FUENTES DE INFORMACION

- The World Bank. (2014). *The World Bank*. Obtenido de World Development Indicators:: <http://wdi.worldbank.org/table/4.3>
- Aduana de México. (2017). *Wordpress*. Obtenido de Carta de encomienda: <https://aduaenmexico.wordpress.com/2011/03/16/basicos-la-carta-de-encomienda/>
- Aduanas-México. (19 de Septiembre de 2016). *Aduanas México*. Obtenido de CONFEDERACION LATINOAMERICANA DE AGENTES ADUANALES, A.C.: http://www.aduanas-mexico.com.mx/cgi-bin/ctarnet/ctarnet.exe/creahtml?num_frac=24021001&TF_cca&jusuario=CLAA
- AJR. (2017). *AJR COMERCIO EXTERIOR*. Obtenido de Certificado de origen: http://www.ajrmexico.com/auditoria_certificado_de_origen.php
- BANCO MUNDIAL. (2015). *Datos del Banco Mundial*. Obtenido de Población urbana (% del total): <http://datos.bancomundial.org/indicador/SP.URB.TOTL.IN.ZS>
- Coll, J. C. (Ed.). (Enero de 2015). ALGUNOS ASPECTOS DEL DESARROLLO ECONÓMICO DE JAPÓN Y LOS TIGRES ASIÁTICOS. *Observatorio Iberoamericano de la Economía y la Sociedad del Japón*, 7º(22), 24'26. Recuperado el 21 de Septiembre de 2016, de <http://www.eumed.net/rev/japon/22/desarrollo.html>
- Contreras, R. (16 de Septiembre de 2013). *La Guía*. Obtenido de La planta del tabaco: <http://biologia.laguia2000.com/botanica/la-planta-del-tabaco>
- Coronel, M. R. (5 de Abril de 2015). *EL ECONOMISTA*. Obtenido de Tabaco mexicano, con los días contados: <http://eleconomista.com.mx/columnas/salud-negocios/2015/04/05/tabaco-mexicano-dias-contados>
- Cruz Reyes Nallely, L. D. (JUNIO de 2012). *Cdigital UV*. Obtenido de Proyecto de exportación : Puros de Tabaco a SHANGHAI CHINA: <http://cdigital.uv.mx/bitstream/123456789/31834/1/cruzreyesnallely.pdf>
- Customs. (June de 2016). *Japan's Tariff Schedule*. Obtenido de SECTION IV PREPARED FOODSTUFFD; BEVERAGES, SPIRITS AND VINEGAR; TOBACCO AND MANUFACTURED TOBACCO SUBSTITUTES: http://www.customs.go.jp/english/tariff/2016_6/data/e_24.htm
- DATOSA MACRO. (JUNIO de 2016). *DATOS MACRO*. Obtenido de PIB DE JAPÓN: <http://www.datosmacro.com/pib/japon>
- datosmacro.com. (2015). *Datos Macro*. Obtenido de Japón - Población: <http://www.datosmacro.com/demografia/poblacion/japon>
- Delgado, K. A. (2012). *UNIVERSIDAD DE TAMAULIPAS*. Obtenido de ESTRATEGIAS DE LA INDUSTRIA TABACALERA EN MÉXICO ANTE LA APLICACIÓN DE

NUEVAS LEYES DE CONSUMO Y PRODUCCIÓN:

<http://www.eumed.net/cursecon/ecolat/mx/2012/dzc.html>

Duncan, M. C. (2000). *Contemporary Japan*. Macmillian.

Font Packaging Group. (30 de Octubre de 2013). *Font Packaging Group*. Obtenido de

SÍMBOLOS MÁS UTILIZADOS EN LAS CAJAS DE CARTÓN:

<http://fontpackaging.com/blog/2013/10/30/simbolos-mas-utilizados-para-las-cajas-de-carton/>

INEGI. (2015). *Instituto Nacional De Estadística Y Geografía*. Obtenido de Banco de

Información Económica : <http://www.inegi.org.mx/sistemas/bie/>

INSTITUTO NACIONAL DEL EMPRENDEDOR. (19 de SEPTIEMBRE de 2015). *GUIAS EMPRESARIALES*. Obtenido de DEMANDA DEL PRODUCTO:

<http://www.contactopyme.gob.mx/guiasempresariales/guias.asp?s=14&guia=42&giro=1&ins=862>

ITC. (2016). *Market Access Map*. Obtenido de Market Access Map:

<http://www.macmap.org/Default.aspx?ReturnUrl=%2fQuickSearch%2fCompareTariffs%2fCompareTariffsResults.aspx%3fproduct%3d240210%26country%3d392%26isimporter%3d1&product=240210&country=392&isimporter=1>

ITC. (2016). *TRADE MAP*. Obtenido de List of importing markets for a product exported by

JapanMetadata: http://www.trademap.org/Country_SelProductCountry_TS.aspx

Japan Customs. (2016). *Japan Customs*. Obtenido de Facilitating Global Trade:

<http://www.customs.go.jp/english/index.htm>

Japan Customs. (2017). *Japan Customs*. Obtenido de Import Procedures:

http://www.customs.go.jp/english/summary/import.htm?lien_externe_oui=Continuar

JETRO. (2016). *Japan External Trade Organization*. Obtenido de Japanese & Overseas

Trade Fair Search: <https://www.jetro.go.jp/en/database/j-messe/tradefair/>

JETRO México. (2015). *Jetro*. Obtenido de Negocios con Japón.

LA CASA DEL TABACO. (10 de Enero de 2017). *FESTIVAL DE TABACO "PURO SABOR*

2017". Obtenido de <http://www.lacasadeltabaco.es/festival-tabaco-puro-sabor-2017/>

León, A. (2004). *Fumstop*. Obtenido de Historia del Tabaco: [http://www.psicologo-](http://www.psicologo-valencia.com/fumstop/historia_tabaco_5.htm)

[valencia.com/fumstop/historia_tabaco_5.htm](http://www.psicologo-valencia.com/fumstop/historia_tabaco_5.htm)

Negre, M. I. (Septiembre de 2007). *Observatorio Iberoamericano de la Economía y la*

Sociedad del Japón. Obtenido de Estructura histórico-política del Japón:

<http://www.eumed.net/rev/japon/00/min-0.htm>

NFerias. (06 de 06 de 2017). *NFerias*. Obtenido de [http://www.nferias.com/japan-food-](http://www.nferias.com/japan-food-service-equipment-show/)

[service-equipment-show/](http://www.nferias.com/japan-food-service-equipment-show/)

OCDE. (2016). *OCDE*. Obtenido de Estadística e Indicadores de países de la OCDE:

<http://www.oecd.org/centrodemexico/estadisticas/>

- Organización Mundial Del Comercio. (2016). *OMC*. Obtenido de Cómo obtener datos arancelarios: https://www.wto.org/spanish/tratop_s/tariffs_s/tariff_data_s.htm
- Palacio Legislativo. (Noviembre de 2002). *CEFP*. Obtenido de ESTUDIO ECONÓMICO Y FISCAL DE LA INDUSTRIA TABACALERA DE MÉXICO: 1990-2001: <http://www.cefp.gob.mx/intr/edocumentos/pdf/cefp/cefp0382002.pdf>
- PROMéxico. (4 de July de 2011). *Productos mexicanos por Estado*. Obtenido de Puros: <http://www.hechoenmexicob2b.com/home/products/browse?keyword=PUROS&stateld=31>
- PROMEXICO. (06 de 06 de 2017). *Misión Comercial*. Obtenido de <http://www.promexico.mx/es/mx/misiones-estrategicas-comercio-automatizado>
- PROMEXICO. (06 de 06 de 2017). *PROMEXICO*. Obtenido de <http://www.promexico.mx/es/mx/agenda-negocios>
- Root, G. N. (2010). *PyME por DDemand Media*. Obtenido de Ejemplos de mercado objetivo: <http://pyme.lavoztx.com/ejemplos-de-mercado-objetivo-5213.html>
- SALUD PÚBLICA DE MÉXICO. (Enero de 2002). *SciELO Public Health*. Obtenido de La industria tabacalera en México: http://www.scielosp.org/scielo.php?script=sci_arttext&pid=S0036-36342002000700021
- SANCHEZ, E. (2 de Julio de 2003). *EL NUEVO DIARIO*. Obtenido de Puro nacional pega en Japón: <http://archivo.elnuevodiario.com.ni/nacional/113747-puro-nacional-pega-japon/>
- SECRETARIA DE ECONOMIA. (22 de MAYO de 2008). *ENTREPRENEUR*. Obtenido de EL TABACO ES UNA BUENA OPCIÓN DE NEGOCIO EN MEXICO: <https://www.entrepreneur.com/article/260135>
- Secretaría de Economía. (Octubre de 2015). *Secretaría de Economía*. Obtenido de RESUMEN EJECUTIVO DEL TRATADO DE ASOCIACIÓN TRANSPACÍFICO: http://www.gob.mx/cms/uploads/attachment/file/35623/TPP_resumen_ejecutivo_es.pdf
- Secretaría de Economía. (2016). *Subsecretaría de Comercio Exterior*. Obtenido de EXPORTACIONES TOTALES DE MÉXICO: <http://www.gob.mx/cms/uploads/attachment/file/81863/Acum-Exporta.pdf>
- Secretaría de Economía. (s.f.). *Secretaría de Economía México*. Obtenido de Evaluación del AAE México-Japón: http://www.2006-2012.economia.gob.mx/files/Evaluacion_AAE.pdf
- SIICEX. (2015). *Tarifa de la Ley de Impuestos Generales de Importación y de Exportación*. Obtenido de Tarifa de la Ley de Impuestos Generales de Importación y de Exportación: <http://www.siicex-caaarem.org.mx/Bases/TIGIE2007.nsf/TarifaW?OpenView&Start=1&Count=30&Expand=4.9.2.1#4.9.2.1>

