



UNIVERSIDAD VERACRUZANA

Facultad de Contaduría y Administración

PROYECTO DE EXPORTACIÓN

“Ganado en pie a Texas, Usa”

para obtener el Diploma de:

Especialista en Administración del Comercio Exterior

Presentan:

Ariela Aguirre López

Claudia Alejandra González Valencia

Oscar Sánchez Riaño

Ricardo Vallejo Alemán

Asesor:

Mtro. José Netzahualcoyotl Olivares Salazar

ÍNDICE

RESUMEN EJECUTIVO	4
1. DESCRIPCIÓN DE LA EMPRESA	6
1.1 Antecedentes de la empresa.....	6
1.2 Aspectos Jurídicos	7
1.3 Misión, Visión y Valores de la Empresa.....	8
1.3.1 Misión:	8
1.3.2 Visión:	8
1.3.3 Valores:.....	8
1.4 Análisis FODA de la empresa	9
1.5 Equipo de Dirección	10
1.6 Estructura Organizacional.....	10
1.6.1 Descripción de puestos.....	11
1.7 Macro y Micro localización	13
1.8 Planes futuros	14
2. DESCRIPCIÓN DEL PRODUCTO	14
2.1 Características del producto	14
2.2 Proceso de producción	17
2.2.1 Diagrama de flujo.....	19
2.3 Envase y embalaje.....	21
3. ANÁLISIS DEL MERCADO	22
3.1 Descripción del sector en México	22
3.2 Descripción del país región.....	23
3.3 Descripción del sector en el país destino.....	26
3.4 Consideraciones políticas y legales	27
3.5 Consideraciones económicas	28
3.6 Consideraciones culturales y sociales	29
3.7 Mercados objetivos	31
3.8 Clientes potenciales	33

3.9 Estrategia de entrada propuesta.....	34
3.10 Investigación de mercados	35
3.11 Competencia	40
3.12 Barreras de entrada	41
4. OPERACIONES PARA LA EXPORTACIÓN	44
4.1 Logística y distribución.....	44
4.2 Documentación para la exportación.....	47
4.3 Aspectos del precio.....	49
4.4 Aspectos de promoción.....	51
4.5 Formas de pago y contratación.....	52
4.6 Soporte al cliente	52
5. ANÁLISIS DE RIESGO.....	52
5.1 Riesgos internos para el proyecto.....	52
5.2 Riesgos externos para el proyecto.....	52
5.3 Planes de Contingencia	53
5.4 Seguros.....	54
6 ANÁLISIS FINANCIERO.....	55
6.2 Proyecciones Financieras	56
7 CONCLUSIONES:	60
ANEXOS	62
Anexo A. Fichas de puestos.....	63
Anexo B. Contrato de compraventa	75
Anexo C. Formatos para exportación.....	78
BIBLIOGRAFÍA	88

RESUMEN EJECUTIVO

El presente trabajo contiene el desarrollo de un proyecto de exportación realizado para el “**Rancho Mecatepec**” ubicado en la comunidad el Chote municipio de Papantla, Veracruz, con la finalidad de penetrar en el mercado bovino en pie en el estado de Texas, USA.

El “**Rancho Mecatepec**” está dedicado a la producción de ganado en pie y equipado para la subsistencia del mismo, resaltando un proceso de alimentación sustentable, permitiendo generar una diferenciación del ganado bovino en México.

Este tipo de alimentación permite criar un ganado con mejores condiciones de engorda y producción de carne reduciendo los niveles de transgénicos. Las razas que se pretenden destinar a la exportación son las siguientes:

- Pardos Suizos
- BeefMaster

Se determinó al estado de Texas como mercado meta, debido a la importancia que este representa en la importación de ganado mexicano. Actualmente el Rancho Mecatepec realiza un abasto de ganado a nivel nacional, por lo que cuenta con experiencia en la comercialización de este producto.

El desarrollo del presente proyecto de exportación engloba el análisis de mercado, logística y aspectos financieros del “Rancho Mecatepec”, que en su conjunto proporcionan la información pertinente para determinar la viabilidad de este proyecto de exportación de ganado en pie a Texas, Estados Unidos.

En la primera parte se incluyen y describen los aspectos jurídicos de la empresa la cual se integra como una persona física con actividad empresarial.

La estructura organizacional responde a las actividades que se realizan en el Rancho, por lo cual se propone un organigrama estableciendo los canales de comunicación pertinentes para el correcto funcionamiento de la institución.

El análisis de mercado muestra que el sector alimentario en específico de la carne tiende a incrementarse principalmente en países desarrollados. Por otra parte el Estado de Texas es el principal productor de ganado en EUA y también principal importador de ganado el cual se destina a su abasto nacional.

El tratado internacional entre México y Estados Unidos TLCAN facilita la negociación entre ambos países, así como beneficios dejando exento de arancel e impuestos a la importación del producto mencionado.

En el apartado de logística se determinó la transportación por ruta carretera profundizando en cada una de las etapas necesarias para lograr una exportación exitosa considerando las particularidades del ganado para que logre llegar en estado óptimo a la Aduana de Ciudad Juárez Chihuahua.

Por último, en los aspectos financieros se presenta la situación económica actual de la empresa y con esto se parte para la realización de proyecciones financieras que nos indiquen la viabilidad del proyecto de exportación. Esto se realizó con diferentes estimaciones tales como: valor presente neto, tasa interna de retorno, punto de equilibrio y razones financieras. Con lo que se concluye que el proceso de exportación generará mayores utilidades al “Rancho Mecatepec”.

1. DESCRIPCIÓN DE LA EMPRESA

1.1 Antecedentes de la empresa

A raíz de la guerra civil española suscitada en los años 30 Don Jorge Evaristo Trueba Maza emigró de su país de origen España y se estableció con algunos familiares en la ciudad de Papantla, Veracruz como nuevo lugar de residencia.

Don Jorge comenzó a trabajar en la llamada “**Casa Trueba**” propiedad de sus familiares, establecimiento que actualmente existe dedicado a la venta de productos para la ganadería, agricultura y campo. Es aquí donde le nace el amor por la tierra y con el producto de su trabajo compra su primera parcela y unos pocos animales.

Con el paso del tiempo logra transformar la devastada selva tropical por la explotación de petróleo en praderas; cuidando el equilibrio en la vegetación natural nativa y conservando arboles de maderas preciosas. Inició su ganadería bovina con cruce de ganado criollo de la región y toros de raza Cebú Indo Brasil, posteriormente ese producto de ganado lo cruzó con Suizo Europeo y Suizo Americano manteniendo una línea de doble propósito en carne y leche. En el ocaso de su vida en el año de 1995 el mercado estaba exigiendo ganado especializado con mayor rendimiento y calidad en canal, fue cuando adquirió un semental Beefmaster. En este mismo año muere a la edad de 85 años logrando tener un total de 3000 hectáreas aproximadamente mismas que hereda a sus familiares.

“**El Rancho Mecatepec**” de aproximadamente 100 hectáreas se lo heredó a su nieto Jorge Manuel Trueba Domínguez, el cual desde hace 20 años ha trabajado logrando que actualmente cuente con instalaciones de primera que pocos ranchos en la zona tienen, así como maquinaria y equipamiento de punta.

Su dueño se encuentra inscrito como socio en el padrón de la asociación ganadera local del municipio de Papantla, Ver y funge tesorero de la actual mesa directiva de dicha asociación.

1.2 Aspectos Jurídicos

El “**Rancho Mecatepec**” es una empresa constituida legalmente desde hace 20 años, ubicada en la carretera estatal Chote – Espinal Km. 4 en la localidad de El Chote del municipio de Papantla de Olarte, Veracruz.

Opera en la persona de Jorge Manuel Trueba Domínguez como persona física con actividad empresarial con el RFC: TUDJ8403083PA.

El ganado que se vende se factura y las crías que nacen se venden por medio de patente o fierro quemado. Ambos conceptos son requisitos que exige la autoridad de en materia de Ganadería, con motivo de acreditar la propiedad del ganado.

Se entiende por patente ganadera, el documento oficial que extiende el Gobierno del Estado, por conducto de la Dirección de Ganadería, con motivo del registro de fierros, marcas y señales u otras formas de identificación autorizada, para dar carácter legal a su uso y que sirve al ganadero criador para acreditar la legítima propiedad de su ganado.

La patente es para el uso exclusivo de los ganaderos criadores y ampara únicamente el ganado que se haya dado de alta durante el refrendo y que esté herrado o identificado con el fierro, marcas y señales registrados en la misma.

La patente de ganado y el fierro quemador, son para uso exclusivo de su dueño, solo podrán hacer uso de la patente personas ajenas, cuando sean debidamente apoderadas por el propietario con poder notarial que contenga clausula especial para actos de dominio.

Con la finalidad de contar con un registro de unidades de producción de las especies pecuarias existentes en el territorio nacional, se diseñó una base de datos básicos de dichas unidades de producción pecuaria (UPP), asignando dos

códigos únicos que corresponden a la clave de unidad de producción pecuaria y a la clave de él o los propietarios de ganado dentro de cada UPP.

1.3 Misión, Visión y Valores de la Empresa

Actualmente, la empresa no tiene documentada una planeación estratégica por lo que con base en la información proporcionada por el empresario y para fines de este proyecto se propone la siguiente misión, visión y valores de esta organización.

1.3.1 Misión:

Criar ganado de alta calidad en un entorno natural y con procesos sustentables que provoquen el menor daño al ambiente, propiciando la reducción de transgénicos en la carne, asegurando su calidad y bienestar para el consumo.

1.3.2 Visión:

Ser uno de los productores referentes en el ámbito de la producción ganadera sustentable de la región, para lograr abastecer nuevos mercados internacionales priorizando siempre la calidad sobre el volumen.

1.3.3 Valores:

Ética: Todas las actividades del “**Rancho Mecatepec**” se realizan en el ánimo de valores, contribuyendo así a un mejor funcionamiento en todas las áreas organizacionales, respetando y valorizando el capital humano y el medio ambiente.