- spain exachange CONTRY GUIDE. (2016). *Business School*. Obtenido de El Gobierno de Japón: <http://www.studycountry.com/es/guia-paises/JP-government.htm>
- SUNAT. (2017). *SUNAT*. Obtenido de Declaración Andina del valor: http://www.aduanet.gob.pe/aduanas/comunicado/decision_379.htm
- SUPPLY CHAIN. (2017). *Retos y operaciones de logística*. Obtenido de Carta Porte Aéreo : <http://retos-operaciones-logistica.eae.es/composicion-y-funciones-de-la-carta-de-porte-aereo/>
- The Economist. (Junio de 2009). *The Economist*. Obtenido de Cigarette consumption : <http://www.economist.com/node/13766483>
- TODOCARGA. (2017). *Solución en Transporte de Carga Internacional*. Obtenido de Declaración de exportación: <http://todocarga.com/exportacion/declaracion-de-exportacion/>
- TRADE. (FEBRERO de 2016). *Informes Comex*. Obtenido de EXPORTACIONES DE TABACO ELABORADO A JAPON: <http://trade.nosis.com/es/Comex/Importacion-Exportacion/Japon/tabaco-elaborados--los-demas-tabacos-y-sucedaneos-del-tabaco-elaborados-tabaco-homogeneizado-o-recon/JP/2403>
- TRADE MAP. (2015). *Estadísticas del comercio para el desarrollo internacional de las empresas*. Obtenido de Lista de los mercados proveedores para un producto importado por México. Producto: 2402 Cigarros"puros", incl. despuntados, cigarrillos "puritos" y cigarrillos, de tabaco o de sucedáneos: http://www.trademap.org/Country_SelProductCountry_TS.aspx
- TRADE MAP. (2015). *Estadísticas del comercio para el desarrollo internacional de las empresas*. Obtenido de Indicadores en forma de tablas, gráficas y mapas: <http://www.trademap.org/Index.aspx?nvpm=3%7c484%7c%7c%7c%7c2402%7c%7c%7c4%7c1%7c1%7c1%7c3%7c1%7c2%7c1%7c1>
- TRADE MAP. (2015). *Estadísticas del comercio para el desarrollo internacional de las empresas*. Obtenido de Comercio bilateral entre Japón y México. Producto total: Todos los productos: http://www.trademap.org/Bilateral_TS.aspx
- TRADE MAP. (2015). *Trade statistics for international business development*. Obtenido de Bilateral trade between Mexico and Japan: [http://www.trademap.org/\(X\(1\)S\(ivhzv0yrvownikflt4ijvr55\)\)/Bilateral_TS.aspx](http://www.trademap.org/(X(1)S(ivhzv0yrvownikflt4ijvr55))/Bilateral_TS.aspx)
- Wikipedia. (28 de Agosto de 2016). *Puros de México*. Obtenido de https://es.wikipedia.org/wiki/Puro_de_M%C3%A9xico
- Wikipedia. (4 de Septiembre de 2016). *Wikipedia*. Obtenido de Demografía de Japón: https://es.wikipedia.org/wiki/Demograf%C3%ADa_de_Jap%C3%B3n
- Wikipedia. (Septiembre de 2016). *Wikipedia*. Obtenido de Japón: <https://es.wikipedia.org/wiki/Jap%C3%B3n>
- world Bank Group. (2016). *Banco Mundial*. Obtenido de PIB: <http://www.worldbank.org/>

- The World Bank. (2014). *The World Bank*. Obtenido de World Development Indicators:: <http://wdi.worldbank.org/table/4.3>
- Aduana de México. (2017). *Wordpress*. Obtenido de Carta de encomienda: <https://aduanamexico.wordpress.com/2011/03/16/basicos-la-carta-de-encomienda/>
- Aduanas-México. (19 de Septiembre de 2016). *Aduanas México*. Obtenido de CONFEDERACION LATINOAMERICANA DE AGENTES ADUANALES, A.C.: http://www.aduanas-mexico.com.mx/cgi-bin/ctarnet/ctarnet.exe/creahtml?num_frac=24021001&TF_cca&jusuario=CLAA
- AJR. (2017). *AJR COMERCIO EXTERIOR*. Obtenido de Certificado de origen: http://www.ajrmexico.com/auditoria_certificado_de_origen.php
- BANCO MUNDIAL. (2015). *Datos del Banco Mundial*. Obtenido de Población urbana (% del total): <http://datos.bancomundial.org/indicador/SP.URB.TOTL.IN.ZS>
- Coll, J. C. (Ed.). (Enero de 2015). ALGUNOS ASPECTOS DEL DESARROLLO ECONÓMICO DE JAPÓN Y LOS TIGRES ASIÁTICOS. *Observatorio Iberoamericano de la Economía y la Sociedad del Japón*, 7°(22), 24'26. Recuperado el 21 de Septiembre de 2016, de <http://www.eumed.net/rev/japon/22/desarrollo.html>
- Contreras, R. (16 de Septiembre de 2013). *La Guía*. Obtenido de La planta del tabaco: <http://biologia.laguia2000.com/botanica/la-planta-del-tabaco>
- Coronel, M. R. (5 de Abril de 2015). *EL ECONOMISTA*. Obtenido de Tabaco mexicano, con los días contados: <http://eleconomista.com.mx/columnas/salud-negocios/2015/04/05/tabaco-mexicano-dias-contados>
- Cruz Reyes Nallely, L. D. (JUNIO de 2012). *Cdigital UV*. Obtenido de Proyecto de exportación : Puros de Tabaco a SHANGHAI CHINA: <http://cdigital.uv.mx/bitstream/123456789/31834/1/cruzreyesnallely.pdf>
- Customs. (June de 2016). *Japan's Tariff Schedule*. Obtenido de SECTION IV PREPARED FOODSTUFFS; BEVERAGES, SPIRITS AND VINEGAR; TOBACCO AND MANUFACTURED TOBACCO SUBSTITUTES: http://www.customs.go.jp/english/tariff/2016_6/data/e_24.htm
- DATOSA MACRO. (JUNIO de 2016). *DATOS MACRO*. Obtenido de PIB DE JAPÓN: <http://www.datosmacro.com/pib/japon>