Honestidad: Las decisiones y operaciones dentro del “**Rancho Mecatepec**” se realizan con total transparencia y honestidad, protegiendo el desarrollo y los intereses de los que forman parte de la organización; así como nuestros clientes.

Responsabilidad social: En el “**Rancho Mecatepec**” entendemos el compromiso que generamos con nuestra sociedad y medio ambiente, por lo que nuestros

procesos y esfuerzos favorecen a estos sectores, contribuyendo así al desarrollo económico y social.

Respeto: Dentro de la organización el buen trato y respeto entre los empleados es primordial para lograr un ambiente de cooperación, que sea agradable para la convivencia del personal y el desarrollo de sus actividades.

1.4 Análisis FODA de la empresa

Derivado del estudio de los factores internos y externos de la empresa, se realizó el análisis FODA que se presenta a continuación:

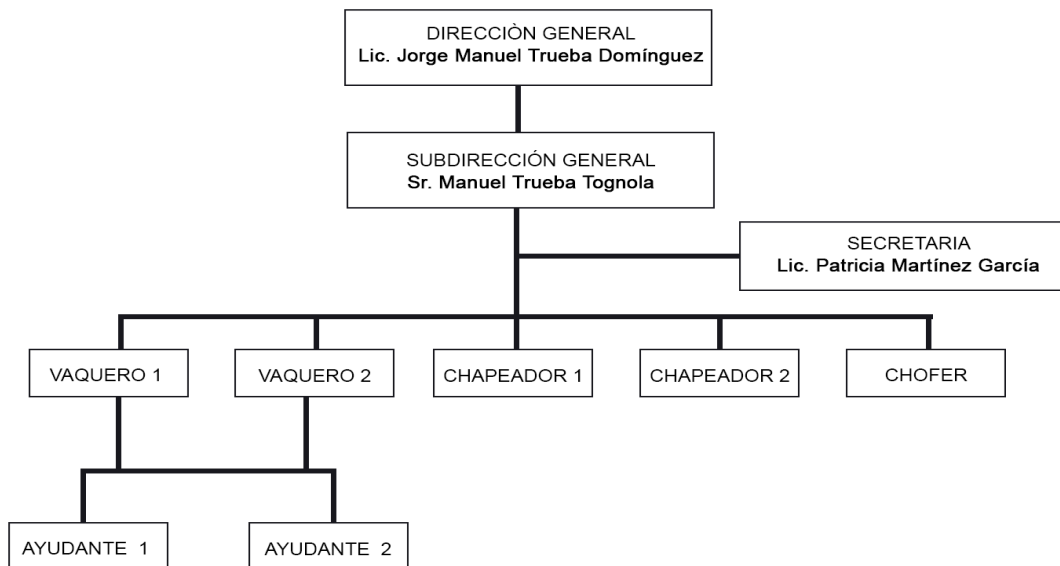
<p>FORTALEZAS</p> <ul style="list-style-type: none"> • La ubicación del rancho a pie de carretera estatal. • El terreno del rancho es plano lo que permite que al tecnificar se ocupe menos gente (chapear, empacadoras, cegadoras). • Cuenta con arroyo el cual provee de agua al rancho, reduciendo costos • Instalaciones de primera (corrales, embarcaderos, bebederos, bodegas, jaulas, etc.). 	<p>DEBILIDADES</p> <ul style="list-style-type: none"> • En el rancho pasan ductos de PEMEX generando daños en los pastos y los animales. • El rancho está ubicado en zona de garrapatas. • No cuenta con ningún tipo de certificación. • No cuenta con identidad institucional que refuerce las actividades económicas.
<p>OPORTUNIDADES</p> <ul style="list-style-type: none"> • Abrir camino a la exportación de animal en pie. • Incrementar otras razas de ganado. • Certificación de ganado orgánico que permita incrementar el precio impuesto por el mercado. 	<p>AMENAZAS</p> <ul style="list-style-type: none"> • Fenómenos climatológicos propios de la región. • Epidemias. • Zona de alto nivel delictivo. • Incremento en las tendencias de alimentación libres de productos de origen animal.

1.5 Equipo de Dirección

Las decisiones siempre son tomadas por el Director General: Lic. Jorge Manuel Trueba Domínguez, consulta previa con el subdirector: Sr. Jorge Trueba Tognola.

1.6 Estructura Organizacional

La estructura organizacional actual de la empresa se muestra en el siguiente organigrama.



Las fichas de cada puesto se encuentran en el Anexo A.

1.6.1 Descripción de puestos

Director General

Es la cabeza de la organización, en él recaen las tomas de decisiones en general y sus funciones consisten en la supervisión de todas las áreas y en conjunto con el subdirector general decidir las acciones a realizar, cabe mencionar que estas mismas, consultadas previamente con la subdirección. Es la jerarquía mayor por ende toda la organización están a su cargo.

Subdirección general

En conjunto con la dirección general se toman las decisiones en relación a la empresa en todos sus ámbitos, comparte actividades directivas como la supervisión de todas las áreas y posee funciones específicas fungiendo como el enlace comercial de la organización.

Secretaria:

Se encuentra en relación directa con dirección y subdirección general sus funciones específicas son las siguientes:

- Encargada de Bancos
- Todos los procesos administrativos de la organización
- Funge como el enlace contable entre la organización y un contador externo

Vaquero

Sus funciones son íntimamente relacionadas con el campo y el bienestar del ganado, viven dentro del rancho y tienen a su cargo los ayudantes de temporada:

- Inspección de ganado (peso, vacunas, alimentación, etc.)
- Inspección de terreno y reparaciones (pastos, barandas, comederos etc.)
- Baños a animales

Ayudante de temporada

Es personal de llamado, es decir, en circunstancias específicas, trabajan en conjunto con los vaqueros y sus funciones son:

- Contención y arreo de cabezas de ganado
- Despunta de becerros (cortar cuernos)
- Ayuda en los baños
- Ayuda en reparaciones generales

Tractorista

Manejo y uso del tractor para cualquier tratamiento de la tierra, y en uso diario para el corte de zacate y acarreo a comedores.

Chapeadores

Se encargan de realizar chapeo o corte de zacate en lugares donde el tractor no entra, entre sus funciones incluyen el acarreo del mismo a comedores

Chofer

Sus funciones son destinadas a cualquier transportación personal por parte de dirección y subdirección general o requerimientos de la organización.

1.7 Macro y Micro localización

Macro localización

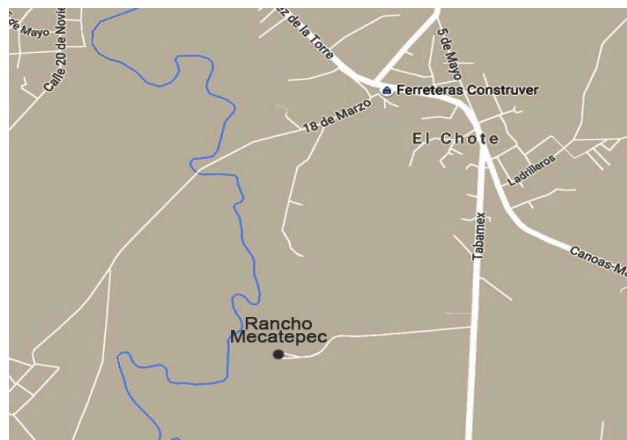
El rancho “Mecatepec” se encuentra ubicado en el estado de Veracruz, específicamente en el municipio de Papantla de Olarte.



(El Economista, 2017)

Micro localización

El rancho “Mecatepec” se encuentra ubicado en la Carretera estatal Chote-Espinal KM4 en la localidad de El Chote, municipio de Papantla de Olarte en el estado de Veracruz.



(INEGI, 2017)

1.8 Planes futuros

El rancho “Mecatepec” tiene dentro de sus objetivos a mediano plazo lograr la certificación de ganado orgánico “bioagricert” que permita incrementar el precio en el mercado.

Dicho proceso consiste en los siguientes pasos:

- Solicitud de acceso (formularios BAC).
- Relación técnica.
- Facilidades necesarias para evaluación.
- Operar en conformidad al esquema de certificación elegido.
- Respetar los reglamentos.
- Bioagricert organiza las actividades y la evaluación según los procedimientos específicos.
- Emisión del certificado.

2. DESCRIPCIÓN DEL PRODUCTO

2.1 Características del producto

El producto que se destinará a la exportación son becerros machos en pie de 280kg aproximadamente, de entre 12 a 18 meses de edad de las razas **Beefmaster y Pardos Suizos**. Libres de hernias o malformaciones, basando su alimentación en alimento con menor proporción de transgénicos.

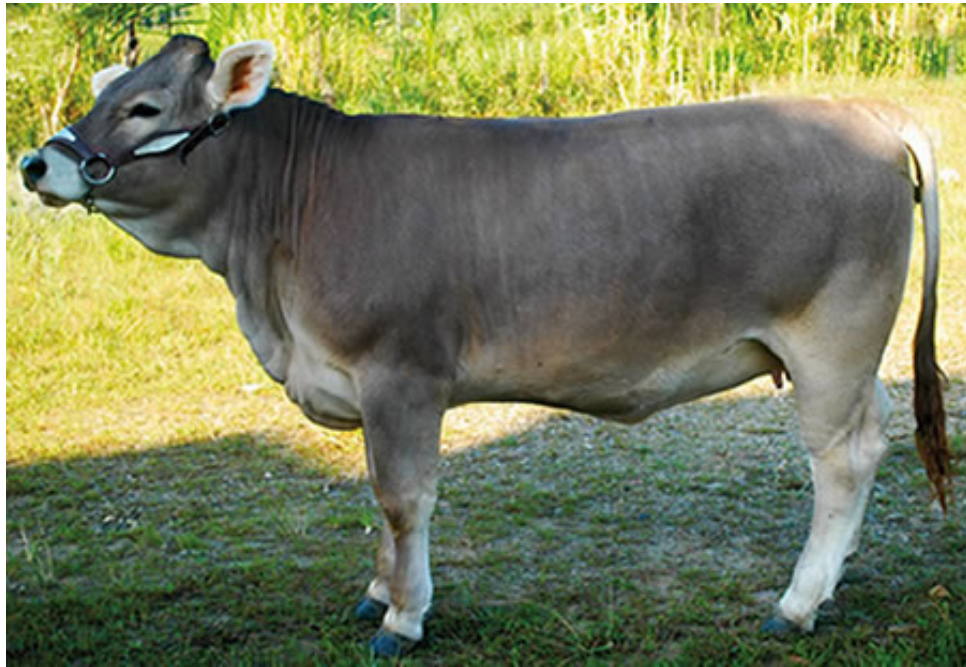
Con una capacidad de producción de 400 becerros por año.

BeefMaster: Los animales de la raza Beefmaster disponen de cuernos y alcanzan índices de crecimiento elevado. Resisten climas variados y se muestran afanosos por lograr el alimento. Rinden canales de magnífica condición. La piel es suelta y el color del pelaje es rojo castaño.



(Pinterest, 2017)

Pardos suizos: La raza Pardo Suizo tiene su capa de un sólo color "café-gris"; las áreas de un color más claro se localizan en los ojos, hocico, orejas y en las partes bajas de las patas. El pelo es corto, fino y suave, la piel pigmentada; muestra negro en la parte expuesta como en el hocico. Los cuernos son blancos con puntas negras, medios o pequeños, dirigidos hacia afuera y arriba, encorvándose en las puntas. La cabeza es ancha y moderadamente larga. La espalda es amplia y la línea dorsal recta. El pecho es profundo con costillas bien arqueadas, y los desarrollados cuartos traseros son carnosos. El Pardo Suizo es reconocido por sus buenas patas y pezuñas, rasgos necesarios en la evolución de la raza en los Alpes suizos, lo que confiere ventajas en el pastoreo. Las patas son algo cortas y las pezuñas son negras. La ubre está bien desarrollada, está en general bien adherida y tiene buenos pezones.



(Chihuahua, 2017)

La fracción arancelaria que rige nuestro producto en el territorio mexicano es la siguiente:

Sección: I Animales vivos y productos del reino animal

Capítulo: 01 Animales vivos

Partida: 0102 Animales vivos de la especie bovina.

SubPartida: 010290 Los demás.

Fracción: 01029099 Los demás. (SIICEX, 2017)

En cuanto al país destino la fracción arancelaria es la siguiente:

0102904030 *Live bovine animals, other, weighing 200 kg or more but less than 320 kg each. (USITC, 2017)

2.2 Proceso de producción

El proceso de producción para que el ganado se encuentre en óptimas condiciones para ser exportado se expresa de la manera siguiente:

Nacimiento Se mantiene en constante vigilancia en un lugar específico, hasta el destete del mismo, donde pueda ser amamantado, evitando daños como aplastamiento, heridas por aves de carroña, etc.

15 días Se realiza el primer baño, aislados del ganado grande para evitar daños, este baño consiste en agua y un fasciolicida; posteriormente se realiza con una periodicidad de 15 días aproximadamente.

1 mes Se le coloca el arete de SINIIGA.

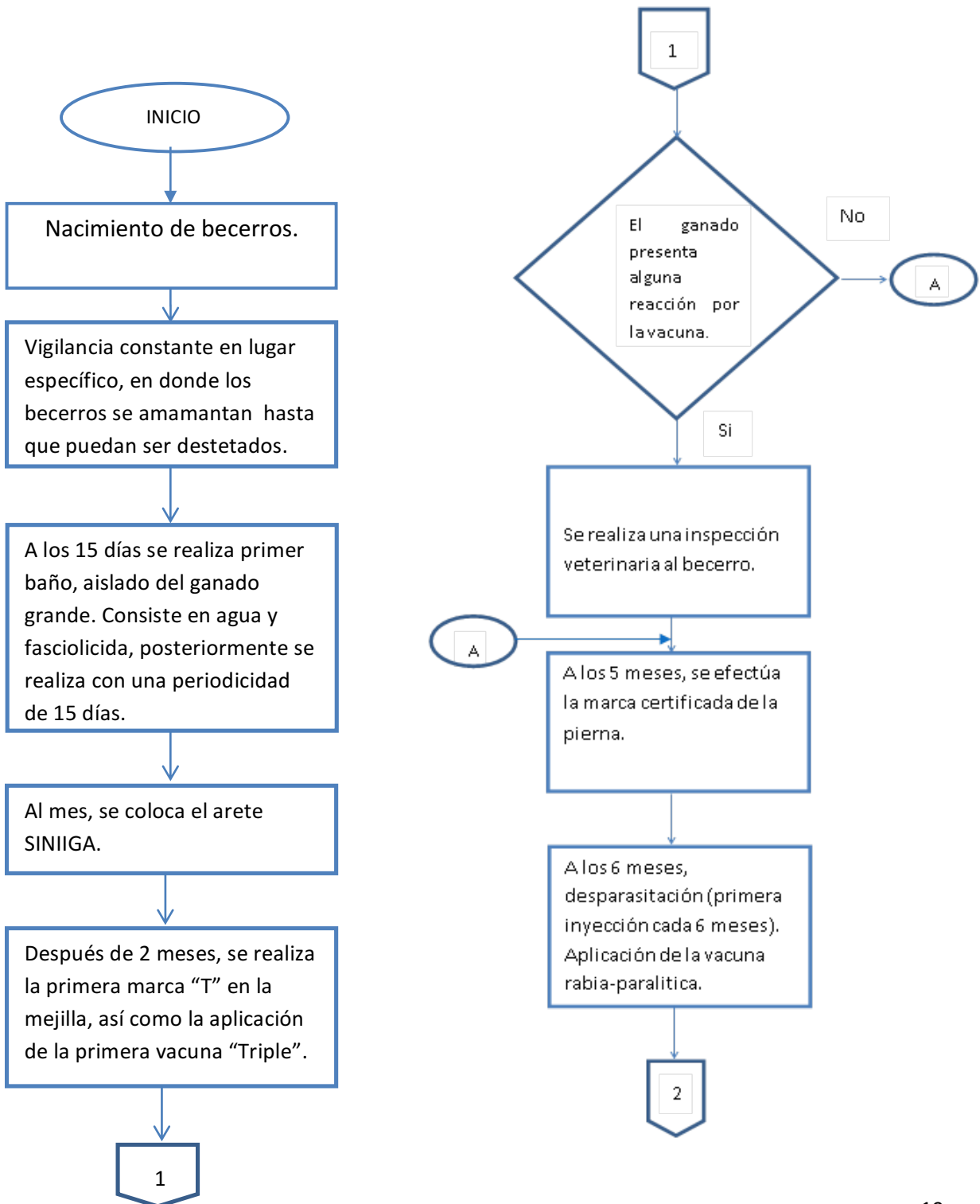
2 meses Se realiza la primera marca "T" en la mejilla, y se coloca la primera vacuna "Triple".

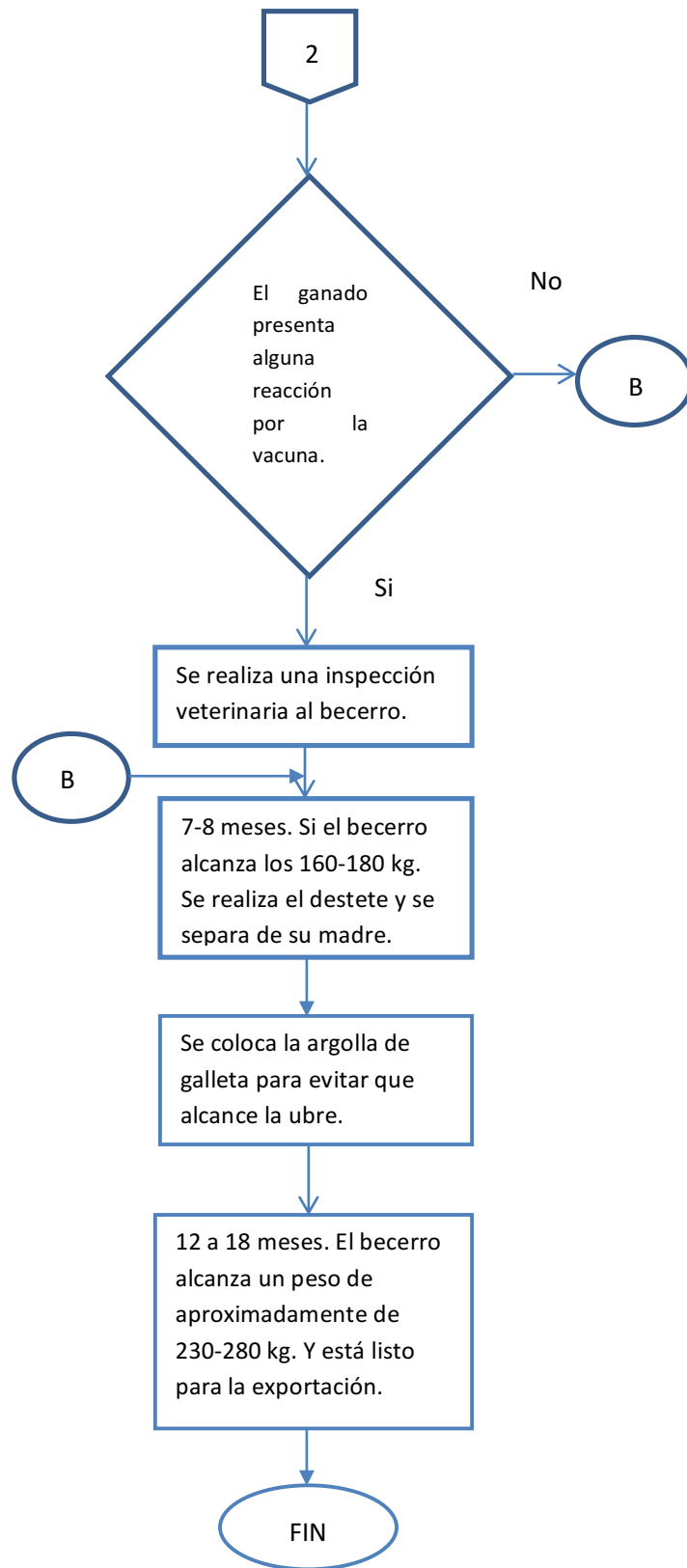
5 meses Se realiza la marca certificada en la pierna.