- datosmacro.com. (2015). *Datos Macro*. Obtenido de Japón - Población:
<http://www.datosmacro.com/demografia/poblacion/japon>
- Delgado, K. A. (2012). *UNIVERSIDAD DE TAMAULIPAS*. Obtenido de
 ESTRATEGIAS DE LA INDUSTRIA TABACALERA EN MÉXICO ANTE LA
 APLICACIÓN DE NUEVAS LEYES DE CONSUMO Y PRODUCCIÓN:
<http://www.eumed.net/cursecon/ecolat/mx/2012/dzc.html>
- Duncan, M. C. (2000). *Contemporary Japan*. Macmillian.
- Font Packaging Group. (30 de Octubre de 2013). *Font Packaging Group*. Obtenido
 de SÍMBOLOS MÁS UTILIZADOS EN LAS CAJAS DE CARTÓN:
<http://fontpackaging.com/blog/2013/10/30/simbolos-mas-utilizados-para-las-cajas-de-carton/>
- INEGI. (2015). *Instituto Nacional De Estadística Y Geografía*. Obtenido de Banco
 de Información Económica : <http://www.inegi.org.mx/sistemas/bie/>
- INSTITUTO NACIONAL DEL EMPRENDEDOR. (19 de SEPTIEMBRE de 2015).
GUIAS EMPRESARIALES. Obtenido de DEMANDA DEL PRODUCTO:
<http://www.contactopyme.gob.mx/guiasempresariales/guias.asp?s=14&guia=42&giro=1&ins=862>
- ITC. (2016). *Market Access Map*. Obtenido de Market Access Map:
<http://www.macmap.org/Default.aspx?ReturnUrl=%2fQuickSearch%2fCompareTariffs%2fCompareTariffsResults.aspx%3fproduct%3d240210%26country%3d392%26isimporter%3d1&product=240210&country=392&isimporter=1>
- ITC. (2016). *TRADE MAP*. Obtenido de List of importing markets for a product
 exported by JapanMetadata:
http://www.trademap.org/Country_SelProductCountry_TS.aspx
- Japan Customs. (2016). *Japan Customs*. Obtenido de Facilitating Global Trade:
<http://www.customs.go.jp/english/index.htm>
- Japan Customs. (2017). *Japan Customs*. Obtenido de Import Procedures:
http://www.customs.go.jp/english/summary/import.htm?lien_externe_oui=Continuar
- JETRO. (2016). *Japan External Trade Organization*. Obtenido de Japanese &
 Overseas Trade Fair Search: <https://www.jetro.go.jp/en/database/j-messe/tradefair/>
- JETRO México. (2015). *Jetro*. Obtenido de Negocios con Japón.
- LA CASA DEL TABACO. (10 de Enero de 2017). *FESTIVAL DE TABACO "PURO SABOR 2017"*. Obtenido de <http://www.lacasadeltabaco.es/festival-tabaco-puro-sabor-2017/>

- León, A. (2004). *Fumstop*. Obtenido de Historia del Tabaco: http://www.psicologo-valencia.com/fumstop/historia_tabaco_5.htm
- Negre, M. I. (Septiembre de 2007). *Observatorio Iberoamericano de la Economía y la Sociedad del Japón*. Obtenido de Estructura histórico-política del Japón: <http://www.eumed.net/rev/japon/00/min-0.htm>
- OCDE. (2016). *OCDE*. Obtenido de Estadística e Indicadores de países de la OCDE: <http://www.oecd.org/centrodemexico/estadisticas/>
- Organización Mundial Del Comercio. (2016). *OMC*. Obtenido de Cómo obtener datos arancelarios: https://www.wto.org/spanish/tratop_s/tariffs_s/tariff_data_s.htm
- Palacio Legislativo. (Noviembre de 2002). *CEFP*. Obtenido de ESTUDIO ECONÓMICO Y FISCAL DE LA INDUSTRIA TABACALERA DE MÉXICO: 1990-2001: <http://www.cefp.gob.mx/intr/edocumentos/pdf/cefp/cefp0382002.pdf>
- PROMéxico. (4 de July de 2011). *Productos mexicanos por Estado*. Obtenido de Puros: <http://www.hechoenmexicob2b.com/home/products/browse?keyword=PUR OS&statelid=31>
- Root, G. N. (2010). *PyME por DDemand Media*. Obtenido de Ejemplos de mercado objetivo: <http://pyme.lavoztx.com/ejemplos-de-mercado-objetivo-5213.html>
- SALUD PÚBLICA DE MÉXICO. (Enero de 2002). *SciELO Public Health*. Obtenido de La industria tabacalera en México: http://www.scielosp.org/scielo.php?script=sci_arttext&pid=S0036-36342002000700021
- SANCHEZ, E. (2 de Julio de 2003). *EL NUEVO DIARIO*. Obtenido de Puro nacional pega en Japón: <http://archivo.elnuevodiario.com.ni/nacional/113747-puro-nacional-pega-japon/>
- SECRETARIA DE ECONOMIA. (22 de MAYO de 2008). *ENTREPRENEUR*. Obtenido de EL TABACO ES UNA BUENA OPCIÓN DE NEGOCIO EN MEXICO: <https://www.entrepreneur.com/article/260135>
- Secretaría de Economía. (Octubre de 2015). *Secretaría de Economía*. Obtenido de RESUMEN EJECUTIVO DEL TRATADO DE ASOCIACIÓN TRANSPACÍFICO: http://www.gob.mx/cms/uploads/attachment/file/35623/TPP_resumen_ejecutivo_es.pdf

- Secretaria de Economía. (2016). *Subsecretaría de Comercio Exterior*. Obtenido de EXPORTACIONES TOTALES DE MÉXICO:
<http://www.gob.mx/cms/uploads/attachment/file/81863/Acum-Exporta.pdf>
- Secretaria de Economía. (s.f.). *Secretaria de Economía México*. Obtenido de Evaluación del AAE México-Japón: http://www.2006-2012.economia.gob.mx/files/Evaluacion_AAE.pdf
- SIICEX. (2015). *Tárfia de la Ley de Impuestos Generales de Importación y de Exportación*. Obtenido de Tárfia de la Ley de Impuestos Generales de Importación y de Exportación: <http://www.siicex-caaarem.org.mx/Bases/TIGIE2007.nsf/TarifaW?OpenView&Start=1&Count=30&Expand=4.9.2.1#4.9.2.1>
- spain exachange CONTRY GUIDE. (2016). *Business School*. Obtenido de El Gobierno de Japón: <http://www.studycountry.com/es/guia-paises/JP-government.htm>
- SUNAT. (2017). *SUNAT*. Obtenido de Declaración Andina del valor: http://www.aduanet.gob.pe/aduanas/comunicado/decision_379.htm
- SUPPLY CHAIN. (2017). *Retos y operaciones de logistica*. Obtenido de Carta Porte Aéreo : <http://retos-operaciones-logistica.eae.es/composicion-y-funciones-de-la-carta-de-porte-aereo/>
- The Economist. (Junio de 2009). *The Economist*. Obtenido de Cigarette consumption : <http://www.economist.com/node/13766483>
- TODOCARGA. (2017). *Solución en Transporte de Carga Internacional*. Obtenido de Declaración de exportación: <http://todocarga.com/exportacion/declaracion-de-exportacion/>
- TRADE. (FEBRERO de 2016). *Informes Comex*. Obtenido de EXPORTACIONES DE TABACO ELABORADO A JAPON:
<http://trade.nosis.com/es/Comex/Importacion-Exportacion/Japon/tabaco-elaborados--los-demas-tabacos-y-sucedaneos-del-tabaco-elaborados-tabaco-homogeneizado-o-recon/JP/2403>
- TRADE MAP. (2015). *Estadísticas del comercio para el desarrollo internacional de las empresas*. Obtenido de Lista de los mercados proveedores para un producto importado por México. Producto: 2402 Cigarros"puros", incl. despuntados, cigarrillos "puritos" y cigarrillos, de tabaco o de sucedáneos: http://www.trademap.org/Country_SelProductCountry_TS.aspx
- TRADE MAP. (2015). *Estadísticas del comercio para el desarrollo internacional de las empresas*. Obtenido de Indicadores en forma de tablas, gráficas y mapas:

<http://www.trademap.org/Index.aspx?nvpm=3%7c484%7c%7c%7c%7c2402%7c%7c%7c4%7c1%7c1%7c1%7c3%7c1%7c2%7c1%7c1>

TRADE MAP. (2015). *Estadísticas del comercio para el desarrollo internacional de las empresas*. Obtenido de Comercio bilateral entre Japón y México.

Producto total: Todos los productos:

http://www.trademap.org/Bilateral_TS.aspx

TRADE MAP. (2015). *Trade statistics for international business development*.