- 6 meses** Desparasitación – Primera inyección (cada 6 meses) - // En momentos diferentes pero durante los primeros 6 meses aplicación de la vacuna Rabia-paralítica.
- 7-8 meses** Si el becerro llega a los 160-180 kg aproximadamente se realiza destete, se separa de su madre y se coloca la argolla de galleta que impide que el becerro alcance la ubre.
- 12-18 meses** El becerro alcanza un peso de 280 kg y está listo para la exportación .

2.2.1 Diagrama de flujo

En el siguiente diagrama de flujo se expresa proceso de producción para que el ganado se encuentre en óptimas condiciones para ser exportado:





2.3 Envase y embalaje

El ganado en pie se entrega libre de cualquier envase, empaque y embalaje dado a la naturaleza del producto. Cada animal portará su arete de SINIIGA ya que es el único sistema de identificación oficial para el ganado el cual es necesario para poder comprar, vender o movilizar, este se otorga en las oficinas de SAGARPA.

Se utilizará un tráiler con un remolque compuesto por una jaula donde se trasladan alrededor de 77 cabezas de ganado presentadas con un peso total aproximado de 20,000 kg.



(Google.com, 2017)



(CFPP, 2017)

3. ANÁLISIS DEL MERCADO

3.1 Descripción del sector en México

El sector bovino de ganado en pie, ocupa en México el 2° lugar en las exportaciones agroalimentarias a nivel nacional, con un valor comercial de 1,719 millones de dólares. (SAGARPA, 2017)

Por otra parte México se encuentra en el 7° lugar a nivel mundial como oferente de proteína animal, y la carne mexicana es cada vez más aceptada y reconocida por sus altos estándares de calidad e inocuidad, como lo afirmó la Secretaría de Agricultura, Ganadería, Desarrollo Rural, Pesca y Alimentación SAGARPA en febrero de 2016.

Es así como también en la Encuesta Nacional Agropecuaria realizada en 2014 se observa que la entidad federativa que cuenta con mayor cantidad de ganado bovino es precisamente el Estado de Veracruz. Con esta información se observa que el sector ganadero en el país representa una oportunidad que puede aprovecharse aún más y que, en el caso del Rancho Mecatepec, puede llevarse al comercio exterior.

La producción nacional de cada uno de estos productos se incrementó en los últimos años como respuesta al crecimiento de la demanda y del ingreso de la población. Así, en 2008, el valor de la producción de carne en bovino y de leche ascendió aproximadamente a \$100 mil millones. (SAGARPA, 2017)

El sector de ganado bovino puede distinguirse en diferentes mercados, uno es aquel que se destina a la engorda, del cual el 25% se comercializa para la exportación a Estados Unidos, principalmente a Texas, Oklahoma y Kansas. Y el restante es para la producción nacional.

La exportación de ganado a Estados Unidos está en función de las condiciones del hato de ese país, la demanda de carne en ambos países y los precios relativos de forraje y carne entre EE.UU. y México, lo anterior según la información proporcionada en el Escenario Base del Sector Agropecuario en México.

México exporta animales vivos de la especie bovina a los siguientes cinco principales países:

1. EUA 14%
2. China 10%
3. Canadá 3%
4. India 2%
5. Rusia 1%

(TradeMaps, 2017)

3.2 Descripción del país región

Estados Unidos de Norteamérica

La región a la cual va dirigida el presente proyecto es a Texas el cual se encuentra en la frontera con México y limita al norte con Oklahoma.

Estados Unidos es la actual potencia económica del mundo, el inglés es el idioma predominante y su moneda oficial es el dólar estadounidense.

Su población es de 341.4 millones de habitantes, y en lo que respecta al PIB es de \$17.95 trillones teniendo un crecimiento anual de 2.4%.

Principales importaciones en 2015.

1. China 21.5%
2. Canadá 13.2%
3. México 13.2%
4. Japón 5.9%
5. Alemania 5.5%

Los mercados proveedores de animales vivos de la especie bovina a EUA son:

1. Canadá 17%
2. Australia 13%
3. México 11%

4. Brasil 3%

(TradeMaps, 2017)

Se identificó como mercado meta al estado de Texas, ya que su actividad económica está directamente relacionada con los negocios en México. Su cercanía con la frontera mexicana brinda la oportunidad de negocios para ambos países.

Texas

De acuerdo a la información encontrada en la página oficial del Departamento de Agricultura de Estados Unidos (AGRICULTURE, 2017), se obtuvieron datos que permitieron seleccionar a Texas como el mercado meta para el proyecto de exportación. Dichos datos se presentan a continuación.

El estado de Texas se encuentra como líder de Estados Unidos en los rubros de ganado, algodón, heno, ovejas, cabras y producción de mohair.

Las operaciones que desarrollan el sector agrícola y su valor en bienes raíces agrícolas se ubican por encima de cualquier otro estado de la nación.

En lo que respecta a la superficie utilizada para esta actividad, las tierras rurales, incluidos los bosques privados, totalizan 142 millones de acres¹, el 84% de la superficie total del estado.

Es el estado con mayor número de fincas y ranchos, con 248,800 fincas y ranchos que cubren 130,2 millones de acres.

En lo que concierne a la población del Estado de Texas el 12% de su población Texas reside en áreas rurales. 1 de cada 7 trabajadores texanos (14%) está en un trabajo relacionado con la agricultura.

¹ 1 acre equivale a 4046.86 m²

98.6% de las granjas y granjas de Texas son granjas familiares, sociedades o corporaciones familiares. La edad promedio de los agricultores y ganaderos de Texas es de 58 años.

El impacto económico de este sector se ve reflejado en los ingresos de efectivo que aportan las actividades agrícolas, incluyendo la madera, contribuye con aproximadamente \$ 20 mil millones anuales.

Por otra parte se enlistan los cinco productos principales de acuerdo al nivel ingresos aportados en efectivo en 2012:

- Ganado, \$ 10.5 mil millones.
- Algodón, \$ 2,2 mil millones.
- Leche, \$ 1.8 mil millones.
- Carne de ave, 1.700 millones de dólares.
- Invernadero y vivero, \$ 1.3 mil millones.

En cuanto a las exportaciones de Texas en el sector agrícola totalizaron 6,500 millones de dólares en 2012. Texas ocupa el lugar número 6 en el valor de las exportaciones agrícolas.

De acuerdo al rango nacional de Texas para las exportaciones de sus productos básicos son las siguientes:

- Algodón y semilla de algodón, 1.600 millones de dólares.
- Carne de res, 855 millones de dólares.
- Cueros y pieles, \$ 431 millones.
- Semillas para siembra, \$ 244 millones.
- Nueces de árbol, \$ 66 millones.

3.3 Descripción del sector en el país destino

El consumo anual per cápita de carne en los países en desarrollo se ha duplicado desde 1980. El crecimiento demográfico y el incremento de los ingresos, junto con los cambios en las preferencias alimentarias, han producido un aumento de la demanda de productos pecuarios.

Según las proyecciones de la FAO, la producción mundial de carne se habrá duplicado para el año 2050 y se prevé que la mayor parte del crecimiento se concentrará en los países en desarrollo. El consumo de cárnicos es más elevado para países desarrollados que en aquellos países subdesarrollados.

En lo que respecta al Estado de Texas la oficina de censos de Estados Unidos estima que su población era de 27, 469, 114 habitantes al primero de Julio de 2015, lo cual reflejó un incremento del 9.24% de la población desde el Censo de 2010.

Texas cuenta con un promedio de 10, 900, 000; cabezas de ganado aproximadamente, entre ganado propio de la región e importado; es por esto que en Texas se encuentra la mayor cantidad de corrales de los Estados Unidos y de este estado sale el 40% de los novillos gordos en los Estados Unidos.

Características de consumo para productos finales derivados del ganado en pie:

- Productos cárnicos procesados crudos. Algunos productos crudos típicos son: merguez, longaniza, bratwurst, embutido para el desayuno, hamburguesa o suflaki.
- Productos cárnicos curados. Productos típicos de este grupo es el jamón de York o el jamón tipo Virginia.
- Productos cárnicos crudos-cocidos. Productos típicos de este grupo son la mortadela, los perritos calientes, las salchichas de Frankfut, las salchichas de Viena y las albóndigas o pasteles de carne.
- Productos cárnicos precocinados-cocinados. Productos típicos de este grupo son los patés de hígado, las morcillas y carne tipo “corned beef”.

- Embutidos crudos fermentados. Productos típicos de este grupo son el chorizo y las salchichas de verano tipo salami.
- Productos cárnicos secos. Productos típicos de este grupo son las tiras de carne como el jerky o el “biltong”, el charqui o la pastirma.



(INEGI, 2017)

3.4 Consideraciones políticas y legales

México cuenta actualmente con un Tratado de Libre Comercio con Estados Unidos, por medio del cual se eliminan cualquier tipo de aranceles a la mayoría de los bienes. Este fue firmado el 4 de Octubre de 1988 e involucra a Canadá, Estados Unidos y México.

Sin embargo, debido a los recientes acontecimientos en materia política en los Estados Unidos es necesario mantenerse informados de los posibles cambios que puedan afectar a este proyecto.