Obtenido de Bilateral trade between Mexico and Japan:

[http://www.trademap.org/\(X\(1\)S\(ivhzv0yrvownikflt4ijvr55\)\)/Bilateral_TS.aspx](http://www.trademap.org/(X(1)S(ivhzv0yrvownikflt4ijvr55))/Bilateral_TS.aspx)

Wikipedia. (28 de Agosto de 2016). *Puros de México*. Obtenido de

https://es.wikipedia.org/wiki/Puro_de_M%C3%A9xico

Wikipedia. (4 de Septiembre de 2016). *Wikipedia*. Obtenido de Demografía de

Japón: https://es.wikipedia.org/wiki/Demograf%C3%ADa_de_Jap%C3%B3n

Wikipedia. (Septiembre de 2016). *Wikipedia*. Obtenido de Japón:

<https://es.wikipedia.org/wiki/Jap%C3%B3n>

World Bank Group. (2016). *Banco Mundial*. Obtenido de PIB:

<http://www.worldbank.org/>

ANEXO I

Anexo 1. Descripción de puestos

DESCRIPCIÓN DE PUESTOS	
IDENTIFICACION DEL PUESTO	
Nombre:	Director General
Número de plazas:	1
Ubicación: Administrativa	
<pre> graph TD DG["Director General de Torre de Madero Lic. Tomás Abel Victoria Coria"] P["PRODUCCION"] M["MERCADOTECNIA"] T["2 TORCEDORES"] H["1 HABILITADOR"] D["1 DISEÑADOR"] DG --> P DG --> M P --> T P --> H M --> D </pre>	
Categoría:	1
Horario:	Tiempo completo
RELACIONES DE AUTORIDAD	
Internas	
Jefe inmediato:	No aplica
Subordinados:	Gerente de área de producción y Área de facturación.
Externas	
Propósito del puesto:	Mantener el buen funcionamiento de la empresa.
FUNCIONES	
Generales:	Toma de decisiones importantes para la empresa.
Específicas:	Mantener el buen funcionamiento de la empresa mediante la toma de buenas decisiones.
RESPONSABILIDADES	
Físicas:	Se hará responsable de toda la parte administrativa de la empresa.
Humanas:	Se relacionará con todo el personal de la empresa.
CONDICIONES DE TRABAJO	

Lugar de trabajo:	Oficinas de la empresa Virreyes D México
Ambientales:	Trabajo bajo presión.

IDENTIFICACION DEL PUESTO	
Nombre:	Gerente de Área de producción
Número de plazas:	1
Ubicación: Área de producción de puros	
<pre> graph TD DG["Director General de Torre de Madero Lic. Tomás Abel Victoria Coria"] P["PRODUCCION"] M["MERCADOTECNIA"] T1["2 TORCEDORES"] H["1 HABILITADOR"] D["1 DISEÑADOR"] DG --> P DG --> M P --> T1 P --> H M --> D </pre>	
Categoría:	1
Horario:	Medio Tiempo
RELACIONES DE AUTORIDAD	
Internas	
Jefe inmediato:	Director General
Subordinados:	Torcedero y Habilitador
Externas	
Propósito del puesto:	Se encarga de la dirección y control de la producción de puros
FUNCIONES	
Generales:	Analizar que el producto cumpla con las normas adecuadas de calidad en su proceso de transformación, así como la entrega en tiempo y forma del producto.
Específicas	Supervisar y revisar el proceso de elaboración del puro de manera que se disminuya la merma y se entregue un producto de calidad, así como reportar la compra de insumos de hoja de tabaco necesario para la elaboración del puro
RESPONSABILIDADES	
Físicas:	Entregar informes de niveles de producción al gerente general.
Humanas:	Facilidad de trato con el personal.

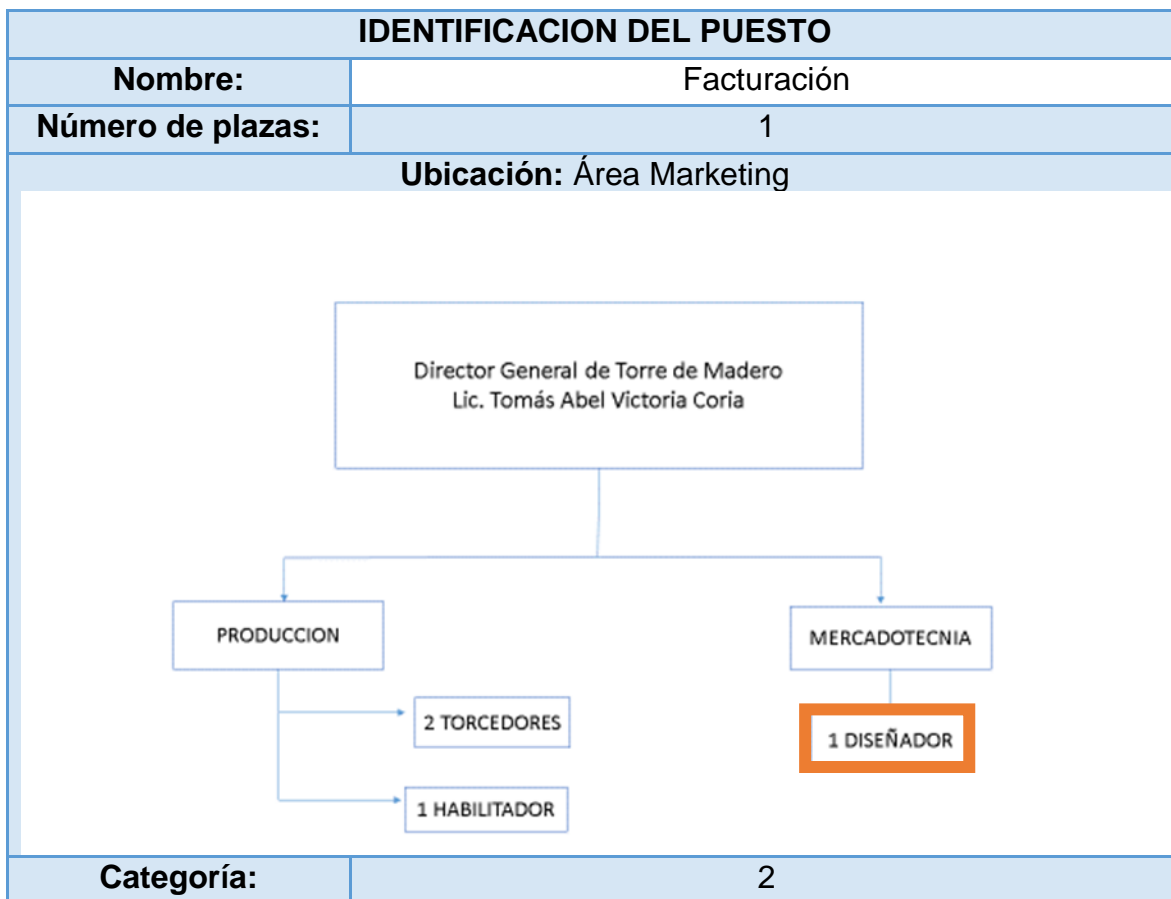
CONDICIONES DE TRABAJO	
Lugar de trabajo:	Taller de producción
Ambientales:	Trabajo bajo presión

IDENTIFICACION DEL PUESTO	
Nombre:	Torcedero
Número de plazas:	2
Ubicación: Taller de Producción	
<pre> graph TD DG["Director General de Torre de Madero Lic. Tomás Abel Victoria Coria"] P["PRODUCCION"] M["MERCADOTECNIA"] T["2 TORCEDORES"] H["1 HABILITADOR"] D["1 DISEÑADOR"] DG --> P DG --> M P --> T P --> H M --> D </pre>	
Categoría:	3
Horario:	Medio Tiempo
RELACIONES DE AUTORIDAD	
Internas	
Jefe inmediato:	Gerente de Producción
Subordinados:	No aplica
Externas	
Propósito del puesto:	No aplica
FUNCIONES	
Generales:	Elaboración de un puro artesanal de la más alta calidad para su venta.
Específicas:	<ul style="list-style-type: none"> • Clasificar el tabaco, seleccionando el de mejor calidad • Llevar el tabaco a remojar.

	<ul style="list-style-type: none"> • Dejarlo en planchas durante 3 meses a secar. <ul style="list-style-type: none"> • Enrollar el puro. • Elaboración del puro. • Limpiar su área de trabajo. • Contar con reservas de tabaco que ya pasó por el proceso de secado para satisfacer los pedidos en tiempo y forma.
RESPONSABILIDADES	
Físicas:	Se encarga de la elaboración del puro
Humanas:	Ética y profesionalismo
CONDICIONES DE TRABAJO	
Lugar de trabajo:	Chinchal de Virreyes D México

IDENTIFICACION DEL PUESTO	
Nombre:	Habilitador
Número de plazas:	1
Ubicación: Taller de producción	
<pre> graph TD DG["Director General de Torre de Madero Lic. Tomás Abel Victoria Coria"] P["PRODUCCION"] M["MERCADOTECNIA"] T["2 TORCEDORES"] H["1 HABILITADOR"] D["1 DISEÑADOR"] DG --> P DG --> M P --> T P --> H M --> D </pre>	
Categoría:	3
Horario:	Medio tiempo
RELACIONES DE AUTORIDAD	
Internas	
Jefe inmediato:	Gerente de área de producción

Subordinados:	No aplica
Externas	
Propósito del puesto:	Empacar y Etiquetar el producto
Funciones	<ul style="list-style-type: none"> • Verificar que se hayan realizado las Compras de los insumos para realizar el empaque del producto. • Colocar el anillo correspondiente en cada puro • Introducir los puros dentro de bolsas de celofán. <ul style="list-style-type: none"> • Sellar las bolsas al alto vacío. • Introducir los puros en las cajas de madera. • Poner etiquetas y sellos a las cajas de madera <ul style="list-style-type: none"> • Limpiar su área de trabajo.
RESPONSABILIDADES	
Físicas:	Se encarga de la fabricación del envase para la venta del producto
CONDICIONES DE TRABAJO	
Lugar de trabajo:	Taller de producción



Horario:	Disponibilidad de horario
RELACIONES DE AUTORIDAD	
Internas	
Jefe inmediato:	Director General
Subordinados:	0
Externas	
Propósito del puesto:	Persona encargada de la publicidad del producto terminado en redes.
FUNCIONES	
Generales:	Encargarse de la publicidad de la empresa Virreyes D México
Específicas:	Es el encargado de la publicaciones y promociones de la empresa
RESPONSABILIDADES	
Físicas:	Tratar con todas las áreas de la empresa para apoyar con la promoción de nuevos productos.
Humanas:	Tener facilidad de palabra
CONDICIONES DE TRABAJO	
Lugar de trabajo:	Oficinas Administrativas
Ambientales:	Trabajo bajo presión

ANEXO II

7.- Si la respuesta anterior fue afirmativa, conteste: ¿Qué marcas de puros conoce?

8.- Para usted, ¿cuánto cuesta un puro de calidad?

9.- ¿Cuánto está dispuesto a pagar por un paquete de puros de 10 piezas?

- a) 15-35 dólares b) 35-45 dólares c) 46-55 dólares
e) 56-65 dólares f) más_____

10.- ¿Cuánto gasta en puros mensualmente?

- a) 15-35 dólares b) 35-45 dólares c) 46-55 dólares
e) 56-65 dólares f) más_____

11.- ¿En qué lugares compra los puros?

- a) En casas de fumadores b) Tiendas especializadas
c) Máquinas expendedoras d) Otro_____

12.- ¿Cuáles son las principales tiendas donde venden puros?

13.- Si no fuma ¿conoce a alguien que fume puros?

GRACIAS

ANEXO III

Anexo 3. Declaración de exportación



		Declaración de Importación		Privada		500						
1. Año <input type="text"/>				4. Número de formulario 500700000000 0								
El contrabando es contra todos				 <small>(415)7 707212489984(8020)0500700000000</small>								
Lea cuidadosamente las instrucciones												
5. Número de Identificación Tributaria (NIT)		6. DV		11. Apellidos y nombres o razón social								
13. Dirección				15. Teléfono		12. Cód. Dirección seccional	16. Cód. Dpto.	17. Cód. Ciudad/Municipio				
24. Número de Identificación Tributaria (NIT)		25. DV		26. Razón social del declarante autorizado								
27. Tipo usuario				28. Cód. Usuario								
29. Número documento de identificación		30. Apellidos y nombres										
31. Clase importador	32. Tipo declaración	33. Cód.	34. No. Formulario anterior	35. Año	Mes	Día	36. Cód. Direc. Seccional	37. Declaración de exportación No.	38. Año	Mes	Día	39. Cód. Dirección seccional
40. Cód. Lugar ingreso de las mercancías	41. Cód. Depósito No.	42. Manifiesto de carga			43. Fecha de llegada AAAA MM DD	44. Documento de transporte No.			45. Año	Mes	Día	
46. Nombre exportador o proveedor en el exterior							47. Ciudad		48. Cód. País exportador			
49. Dirección exportador o proveedor en el exterior							50. E-mail					
51. No. de factura		52. Año	Mes	Día	53. Cód. País procedencia	54. Cód. Modo transporte	55. Código de bandera	56. Cód. destino mercancía	57. Empresa transportadora			58. Tasa de cambio \$ cvs.
S 59. Subpartida arancelaria	60. Código complementario	61. Código suplementario	62. Cód. Modalidad	63. No. Cuotas o meses	64. Valor cuota USD	65. Periodicidad del pago de la cuota	66. Cód. País origen	67. Cód. Acuerdo				
68. Forma de pago de la importación	69. Tipo de importación	70. Cód. País compra	71. Peso bruto kgs.	72. Peso neto kgs.	73. Código embalaje	74. No. Bultos	75. Subpartidas	76. Cód. Unidad física	77. Cantidad			
78. Valor FOB USD		79. Valor fletes USD		Concepto	%	Base	Total liquidado pesos (\$)	Total a pagar con esta declaración mes (\$)	Total liquidado dólares (USD)			
80. Valor seguros USD		81. Valor otros gastos USD		Arancel	92	93	94	95	96			
				L.V.A.	97	98	99	100	101			
82. Sumatoria de fletes, seguros y otros gastos USD		83. Ajuste valor USD		Salvaguardia	102	103	104	105	106			
84. Valor aduana USD		85. Cód. Reg. o licencia	86. Número	Derechos compensatorios	107	108	109	110	111			
				Derechos antidumping	112	113	114	115	116			
				Sanción	117	118	119	120				
87. Cód. oficina		88. Año	89. Programa No.	90. Cód. Interno del producto	Rescate	121	122	123	124			
					Total	125	125	124	124			
91. Descripción de las mercancías (NO inicie la descripción de las mercancías a importar con lo señalado en el arancel de aduanas en la subpartida arancelaria - Incluya marcas, señales y otros). Si el campo es insuficiente, continúe al respaldo de este formulario.												
127. Valor pagos anteriores				128. Recibo oficial de pago anterior No.				129. Fecha AAAA MM DD				
130. Espacio reservado DIAN - Actuación aduanera				131. Espacio reservado uso exclusivo Ministerio de Relaciones Exteriores				132. No. Aceptación declaración				
								133. Fecha AAAA MM DD				
134. Levante No.		135. Fecha AAAA MM DD		Firma funcionario responsable				136. Nombre				
								137. C.C. No.				
Firma declarante				997. Espacio exclusivo para el sello de la entidad recaudadora <small>(Fecha efectiva de la transacción)</small>				980. Pago total \$ <input type="text"/>				
								996. Espacio para el adhesivo de la entidad recaudadora (Número del adhesivo)				
Cotique el sello de la máquina registradora al dorso de este formulario												

Original: Dirección de Impuestos y Aduanas Nacionales

2012409000001

ANEXO IV

Anexo 4. Declaración aduanera de valor

 DIAN <small>Directorio de Impuestos y Aduanas Nacionales</small>		Declaración de Exportación				 MUSCA <small>Modelo Autorizado, Seguro y Controlado</small>		600		
1. Año			4. Número de formulario							
Espacio reservado para la DIAN										
20. Tipo de documento		18. Número de identificación		6. DV.	7. Primer apellido		8. Segundo apellido		9. Primer nombre	10. Otros nombres
11. Razón social										
24. Tipo de documento		25. Número documento de identificación		26. DV.	27. Primer apellido		28. Segundo apellido		29. Primer nombre	30. Otros nombres
31. Razón social										
32. Tipo de documento		33. Número documento de identificación		34. Primer apellido	35. Segundo apellido		36. Primer nombre		37. Otros nombres	
38. Razón social										
39. Domicilio destinatario										40. Ciudad
41. Clase DEK				Cód.	42. No. Formulario anterior		43. Tipo de diligenciamiento			Cód.
44. Tipo despacho		Cód.	45. Tipo de corrección		Cód.	46. No. Referencia	47. No. Programa especial de muestras o contrato de suministro de energía		48. Autorización de embarque global	
49. Régimen aduanero				Cód.	50. Aduana despacho			Cód.	51. Cód. País trámite	52. Cód. Región de procedencia
53. Tipo de datos				Cód.	54. Tipo de embarque		Cód.	55. Cód. Naturaleza transacción	56. Cód. Incoterms	57. Lugar de entrega
58. Cód. Moneda de transacción		59. Valor factura en moneda de transacción		60. Tasa de cambio		61. Forma de pago			Cód.	62. Cantidad de pagos anticipados
63. Fecha 1er. pago anticipado		Año	Mes	Día	64. Mercancía a la mano con el viajero		SI	NO	65. Sistemas especiales	
SI	NO	66. Exportación en tránsito		SI	NO	67. Modo de transporte		Cód.	68. Tipo de carga	
SI	NO	Cód.	69. País destino final		Cód.	70. Cód. Lugar destino final				
Valores en millones de dólares										
72. Valor total FOB USD			73. Valor total fletes USD			74. Valor total seguros USD			75. Valor total otros gastos USD	
76. Valor total exportaciones USD			77. Valor a reintegrar USD			78. Total valor agregado nacional USD				
Totales para control										
79. Total series		80. Total número de buques		81. Total peso bruto lgs.						
82. No. Autorización embarque				83. Fecha autorización embarque		84. No. Solicitud autorización de embarque		85. Fecha solicitud autorización embarque		
				Año		Mes	Día			Año
86. Nombre funcionario responsable				Firma funcionario responsable						
87. Cargo										
88. Tipo de documento		89. No. del documento de identificación								
90. No. Radicación										
Firma de quien suscribe el documento										
1001. Apellidos y nombres				1005. Cód. Representación		1006. Organización				