3.5 Consideraciones económicas

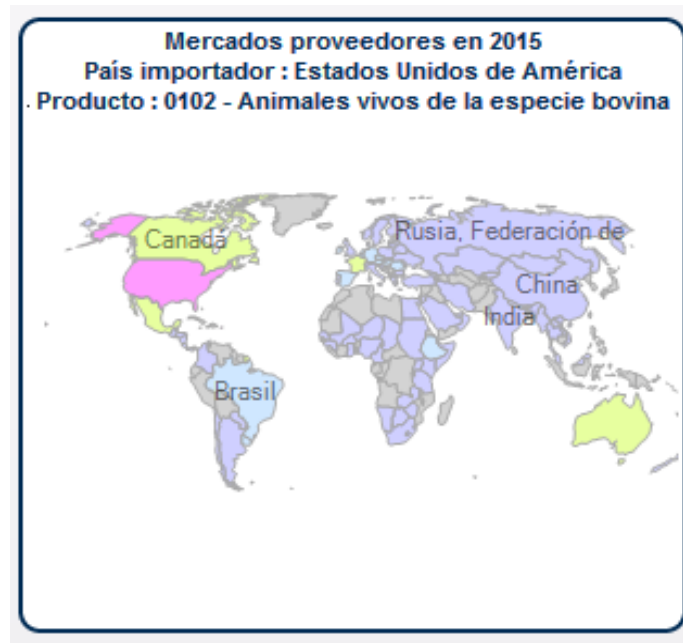
Dentro de las consideraciones económicas del país destino, es importante resaltar lo siguientes datos:

Salario mínimo	7.25 USD/hora
Tasa de desempleo	4.9%
PIB	18,036,648 millones de USD
Tipo de Cambio	18.82 USD/MXN
Balanza Comercial	-803,031.3 millones de USD
Balanza Comercial EUA/MEX	Xs=236,377 Ms=294,741 millones de USD

(Banco Mundial, 2017)

Los mercados proveedores de animales vivos de la especie bovina a EUA son:

- Canadá 17%
- Australia 13%
- México 11%
- Brasil 3%



(Maps, 2017)

3.6 Consideraciones culturales y sociales

Estados Unidos es uno de los países con mayor diversidad del mundo, desde su geografía hasta la composición demográfica; es imposible hablar de una característica única en este escenario de riqueza geográfica, racial, étnica y cultural.

El flujo de inmigrantes, que proceden de las más apartadas regiones del planeta o de las naciones limítrofes, ha sido continuo y constante desde hace 150 años. Por ejemplo, en 2013 vivían alrededor de 41,3 millones de inmigrantes en Estados Unidos, lo que representaba un 13% de la población total. Si se tienen en cuenta los hijos de inmigrantes nacidos en Estados Unidos -los llamados inmigrantes de segunda generación- la cifra alcanza los 80 millones, o lo que es lo mismo, un cuarto de los 316 millones de personas que viven en el país.

Cada rincón de Estados Unidos es único, y esto se refleja en las costumbres de sus habitantes. Es uno de los países con más fiestas locales y tradiciones que

podemos encontrar alrededor del mundo. A nivel estatal la más importante es el día de Acción de Gracias, que se celebra el último jueves del mes de noviembre y tiene su origen en tradiciones aborígenes y europeas que celebraban el final de las cosechas y agradecían los buenos resultados. Actualmente, se suele conmemorar con un banquete con familiares y amigos.

Generalmente su dieta se basa en comida rápida o platos precocinados que se preparan en casa en cuestión de minutos. El desayuno es su comida más importante del día, seguido por una comida fuerte al mediodía y una cena ligera a base de sopas o sándwiches por la noche.

Sin embargo, en lo que se refiere a restaurantes, cuentan con una amplísima variedad. La diversidad de su sociedad hace que sea posible encontrar multitud de restaurantes étnicos y comer casi cualquier plato en todas las ciudades.

En términos de religión, Estados Unidos es en su mayoría cristiano. Con un total de 79.8% de cristianos dentro de su población (considerando todas las vertientes de esta religión). (Universia, 2017)

De acuerdo a datos obtenidos en una investigación de mercado (Consultoría®), se observó que la tendencia de consumo de productos cárnicos en EUA, el 42% de la población la realiza una vez a la semana, 22% una vez cada dos semanas, 16% una vez al mes o menos, 11% dos veces a la semana y 8% tres veces a la semana o más.

El presupuesto destinado a la compra de carne el 19% de la población destina el 30% de su ingreso o más, el 17% destina de 20 a 24% de su ingreso, el 15% destina de 25% a 29%, 10 a 14% y menos de 10%; por último el 11% de la población destina un 15 o 19% de su ingreso.

Los lugares en los que se efectúa la compra de carne son 45% de la población asiste a tiendas de conveniencia, 38% acude al supermercado, 7% al mayorista y el 5% acude a la carnicería.

Los factores importantes que rigen la compra de carne para los consumidores son para el 30% la marca, 28% se interesan por la apariencia, 22% por el precio, 20% por el valor nutritivo y 14% se fija en los métodos de crianza.

En lo que respecta a la frecuencia de consumo de carne en los hogares se distribuye el 33% la consume menos de 3 veces por semana, el 29% la consume de 3 a 4 veces por semana, el 15% menos de una vez al mes, el 10% de 5 a 6 veces por semana, el 7% más de 6 veces a la semana y el 5% nunca la consumen.

3.7 Mercados objetivos

Penetrar en el mercado de Estados Unidos es el objetivo de este proyecto, nuestros compradores en Texas serán principalmente los corrales de engorda y casas de subasta ubicadas en Amarillo, Santa Teresa, Mcallen entre otros en los cuales se produce el 40% de los novillos gordos de los Estados Unidos. En Texas se concentra la mayor capacidad de corrales para engorda de los Estados Unidos, considerado el principal productor de carne en el mundo.

Los **corrales de engorda** también son conocidos como Feed lot o lote de alimentación. El engorde a corral se realiza totalmente dentro de los mismos, es decir, el animal es traído hasta los corrales y en ningún momento vuelve al campo. Prácticamente el resto de su vida lo hace en el corral.

El proceso del trabajo de engorda en el corral dura entre 100 a 120 días (novillos), partiendo desde la compra de los animales.

Posteriormente se procede al traslado de los animales al lugar de confinamiento, en donde al llegar reciben una desparasitación y una aplicación de vitaminas, pues una sanidad óptima significará siempre un mejor aprovechamiento del forraje. Una vez en los corrales, los animales ya no salen a campo, permanecen allí hasta estar terminados para su venta a los frigoríficos o supermercados. Dentro del corral, la alimentación es constante, con abundante sal mineral que ayuda a reponer el déficit de minerales de aquellos animales que vienen de

campos pobres, haciendo que el proceso de asimilación sea más rápido y los resultados mejores.

Muchas veces los animales presentan un carácter bastante arisco o bravo, debido a su cambio de hábitat, sufriendo un estrés de aproximadamente 8 a 10 días; sin embargo, pasado ese tiempo, ellos se acostumbran e inclusive ya conocen los horarios de suministro de alimentos y pueden ser manejados más fácilmente. (ABC, 2008)

La recuperación del peso del animal es aproximadamente de 1 a 1.5 kg por día, según la alimentación. Generalmente se les suministran sales minerales y grandes cantidades de agua, así como pasto, lo que ayuda a su rápida recuperación. Cabe señalar que, si por algún motivo no se le alimenta un día al animal, este perderá lo equivalente al peso de tres días de alimentación, lo que significa una pérdida considerable.

Se les llama **casa de subasta** a los recintos donde se realizan subastas de ganado en donde se pueden vender diferentes tipos de animales tales como: caballos, borregos, gallinas y vacas, etc.

Se realiza una llamada telefónica a los posibles compradores (ganaderos) o bien se publica la subasta donde se les informa todo lo relacionado al evento como es: fecha, hora, lugar, tipo de animales a vender, etc.

A los animales se les asigna un número mismo que tienen visible y se mantienen en los jardines o jaulas antes de que comience la subasta, lo que permite que los posibles compradores puedan observar dichos animales antes de realizar la compra.

Generalmente a los compradores se les otorga un tarjetón el cual lo mostrará con la cantidad que ofrece por el animal. Al terminar el evento, el comprador pasa a la caja a pagar el total del precio que se pactó.

Características del ganado.

Al comprar ganado ya sea mediante casas de subasta o por algún otro medio, hay que tomar en cuenta las características físicas del animal para asegurar que se está adquiriendo un animal sano y en perfectas condiciones. Las principales características que debe presentar el animal son las siguientes:

Pelo: Este debe ser brillante sin ningún tipo de alopecia, así como observar que no tenga erupciones o laceración en la piel.

Ojos: Brillantes, que no se encuentren hundidos ni rojos.

Nariz: No debe estar reseca, siempre debe estar húmeda.

Estructura ósea: El animal no se debe ver demacrado.

Movilidad: Se debe observar que camine bien, que no cojee, que no se encorve cuando se recueste y que cuando se pare lo haga con facilidad.

3.8 Clientes potenciales

De acuerdo al estudio realizado y apoyándonos de internet, logramos identificar algunas empresas susceptibles a la adquisición del ganado en pie mexicano en el estado de Texas, las cuales especificamos a continuación:

Abilene Auction Inc. 3265 Judge Ely Abilene TX 79604 (325) 673-7865 www.abileneauction.com	Amarillo Livestock Auction Inc. 100 S Manhattan St Amarillo TX 79110 (806) 373-7464 www.amarillolivestockauction.com
Anderson County Livestock. Hwy 19 287 Elkhart TX 75839 (903) 764-1919 Wednesday www.andersoncountylivestock.com	Athens Commission Company Inc. 2800 Hwy 31 E Athens TX 75751 (903) 675-3986 www.eahlivestock.com

<p>Bobby Edmond Horse Sales Ltd., Amarillo. 100 South Manhattan Amarillo TX 79104 (325) 893-3930 Call Market www.bobbyedmondhorsesales.com</p>	<p>Bobby Edmond Horse Sale Ltd, Abilene. 3265 Judge Ely Abilene TX 79604 (325) 893-3930 Call Market www.bobbyedmondhorsesales.com</p>
<p>Bowie Livestock Commission Co. 1328 FM 174, Wichita Falls Hwy Bowie TX 76230 (940) 872-5441 Saturday www.bowielivestockcommission.com</p>	<p>Buffalo Livestock Marketing Inc. Hwy 79/75 Int. Buffalo TX 75381 (903) 322-4940</p>

3.9 Estrategia de entrada propuesta

Se pretende incursionar en el mercado texano en las principales empresas de engorda y producción de carne bovina y casas de subasta resaltando la diferenciación del animal bovino mexicano enfatizando las siguientes características:

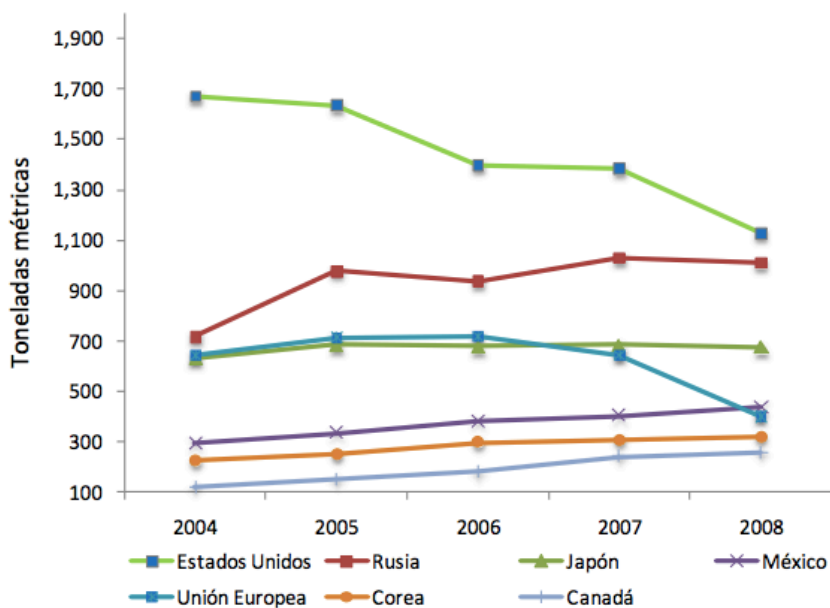
- El proceso de alimentación natural e incluso denominado sustentable, a base de pasto sin ningún químico asegurando un producto bovino de excelente calidad.
- Medidas de salubridad en regla, potencializando la salud y adecuada administración de las vacunas establecidas.
- La craza del animal que promete una mejor resistencia, mayor engorda y producción de carne.
- La primicia: “Un producto de calidad, con el menor grado de transgénicos y con mayor rentabilidad y producción”

3.10 Investigación de mercados

Con base a la investigación de mercados realizada por la Unión Ganadera Regional de Baja California, Mexicali, B.C en 2009, se pueden rescatar los siguientes datos los cuales resultan de suma importancia para la exportación de ganado en pie a los Estados Unidos.

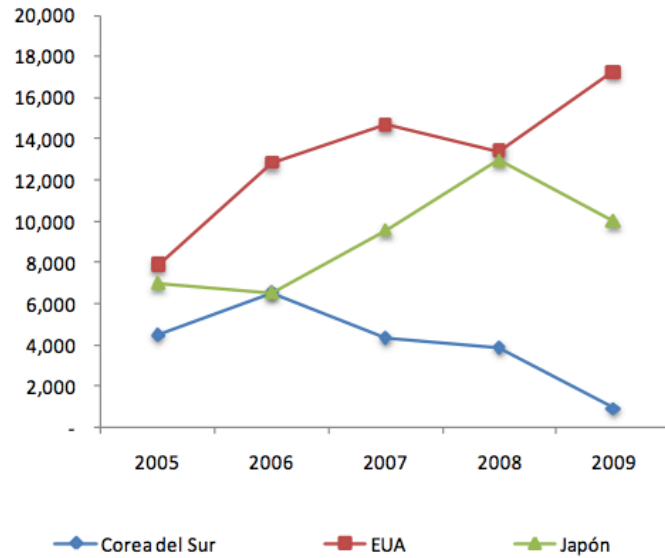
Principales países importadores en el mundo:

Importaciones mundiales de carne de 2004-2008

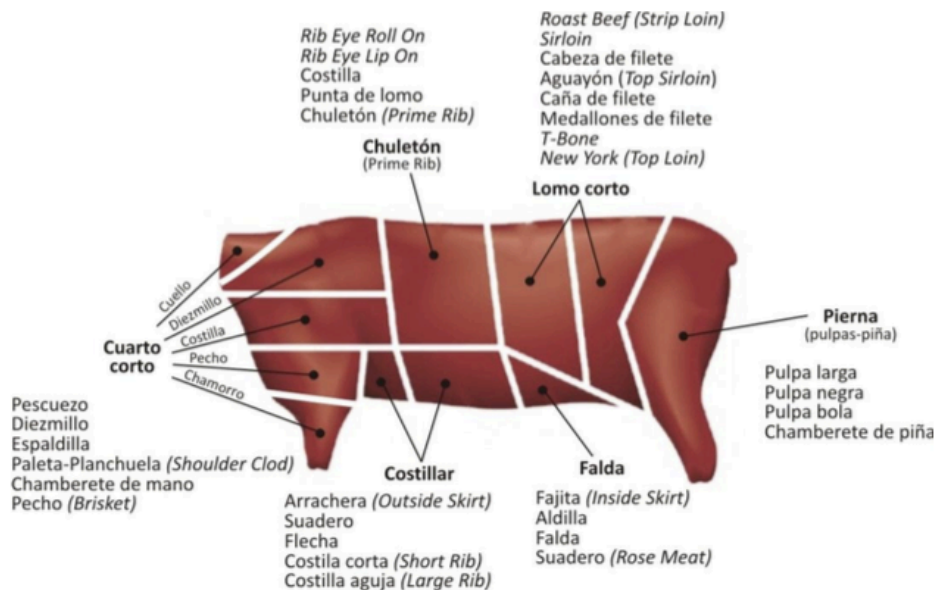


En la gráfica anterior podemos observar que el principal importador de productos cárnicos es Estados Unidos, a pesar de mostrar una disminución en los últimos años se mantiene como el mayor importador de los mismos por lo que refuerza la razón de exportar a este país, a pesar de dicha disminución en las importaciones, se presenta un aumento de las realizadas con México como se muestra en la gráfica presentada a continuación.

Exportaciones de productos cárnicos mexicanos a Estados Unidos

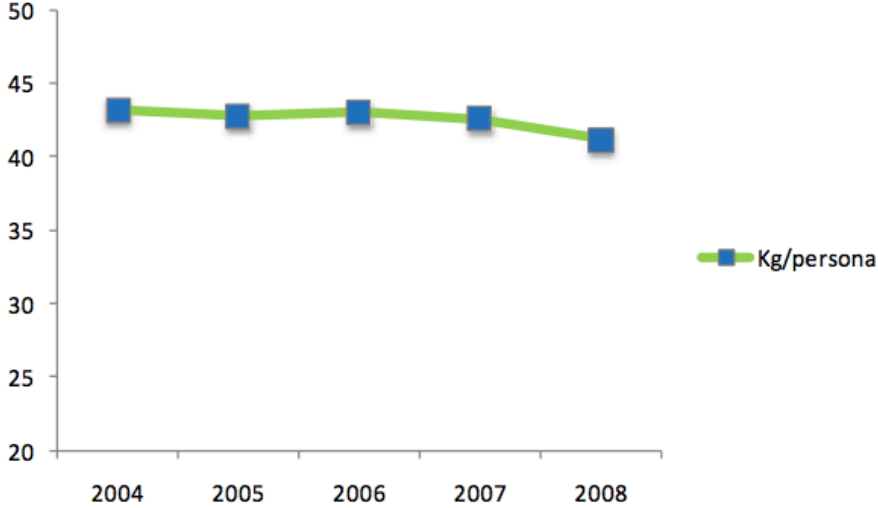


Dichas importaciones se destinan para la producción de carne principalmente de los siguientes cortes:



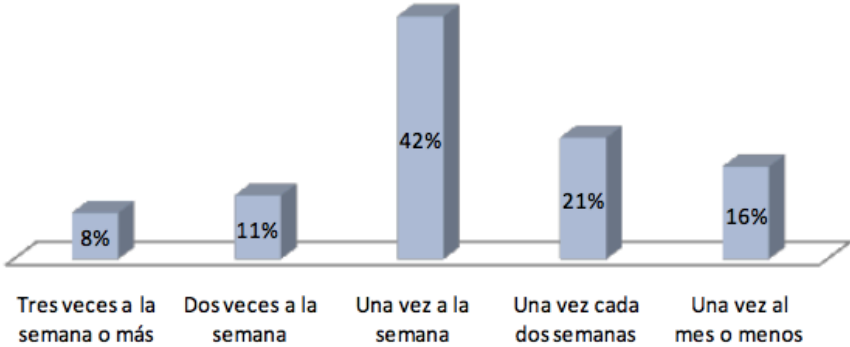
Con un consumo per cápita de alrededor de 45 kg por persona, mejor expresado en la siguiente gráfica:

Consumo per cápita de carne en EUA



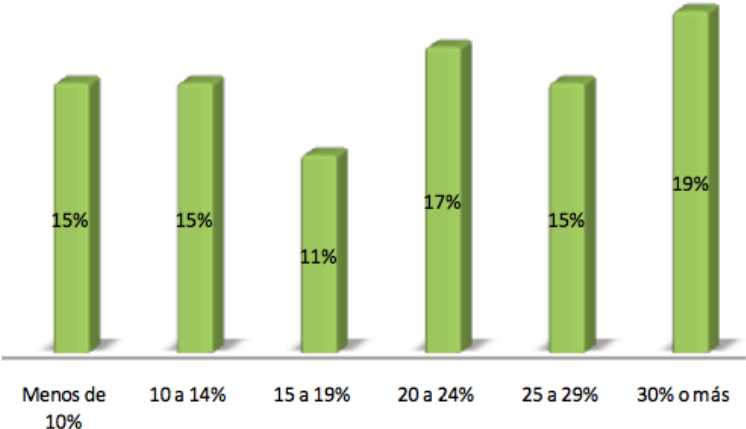
Por otro lado, otro punto importante a considerar, es la frecuencia con la que se consume, la carne de res bovina, que es el principal producto por lo que existe la demanda de ganado en pie. Este porcentaje esta expresado en la siguiente tabla, donde podemos observar que al menos una vez a la semana, se compra carne de res.