Declaración de Exportación



600

Página de Hoja No. 2

Espacio reservado para la DIAN

4. Número de formulario

Exportación	20. Tipo de documento	18. Número de identificación	6. Div.	7. Primer apellido	8. Segundo apellido	9. Primer nombre	10. Otros nombres
	11. Razón social						

Subpartidas declaradas

98. No. Serie	99. Subpartida	100. Cód. Complementario	101. Cód. Suplementario	102. Unidad física	Cód.	103. Cantidad Unid. Físicas	104. Unidad comercial	Cód.
105. Cant. Unid. Comerciales	106. Clase embalaje	Cód.	107. No. Bullos	108. Peso bruto kgs.		109. Peso neto kgs.		110. Valor FOB USD

111. Marcas

112. Descripción

113. Unidad de medida plazo	Cód.	114. Plazo	115. País de origen	Cód.	116. Región de origen	Cód.
-----------------------------	------	------------	---------------------	------	-----------------------	------

117. Preferencia arancelaria

Régimen precedente

118. Aduana precedente	Cód.	119. No. Declaración precedente	120. Año aceptación	121. Régimen precedente	Cód.	122. Cód. Modalidad precedente	123. No. Serie precedente
------------------------	------	---------------------------------	---------------------	-------------------------	------	--------------------------------	---------------------------

Espacio reservado para la DIAN

4. Número de formulario

Exportador	20. Tipo de documento	18. Número de identificación	6. DV.	7. Primer apellido	8. Segundo apellido	9. Primer nombre	10. Otros nombres
	11. Razón social						

Detalles del transporte

1	124. Tipo de documento	125. Número de identificación	126. DV	127. Primer apellido	128. Segundo apellido	129. Primer nombre	130. Otros nombres
	131. Razón social						

132. Nacionalidad bandera	Cód.	133. No. Manifiesto de carga	134. Fecha manifiesto	135. Identificación medio de transporte	136. Lugar de embarque	Cód.
			Año Mes Día			

2	124. Tipo de documento	125. Número de identificación	126. DV	127. Primer apellido	128. Segundo apellido	129. Primer nombre	130. Otros nombres
	131. Razón social						

132. Nacionalidad bandera	Cód.	133. No. Manifiesto de carga	134. Fecha manifiesto	135. Identificación medio de transporte	136. Lugar de embarque	Cód.
			Año Mes Día			

3	124. Tipo de documento	125. Número de identificación	126. DV	127. Primer apellido	128. Segundo apellido	129. Primer nombre	130. Otros nombres
	131. Razón social						

132. Nacionalidad bandera	Cód.	133. No. Manifiesto de carga	134. Fecha manifiesto	135. Identificación medio de transporte	136. Lugar de embarque	Cód.
			Año Mes Día			

4	124. Tipo de documento	125. Número de identificación	126. DV	127. Primer apellido	128. Segundo apellido	129. Primer nombre	130. Otros nombres
	131. Razón social						

132. Nacionalidad bandera	Cód.	133. No. Manifiesto de carga	134. Fecha manifiesto	135. Identificación medio de transporte	136. Lugar de embarque	Cód.
			Año Mes Día			

5	124. Tipo de documento	125. Número de identificación	126. DV	127. Primer apellido	128. Segundo apellido	129. Primer nombre	130. Otros nombres
	131. Razón social						

132. Nacionalidad bandera	Cód.	133. No. Manifiesto de carga	134. Fecha manifiesto	135. Identificación medio de transporte	136. Lugar de embarque	Cód.
			Año Mes Día			

6	124. Tipo de documento	125. Número de identificación	126. DV	127. Primer apellido	128. Segundo apellido	129. Primer nombre	130. Otros nombres
	131. Razón social						

132. Nacionalidad bandera	Cód.	133. No. Manifiesto de carga	134. Fecha manifiesto	135. Identificación medio de transporte	136. Lugar de embarque	Cód.
			Año Mes Día			

7	124. Tipo de documento	125. Número de identificación	126. DV	127. Primer apellido	128. Segundo apellido	129. Primer nombre	130. Otros nombres
	131. Razón social						

Espacio reservado para la DIAN

4. Número de formulario

Exportador	20. Tipo de documento	18. Número de identificación	6. DV.	7. Primer apellido	8. Segundo apellido	9. Primer nombre	10. Otros nombres
	11. Razón social						

Documentos soporte y vistos buenos

	137. No. de serie	138. Cód. documento	139. Descripción	140. No. del documento	141. No. Identificación del emisor	142. DV	143. Nombre del emisor
1	144. Fecha expedición	145. Fecha vencimiento	146. Cód. Moneda	147. Monto del documento	148. Unidad comercial	Cód.	149. Cantidad unidad comercial
	Año Mes Día	Año Mes Día					
2	137. No. de serie	138. Cód. documento	139. Descripción	140. No. del documento	141. No. Identificación del emisor	142. DV	143. Nombre del emisor
	144. Fecha expedición	145. Fecha vencimiento	146. Cód. Moneda	147. Monto del documento	148. Unidad comercial	Cód.	149. Cantidad unidad comercial
	Año Mes Día	Año Mes Día					
3	137. No. de serie	138. Cód. documento	139. Descripción	140. No. del documento	141. No. Identificación del emisor	142. DV	143. Nombre del emisor
	144. Fecha expedición	145. Fecha vencimiento	146. Cód. Moneda	147. Monto del documento	148. Unidad comercial	Cód.	149. Cantidad unidad comercial
	Año Mes Día	Año Mes Día					
4	137. No. de serie	138. Cód. documento	139. Descripción	140. No. del documento	141. No. Identificación del emisor	142. DV	143. Nombre del emisor
	144. Fecha expedición	145. Fecha vencimiento	146. Cód. Moneda	147. Monto del documento	148. Unidad comercial	Cód.	149. Cantidad unidad comercial
	Año Mes Día	Año Mes Día					
5	137. No. de serie	138. Cód. documento	139. Descripción	140. No. del documento	141. No. Identificación del emisor	142. DV	143. Nombre del emisor
	144. Fecha expedición	145. Fecha vencimiento	146. Cód. Moneda	147. Monto del documento	148. Unidad comercial	Cód.	149. Cantidad unidad comercial
	Año Mes Día	Año Mes Día					
6	137. No. de serie	138. Cód. documento	139. Descripción	140. No. del documento	141. No. Identificación del emisor	142. DV	143. Nombre del emisor
	144. Fecha expedición	145. Fecha vencimiento	146. Cód. Moneda	147. Monto del documento	148. Unidad comercial	Cód.	149. Cantidad unidad comercial
	Año Mes Día	Año Mes Día					
7	137. No. de serie	138. Cód. documento	139. Descripción	140. No. del documento	141. No. Identificación del emisor	142. DV	143. Nombre del emisor
	144. Fecha expedición	145. Fecha vencimiento	146. Cód. Moneda	147. Monto del documento	148. Unidad comercial	Cód.	149. Cantidad unidad comercial
	Año Mes Día	Año Mes Día					
8	137. No. de serie	138. Cód. documento	139. Descripción	140. No. del documento	141. No. Identificación del emisor	142. DV	143. Nombre del emisor
	144. Fecha expedición	145. Fecha vencimiento	146. Cód. Moneda	147. Monto del documento	148. Unidad comercial	Cód.	149. Cantidad unidad comercial
	Año Mes Día	Año Mes Día					
9	137. No. de serie	138. Cód. documento	139. Descripción	140. No. del documento	141. No. Identificación del emisor	142. DV	143. Nombre del emisor
	144. Fecha expedición	145. Fecha vencimiento	146. Cód. Moneda	147. Monto del documento	148. Unidad comercial	Cód.	149. Cantidad unidad comercial
	Año Mes Día	Año Mes Día					
10	137. No. de serie	138. Cód. documento	139. Descripción	140. No. del documento	141. No. Identificación del emisor	142. DV	143. Nombre del emisor
	144. Fecha expedición	145. Fecha vencimiento	146. Cód. Moneda	147. Monto del documento	148. Unidad comercial	Cód.	149. Cantidad unidad comercial
	Año Mes Día	Año Mes Día					