Frecuencia de compra de productos cárnicos en EUA



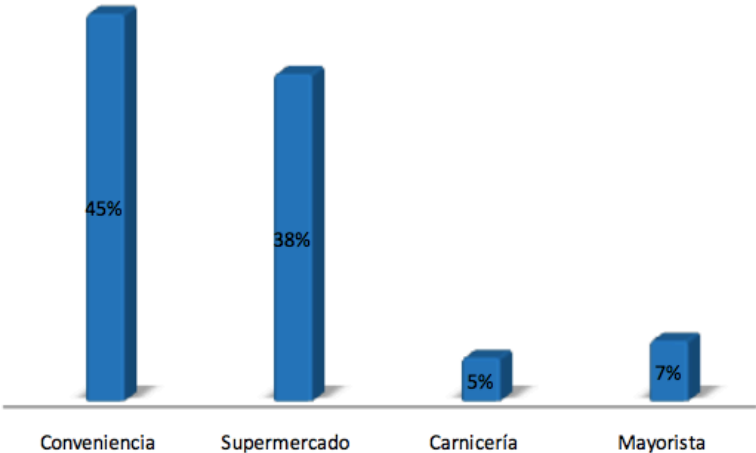
Este consumo es posible al porcentaje del presupuesto que se destina para adquisición de estos productos, el cual es mayor al 30%, es decir, es un producto considerado primordial al destinar dicho porcentaje.

Presupuesto destinado a la compra de carne en EUA



Este porcentaje es gastado principalmente en establecimientos de conveniencia, seguido por el supermercado, dejando a las carnicerías con un 5% del total, aún por debajo de los mayoristas.

Lugar donde los estadounidenses prefieren comprar carne



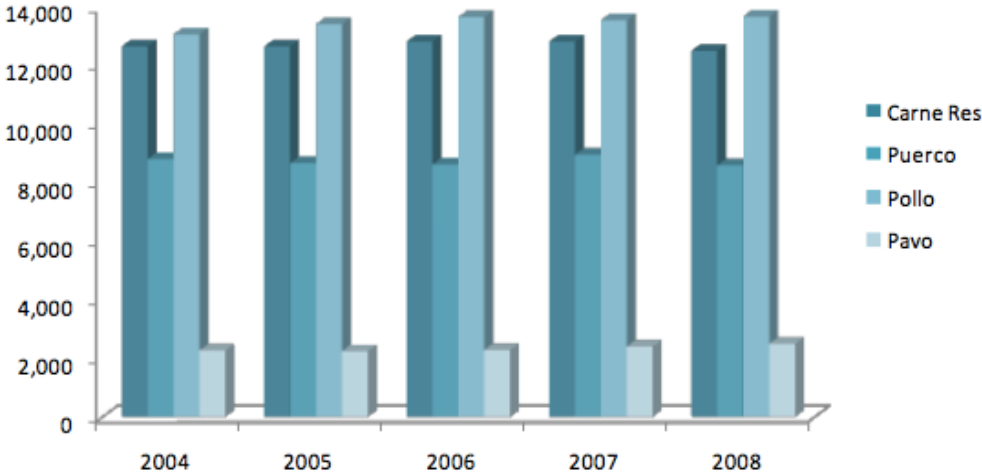
Este gasto se lleva a cabo por lo menos una vez a la semana, como se muestra en la gráfica anterior, sin embargo, es un gasto que abastece el consumo de al menos 3 veces por semana como lo muestran los porcentajes de la tabla anterior.

Frecuencia de consumo de carne de res en EUA



Por último, los resultados muestran que las carnes que más se consumen en los Estados Unidos son la carne de Res y de Puerco.

Tipo de carne consumida en EUA.



3.11 Competencia

Para poder determinar la competencia del producto se revisó el Directorio de Exportadores de la página oficial de PROMEXICO. Se encontró como principal **competencia indirecta** a las siguientes empresas exportadoras nacionales establecidas en México:

GANADO BOVINO RANCHO EL GUALUL. AGUILA; C.P. 89230; ABASOLO, TAMAULIPAS www.elgualul.com jclozano@infosel.net.mx +52 (833)2136339, (833)213614	BECERROS ASOCIACION MEXICANA DE CRIADORES DE GANADO BEEFMASTER, A.C. TERRENOS DE LA ASOCIACION GANADERA; C.P. 67150; GUADALUPE, NUEVO LEON www.beefmaster.org.mx gerente@beafmaster.org.mx +52 (81)8337 1939, (81)8337 193
--	--

La **competencia directa** serían aquellas empresas dedicadas al rubro de ganado establecidas en nuestro mercado destino EUA, algunas de ellas serían:

<p>KING RANCH.</p> <p>Jeff Jorgenson King Ranch feedyard PO Box 1090 Kingsville, TX 78364-1.090 Oficina: (361) 221-0317 Celular: (361) 219-0434 jjorgenson@king-ranch.com</p>	<p>W. T. Waggoner Ranch</p> <p>Perry Street Communications Jon Morgan - jmorgan@perryst.com Jeana Foxman - jfoxman@perryst.com (214)-965-5955</p>
--	---

King Ranch es un rancho dedicado a la producción de diversos productos agrícolas, sector ganadero, equino y turístico, posicionado como el más grande de Texas.

W.T Waggoner Ranch es el segundo más grande ubicado en ese Estado, cuenta con una diversidad muy amplia de productos como: equipos petroleros, ganado y caballos.

3.12 Barreras de entrada

Las barreras arancelarias que impone el gobierno de Estados Unidos a la entrada del ganado mexicano se obtuvieron de la página oficial de United States International Trade Commission. Con la siguiente fracción arancelaria 0102904030.

Por lo que se encuentra exento de arancel a la importación.

0102	Live bovine animals:			
	Cattle:			
0102.21.00	Purebred breeding animals.....		Free	Free
	Dairy:			
10	Male.....	No.		
20	Female.....	No.		
	Other:			
30	Male.....	No.		
50	Female.....	No.		

(Commission, 2017)

En cuanto a las **Regulaciones No Arancelarias** deben de cubrirse aquellas exigencias zoosanitarias del Departamento de Agricultura de los Estados Unidos (U.S. Department of Agriculture) y la Administración de Alimentos y Medicamentos de los Estados Unidos (U.S. Food and Drug Administration) que son las siguientes:

- **Certificado zoosanitario ante SAGARPA**

Documento oficial expedido por la Secretaría o los organismos de certificación acreditados y aprobados en términos de lo dispuesto por la Ley Federal sobre Metrología y Normalización, en el que se hace constar el cumplimiento de las disposiciones de sanidad animal. (SAGARPA, 2017)

- **Pruebas de hato de tuberculosis bovina**

La tuberculosis bovina (TB) es una enfermedad crónica de los animales provocada por una bacteria llamada Mycobacterium bovis (M. bovis), que guarda estrecha relación con las bacterias causantes de las tuberculosis humana y aviar. El método clásico para su detección es la prueba de la tuberculina, que consiste en medir la reacción inmunitaria tras la inyección intradérmica de una pequeña cantidad de antígeno. (OIE, 2017)

- **Certificado zoosanitario de movilización de ganado**

El Certificado Zoosanitario de Movilización Nacional es el documento oficial expedido por la SAGARPA, en el cual se establecen las leyendas que certifican la situación sanitaria de los animales y de los productos químicos, farmacéuticos, biológicos y alimenticios para uso en animales o consumo de éstos, de acuerdo con lo establecido por la Ley Federal de Sanidad Animal y las Normas Oficiales Mexicanas.

- **Prueba de Brucelosis Bovina**

Para el diagnóstico de brucelosis la respuesta inmune de tipo celular es la más importante; sin embargo, el diagnóstico se basa en la detección de anticuerpos serológicos. En México existen laboratorios aprobados por la SAGARPA para el diagnóstico de la enfermedad a partir de muestras de suero sanguíneo, leche, líquidos corporales y de tejidos en las que se realizan pruebas inmunológicas y estudios bacteriológicos u otros autorizados por la misma SAGARPA. En el caso de las pruebas serológicas, estas solo podrán ser realizadas en los laboratorios aprobados.

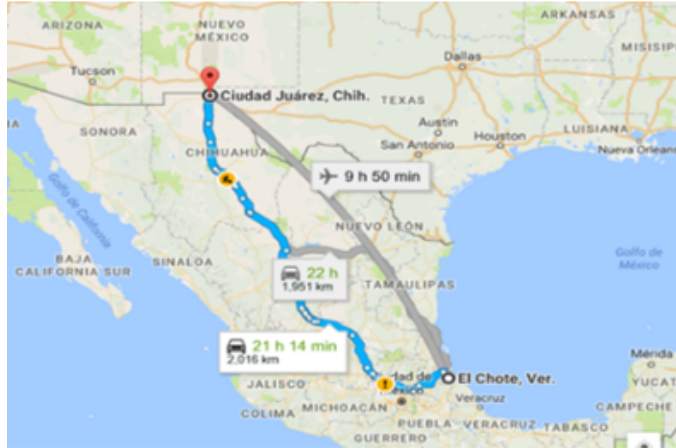
4. OPERACIONES PARA LA EXPORTACIÓN

4.1 Logística y distribución

PROCEDIMIENTO DE EXPORTACIÓN DEL PRODUCTO

La logística en el proceso de exportación es la siguiente:

1. Se realiza el contacto con el agente aduanal y casas de subasta.
2. Se seleccionan los 77 becerros a exportar, los cuales son pastoreados hacia el tráiler con la jaula especializada marca Wilson propiedad del empresario para ser acomodados de la forma correcta para su transportación. (anexo al final)
3. El tráiler sale del rancho “Mecatepec” con destino a Chihuahua por medio de la siguiente ruta:
 - Saliendo del Chote, Papantla de Olarte Veracruz
 - Carretera Costera del Golfo
 - Carretera México - Tampico
 - Carretera México - Pachuca
 - Arco Norte
 - Carretera México - Guerrero
 - Carretera Paseo de la republica / Blvd. San Luis
 - Carretera San Luis Potosí - Zacatecas
 - Carretera Fresnillo – Rio Grande
 - Carretera Jimenez- Torreon
 - Carretera Torreon – Chihuahua
 - Llegada a la Aduana de Cd. Juárez Chihuahua, expresada en el mapa siguiente:



(Google, 2017)

4. Transportación a la Aduana de Ciudad Juárez, Chihuahua:

- Teniendo como presupuesto aproximado 15,000 pesos, sin incluir viáticos del empleado, debido a que es un viaje de alrededor de 2,000 kilómetros y considerando un rendimiento medio de 4.5 kilómetros por litro, resulta en 445 litros de diésel a precio de \$16.41 (por litro)

5. Reconocimiento previo

6. Se presentan documentos para la exportación:

- Pedimento.