Declaración de Exportación



600

Página de Hoja No. 8

Espacio reservado para la DIAN

4. Número de formulario

El Reportador	20. Tipo de documento	18. Número de identificación	6. DV.	7. Primer apellido	8. Segundo apellido	9. Primer nombre	10. Otros nombres
	11. Razón social						

Continuación Descripción Subpartidas Declaradas

171. No. Grupo	172. No. Serie
----------------	----------------

173. Descripción

ANEXO V

Anexo 5. Factura comercial

Factura Comercial de Exportación						
Datos del Exportador (Shipper Exporter)			# de Factura (Comercial Invoice N°)			
			# de Orden	B/L AWD N°		
Consignatario (Consignee)			País de Origen		Fecha de Embarque	
			Términos de Pago (Terms of Payment)			
Intermediario (Intermediate Consignee)			Referencias Exportación (Export References)			
Embarcador (Forwarding Agent)			Puerto de Embarque (Port of Embarkation)			
			Referencia Línea (Exporting Carrier Route)			
Este documento describe la Venta y Términos de Pago. (This document describes the Sale and Terms of Payment.)						
Packs.	Cantidad (Quantity)	Peso Neto (Net WT.)	Peso Bruto (Gross WT.)	Descripción de Mercadería (Description of Merchandise)	Precio Unitario (Unit Price)	Precio Total (Total Value)
Marcas en Bultos (Package Marks)				Cargos Adicionales (Misc. Charges)		
				Total Factura (Invoice Total)		
Certificaciones (Certifications)						
_____ Autorización (Authorization)						

ANEXO VI

Anexo 6. Carta porte aéreo

Embarcador		CARTA PORTE			
Consignatario		Número de Carta Porte	Agente Despachante		
Notificar a		CONTACTO:			
Chofer		Logo de la empresa			
Placa Cabezal	Lugar de Carga				
Lugar de Descarga	Destino Final				
NUMERO DE CONTENEDORES MARCAS Y NUMEROS	DESCRIPCION DE MERCADERIAS	PESO BRUTO (KGS)	CUBICAJE		
<p><small>Las muestras aquí descritas son aceptadas en aparentes buen orden y condición (excepto como notado por el transportista sujeto a las condiciones de este contrato a la atención del shipper mostrado en la nota concerniente limitación de obligaciones del transportista). Shipper debe incrementar la limitación de obligaciones declarando un valor más alto al el transportista y pagando un cargo suplementario si es requerido. Transportista no está obligado con las cargas hasta que sean recibidas en su terminal o aeropuerto. Subcontrato e indemnización: Todos los embarques deben ser asegurados por el cliente o en su efecto por el cual debe ser notificado para realizar la operación. De otra forma el embarque estará sujeto a los términos de conocimiento de embarque master en referencia al seguro y los reclamos. Método de transporte: , promete transportar la carga dentro de un tiempo razonable a el punto de destino usando ya sea transporte aéreo, marítimo y terrestre o una combinación de estos. Otros: La responsabilidad de , está limitada a lo especificado por las leyes pertinentes al transporte y efectivos en Costa Rica.</small></p>					
Item Nº	Freight charges				
	Cargos			Prepagado	Collect
Signature		Exchange rates	TOTAL		
Rate	By: _____				
NUMERO TOTAL DE BULTOS O PAQUETES TRANSPORTADOS		NUMERO DE CARTA PORTE	Lugar y fecha de emisión		

ANEXO VII

Anexo 7. Certificado de origen

ACUERDO PARA EL FORTALECIMIENTO DE LA ASOCIACION ECONOMICA ENTRE LOS ESTADOS UNIDOS MEXICANOS Y EL JAPON

CERTIFICADO DE ORIGEN

1. Nombre y Domicilio del Exportador		Número de Certificación:			
		3. Nombre y Domicilio del Importador:			
2. Nombre y domicilio del productor:		4. Detalles de transporte (opcional)			
5. Clasificación arancelaria SA	6. Descripción del (los) bien(es):	7. Cantidad	8. Criterio para trato Preferencial	9. Otras instancias	10. Factura
11. Observaciones:					
12. Declaración del Exportador o Productor: El que suscribe declara que: - el (los) bien(es) arriba descrito(s) cumple(n) con la (las) condición(es) requerida(s) para la expedición del presente certificado; - la información que respalda el presente Certificado es verdadera y exacta, y asumo la responsabilidad de comprobar dichas representaciones de conformidad con el Acuerdo. Lugar y Fecha:			13. Certificación: El que suscribe certifica, sobre la base de la documentación necesaria que ampara este Certificado, que el (los) bien(es) anteriormente mencionado(s) es (son) considerado(s) como originarios. Este Certificado se compone de _ hojas, incluyendo todos sus anexos. Oficina de la autoridad gubernamental competente o Designado:		
Firma: Nombre:			Sello		
Empresa:			País de expedición:		
Cargo: Teléfono/Fax: Correo electrónico:			Lugar y Fecha: Firma:		

ACUERDO PARA EL FORTALECIMIENTO DE LA ASOCIACIÓN ECONÓMICA ENTRE LOS ESTADOS UNIDOS MEXICANOS Y JAPÓN

CERTIFICADO DE ORIGEN

Hoja Anexa

Llenar a máquina o con letra de imprenta o molde.

						Número de Certificación:	
2. Nombre y Domicilio del Productor:							
5. Clasificación arancelaria SA	6. Descripción del (los) bien(es)			7. Cantidad	8. Criterio para trato Preferencial	9. Otras instancias	10. Factura
Exportador o Productor				Autoridad gubernamental competente o Designado		Número de Hoja Anexa	
Nombre: Firma:				Oficina: Firma:			

ANEXO VIII

Anexo 8. Carta de encomienda

HOJA MEMBRETADA DE LA EMPRESA

CARTA DE ENCOMIENDA AL AGENTE ADUANAL

(Nombre de Aduana) a _____ de _____ de 2017

Servicio de Administración Tributaria

Administración General de Aduanas

Administración de Contabilidad y Glosa

Padrón de Importadores.

ATN: C. ADMINISTRADOR GENERAL DE ADUANAS

PRESENTE.-

(Nombre del Representante) en mi carácter de Representante Legal (acreditado conforme al artículo 19 del Código de la Federación mediante escritura pública (Folio de Acta) de fecha DD/MM/AA otorgada ante la fe del C.(nombre de notario) Notario Público Número (Numero) de la ciudad de (Ciudad)) de la empresa (Razón Social de la Empresa) con R.F.C. XXX-000000-XX0 y con domicilio fiscal para oír y recibir notificaciones ubicado en (Domicilio fiscal de la empresa), por medio del presente declaro bajo protesta de decir verdad:

De conformidad con lo establecido en los artículos 36, 40, 41, 54, la fracción III del Artículo 59 y artículos 66 y 67 de la Ley Aduanera en vigor, así como los artículos 18, 19 y 102 del Código Fiscal de la Federación que encomiendo a el (los) agente(s) aduanal(es) (Nombre completo del agente Aduanal) Patente 0000, para que en su carácter de Agente Aduanal efectúen el despacho aduanero así como los trámites relacionados con el mismo de las mercancías de comercio exterior a nombre de mi representada. La presente encomienda estará vigente por (Puede ser por un periodo específico, o por tiempo indefinido).

Así mismo manifiesto que es responsabilidad de mi representada, los datos correspondientes a cantidad descripción, composición y valor de toda(s) la(s)

mercancías que le encomiendo para su despacho aduanero; así como el pago en su totalidad de los importes que se generen por concepto de impuestos y honorarios

ATENTAMENTE:

(FIRMA AUTOGRAFA DEL REPRESENTANTE LEGAL)

(NOMBRE DEL REPRESENTANTE LEGAL)

ANEXO IX

CONTRATO DE COMPRAVENTA INTERNACIONAL

CONTRATO DE COMPRAVENTA INTERNACIONAL QUE CELEBRAN POR UNA PARTE LA EMPRESA **VIREYES D MÉXICO** EN SU CÁRACTER DE VENDEDORA, Y POR LA OTRA LA EMPRESA **INTERCONTINENTAL TRADING CORP** EN SU CARÁCTER DE COMPRADORA, A QUIENES EN LO SUCESIVO Y PARA EFECTOS DE ESTE CONTRATO SE LES DENOMINARÁ “LA VENDEDORA” Y “LA COMPRADORA” RESPECTIVAMENTE, AL TENOR DE LAS SIGUIENTES DECLARACIONES Y CLÁUSULAS:

D E C L A R A C I O N E S

DECLARA “LA VENDEDORA”

1. Que es una empresa legalmente constituida conforme a las leyes mexicanas según se acredita con el testimonio de la escritura **XXXX** pasada ante la fe del Notario Público **XXXX** Sr. **XXXXXXXXXX** en la ciudad de **XALAPA, VERACRUZ** México y que pasa a formar parte integrante de este contrato como anexo N° (1).
2. Que su legítimo representante es el Sr. **LIC. TOMÁS ABEL VICTORIA CORIA** en su calidad de apoderado, según se acredita con el testimonio que se indica en el punto que antecede.
3. Que entre su objeto social se encuentra la fabricación y comercialización, tanto nacional como internacional, de: **PUROS DE TABACO** contando para ello con la capacidad de suministro, así como, con todos los elementos humanos, materiales y técnicos necesarios para cumplir con el objeto de este contrato.
4. Que su establecimiento se encuentra ubicado en **BARRIO CAMPECHE, CALLE JAIME NUNÓ #47 C.P. 95720, SAN ANDRÉS TUXTLA, VERACRUZ**, México, el cual se señala como único para todos los efectos de este contrato.

DECLARA “LA COMPRADORA”

1. Que es una empresa legalmente constituida conforme a las leyes de **Japón** según se acredita **con la razón social INTERCONTINENTAL TRADING CORP** y que pasa a formar parte de este contrato como anexo N° (2).
2. Que su legítimo representante es el **SR.XXXXX** en su carácter de **PRESIDENTE Y DIRECTOR REPRESENTATIVO** y que está facultado para suscribir este contrato de conformidad con el instrumento señalado en el punto anterior.
3. Que entre otras actividades se dedica a la comercialización e importación de los productos objeto de este contrato, que conoce en cuanto a especificaciones, calidad y demás características y que tiene interés en adquirirlos en términos del mismo.
4. Que cuenta con la solvencia económica y moral para el pago del precio de la mercancía en los montos y forma estipulados en este contrato.
5. Que su establecimiento se encuentra ubicado en **XXXXXXX** mismo que señala como único para todos los efectos de este contrato.

AMBAS PARTES DECLARAN

Que tienen interés en celebrar el presente contrato de buena fe, de acuerdo con las siguientes:

CLÁUSULAS

PRIMERA:

Objeto del Contrato: “LA VENDEDORA” se obliga a enajenar y “LA COMPRADORA” a adquirir **540 CAJAS DE MADERA DE PUROS DE TABACO CON UN CONTENIDO DE 10 PUROS CADA ENVASE** según se describe **EN LA FICHA TÉCNICA** que pasa a formar parte integrante de este contrato como anexo N° (3).

SEGUNDA:

Precio de las Mercancías: “LA COMPRADORA” se obliga a pagar como precio por la mercancía objeto de este contrato, la cantidad de **XXXX DÓLARES** por cotización **DDP** en INCOTERMS CÁMARA DE COMERCIO INTERNACIONAL (CCI) 2000.

Las partes podrán modificar el precio señalado por variaciones en el mercado internacional, debido a circunstancias graves de tipo político, económico o social que perjudique a cualquiera de ellas.

TERCERA

Forma de Pago: "LA COMPRADORA" se obliga a pagar el precio acordado en la cláusula que antecede mediante carta de crédito pagadera a la vista, confirmada e irrevocable a cargo del banco **XXXXX** con plaza en la ciudad de **XALAPA, VERACRUZ** México y con **XXX** días de vigencia, contra presentación de factura, documentación de embarque y certificados que amparen la remisión de la mercancía.

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

CUARTA

Entrega de la Mercancía: "LA VENDEDORA" se obliga a entregar la mercancía objeto de este contrato el día **XXXXX** de las **XXXXX** HORARIO DEL LUGAR DE ENTREGA en **DOMICILIO, JAPÓN** de acuerdo con el INCOTERM de la CCI 2000, establecido en el presente contrato.

Cualquier imprecisión en este sentido, entrará en acción el derecho aplicable, concretamente la Convención de "Viena 80" en la parte conducente de su articulado (arts. 31 a 34).

QUINTA

Envase y Embalaje: "LA VENDEDORA" declara que la mercancía objeto de este contrato se encuentra debidamente envasada de conformidad con las normas técnicas de la materia y cuenta con el sistema de embalaje apropiado para su adecuado manejo, transporte y entrega.

SEXTA

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

SÉPTIMA

Marca de la Mercancía: “LA VENDEDORA” declara que la marca de la mercancía objeto de este contrato se encuentra debidamente registrada ante autoridad competente con N° de registro **XXXX** y de fecha **XXXXX** su vez “LA COMPRADORA” se obliga a respetar el uso de dicha marca y a dar aviso de cualquier mal uso que observe en su país.

OCTAVA

El presente contrato se dará por terminado cuando “LA COMPRADORA” reciba el producto en términos del mismo y “LA VENDEDORA” obtenga el pago en el mismo sentido.

NOVENA

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

DÉCIMA

Idioma: Las partes acuerdan que para fines de la elaboración, celebración y suscripción de este contrato se utilizarán los idiomas naturales de cada una de ellas, o en su caso, los idiomas oficiales de los dos países donde las partes tengan su

establecimiento respectivamente. En caso de conflicto por interpretación del presente contrato en virtud de su elaboración, celebración y suscripción en los dos idiomas referidos, prevalecerá la interpretación del: **INGLÉS**

DECIMOPRIMERA

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

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

DECIMOSEGUNDA

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

DECIMOTERCERA

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

DECIMOCUARTA

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

DECIMOQUINTA

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

DECIMOSEXTA

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

DECIMOSÉPTIMA

Cláusula Compromisoria: Todas las desavenencias que deriven de este contrato serán resueltas definitivamente de acuerdo con las Reglas de Arbitraje del Centro de Arbitraje de México (CAM), por uno o más árbitros nombrados conforme a dichas Reglas. Con tres árbitros en el idioma inglés, el arbitraje se llevará a cabo en el territorio mexicano.

DECIMOCTAVA:

Este acuerdo constituye el entendimiento integral entre las partes.

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

En señal de conformidad con todos los acuerdos pactados en el presente contrato, las partes suscriben este documento en la ciudad de **XXXX**, a los **XXXX** Días del mes de **XXX** 2017.

.....

EL VENDEDOR

.....

EL COMPRADOR

ÍNDICE DE TABLAS

2.1 Análisis FODA.....	14
2.2 Planes Futuros.....	18
4.1 Fracción Arancelaria México.....	28
4.2 Competencia Nacional.....	30
4.3 Producción Tabaco Nacional.....	30
4.4 Datos Generales.....	32
4.5 Tipo de Cambio.....	33
4.6 Países que exportan puros a Japón en 2016	35
4.7 Producción Japón.....	36
4.8 PIB por sector.....	41
4.9 Puros importados a Japón en 2016.....	41
4.10 Precios Puros.....	42
4.11 Clientes Potenciales.....	45
4.12 Competencia.....	50
4.13 Fracción Arancelaria Japón.....	51
5.1 Costo DDP.....	57
5.2 Costo CPT.....	58
5.3 Precios YEN/MXN Mercado Japón.....	59
5.4 Precios USD/MXN Mercado Japón.....	60
5.5 Margen de Utilidad	61
5.6 Precio de Venta Final.....	62
5.7 Comparación de precios en mercado japonés.....	63
5.8 Ferias Internacionales.....	67
6.1 Riesgos Internos	70
6.2 Riesgos Externos.....	71
6.3 Planes de Contingencia.....	73
7.1 Costo Materia Prima.....	75
7.2 Costo Mano de Obra Directa e Indirecta.....	76

7.3 Gastos.....	76
7.4 Otros Gastos.....	77
7.5 Estado de Resultados.....	77
7.6 Estado de Resultados primer semestre 2017.....	78
7.7 Balance General.....	79
7.8 Razones Financieras.....	80
7.9 Interpretación de Razones Financieras.....	82
7.10 Estado de Resultados proyectado a 5 años.....	82
7.11 Balance General proyectado a 5 años.	83
7.12 Estado de Flujos de Efectivo proyectado a 5 años.....	84
7.13 Punto de Equilibrio.....	84
7.14 TIR y Valor Presente Neto.....	85

ÍNDICE DE GRÁFICAS

4.1 Países que exportan puros a Japón 2015.....	34
4.2 Producción de Tabaco Japón vs México.....	37

ÍNDICE DE IMÁGENES

2.1 Organigrama	15
2.2 Macro localización.....	16
4.1 Micro localización.....	17
4.2 Diagrama de flujo proceso de producción.....	22
4.3 Bolsas de celofán.....	24
4.4 Envase cajas madera de cedro.....	24
4.5 Etiqueta.....	25
4.6 Mapa de Japón.....	32