El pedimento de exportación es un documento que ampara la exportación en el cual se indica la descripción, clasificación arancelaria, cantidad, valor de la mercancía, además de los datos del exportador y del destinatario, régimen aduanero. Es una declaración fiscal porque en ella se pagan las contribuciones relacionadas con la exportación.

. (ProMexico, 2017)

- Factura comercial. La Factura Comercial es un 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. Además, puede servir como Certificado de Origen con el visado de la Cámara de Comercio del país del exportador y en una operación no comunitaria, el comprador necesitará este documento para poder realizar los trámites aduaneros en el país de importación. (Azure, 2017)

- Carta porte.

La carta porte como su nombre lo indica es el escrito en el que constan las mercancías que se transportan por vía terrestre, la importancia de la carta de porte radica en que, a través de este documento se tiene conocimiento de la mercancía que se transporta. (escolme, 2017)

- Certificado de origen.

Es el documento que avala que el producto es originario de México, indica el grado de integración regional de las mercancías (es decir, si cumple con las reglas de origen establecidas por los acuerdos). Si el producto cuenta con preferencias arancelarias por parte de los países con los que México ha firmado tratados o acuerdos comerciales, es requisito indispensable presentar el certificado de origen para poder gozar de dichas preferencias.

. (ProMexico, 2017)

7. Entrega de mercancía al cliente.

Los formatos se encuentran en **Anexo C**.

4.2 Documentación para la exportación

Para conocer la documentación y requerimientos indispensables para realizar la exportación se consultó con la Unión Ganadera del Estado de Chihuahua, por ser el lugar del cual se realizará el despacho de la mercancía.

Los documentos se enlistan a continuación:

- Certificado zoosanitario ante SAGARPA. Documento oficial expedido por la Secretaría o los organismos de certificación acreditados y aprobados en términos de lo dispuesto por la Ley Federal sobre Metrología y Normalización, en el que se hace constar el cumplimiento de las disposiciones de sanidad animal. (SAGARPA, 2017)
- Pruebas de hato de tuberculosis bovina. La tuberculosis bovina (TB) es una enfermedad crónica de los animales provocada por una bacteria llamada *Mycobacterium bovis* (M. bovis), que guarda estrecha relación con las bacterias causantes de las tuberculosis humana y aviar. El método clásico para su detección es la prueba de la tuberculina, que consiste en medir la reacción inmunitaria tras la inyección intradérmica de una pequeña cantidad de antígeno. (OIE, 2017)
- Certificado zoosanitario de movilización de ganado. Documento oficial expedido por la SAGARPA, en el cual se establecen las leyendas que certifican la situación sanitaria de los animales y de los productos químicos, farmacéuticos, biológicos y alimenticios para uso en animales o consumo de éstos, de acuerdo con lo establecido por la Ley Federal de Sanidad Animal y las Normas Oficiales Mexicanas.
- Prueba de Brucelosis Bovina. Es un diagnóstico de la enfermedad a partir de muestras de suero sanguíneo, leche, líquidos corporales y de tejidos en las que se realizan pruebas inmunológicas y estudios bacteriológicos u

otros autorizados por la misma SAGARPA. En el caso de las pruebas serológicas, estas solo podrán ser realizadas en los laboratorios aprobados.

- **Certificado de Origen.** El certificado de origen es el documento que permite a un importador o exportador manifestar el país o región de donde se considera originaria una mercancía ya sea por que ésta haya sido obtenida en su totalidad o que haya sido suficientemente transformada, integrándole a través de procesos productivos el suficiente valor agregado para considerarlo como totalmente fabricado de dicho país o región. Por lo anterior, este documento es necesario para que un importador ubicado en México o en el extranjero obtenga la preferencia arancelaria negociada en un Tratado o en un Acuerdo comercial suscrito por México, ya sea un certificado de origen o una declaración en factura. (ProMexico, 2017)
- **Pedimento.** El pedimento es un documento fiscal elaborado en un formato aprobado por la Secretaría de Hacienda y Crédito Público. Este formato es presentado ante la aduana por conducto de agente o apoderado aduanal quienes actúan como consignatarios o mandatarios de los importadores y exportadores y es un documento aduanero de suma importancia en materia de comercio exterior, con el que se ampara la legal estancia y tenencia de las mercancías de procedencia extranjera en el país. (ProMexico, 2017)
- **Factura.** La Factura Comercial es un 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. Además, puede servir como Certificado de Origen con el visado de la Cámara de Comercio del país del exportador y en una operación no comunitaria, el comprador necesitará este documento para poder realizar los trámites aduaneros en el país de importación. (Azure, 2017)

- Carta Porte. La carta porte como su nombre lo indica es el escrito en el que constan las mercancías que se transportan por vía terrestre, la importancia de la carta de porte radica en que, a través de este documento se tiene conocimiento de la mercancía que se transporta. (escolme, 2017)

4.3 Aspectos del precio

El precio de este producto se establece por el mercado, por lo que no es una variable controlable. Sin embargo, para determinar el precio de exportación de nuestro producto, se utilizó la técnica de pricing.

Precio máximo \$71.25 por kg.

Precio mínimo \$67.07 por kg.

En fecha de enero 2017.

- Precios de la mercancía colocada en la frontera de ciudad Juarez.

Tomando como referencia el precio mínimo de mercado debemos descontar los costos relacionados con la logística para tener el precio del producto puesto en planta.

Precio mínimo- Costos de logística= Precio en planta

Costos logísticos (Flete y viáticos por embarque) \$17,000

Kilogramos totales por embarque= 77 cabezas * 245kg. (peso por cabeza)= 18,865 kg.

Costos logísticos por kg.= \$17,000/18,865kg.= \$0.9011por kg.

Precio puesto en planta= Precio minimo- costos logísticos por kg.

Precio puesto en planta= 67.07-0.9011= \$66.168

Posteriormente debemos obtener el costo de producción en términos de peso para determinar el margen de maniobra que tendrá el proyecto en relación a los cambios en el precio.

Concepto	Costo (anualizado)
Medicinas	\$30,000
Diesel	\$20,000
Luz	\$7,000
Alimento	\$200,000
Mano de Obra	\$364,000
Total de costos	\$621,000

Estos conceptos cubren la totalidad de la operación del rancho que involucra alrededor de 35,035 kilogramos totales de carne producidos por el rancho Mecatepec anualmente. Por lo tanto mediante la división siguiente tendremos el costo por kg.

Costo por kg.= costo total anual/ kg. Producidos anualmente

Costo por kg.= \$621,000/35,035 kg.= \$17.73 por kilogramo.

Margen de contribución= (Precio puesto en planta- Costo por kg.)/ Costo por kg.
*100

Margen de contribución= **(\$66.168- 17.73) /17.73* 100= 273.19%**

Por lo que se concluye que el proyecto puede tolerar los cambios en el precio que pueda tener el mercado debido a que tiene margen de ganancia alto.

4.4 Aspectos de promoción

Debido a la inseguridad a la que la empresa es susceptible actualmente, no se cuenta con un sistema establecido para la promoción del producto. Sin embargo, se hizo la propuesta a la empresa para la elaboración de una página en redes sociales únicamente visible para el mercado internacional. Con la finalidad de mantener la confianza con los clientes, mantener el contacto con los mismos, e incrementar la posibilidad de futuros contactos con el mercado internacional.

Se pretende incursionar en el mercado texano siguiendo la siguiente estrategia de promoción basada en 4 líneas principales:

- **Creación de imagen institucional:** Se creará y optimizará una imagen institucional que refuerce las actividades económicas y permita crear una recordación en la mente del consumidor
- **La realización de una página web totalmente en inglés:** Tomando en cuenta las características de la empresa y las inquietudes del empresario se llegó a la conclusión de que la implementación de una página totalmente en inglés y sin datos específicos de la empresa sería la opción más viable considerando que la zona donde se encuentra ubicado el rancho es considerada de alto nivel delictivo.
- **Campaña de SEO y Adwords:** Se contratarán los servicios de un especialista en SEO que permita optimizar las búsquedas y segmentar el mercado al que se le presentará la información de esta manera lograremos llegar al público meta de una manera más eficiente, y nos permitirá encontrar nuevos clientes potenciales.
- **Estrategia de relaciones públicas en Ferias ganaderas en USA:** Se realizará e implementará una estrategia de relaciones públicas, redactando y estandarizando la información de la empresa para lograr la creación de relaciones comerciales con nuestros clientes potenciales apoyado con material pop institucional.

4.5 Formas de pago y contratación

La forma de pago propuesta es la carta de crédito lo cual se estipula en el contrato de compraventa que se encuentra en el **Anexo B**. En caso de que el importador se encuentre en desacuerdo se utilizará como método de pago alternativo cheque post fechado.

4.6 Soporte al cliente

Para poder dar un seguimiento al cliente después de efectuar la exportación, se llevará a cabo un contacto personal a través de distintos medios de comunicación:

- Vía telefónica
- Correo electrónico

El propósito es mantener una la relación comercial con nuestro cliente así como el intercambio de información para futuras transacciones.

Así como intercambiar quejas y sugerencias posteriores a la exportación que se buscarán mejorar para siguientes intercambios.

5. ANÁLISIS DE RIESGO

5.1 Riesgos internos para el proyecto

Los posibles riesgos internos que se identificaron y que pudieran repercutir en la realización del proyecto de exportación son los siguientes:

- Falla en el proceso productivo del ganado.
- Brote de alguna epidemia en el ganado.

5.2 Riesgos externos para el proyecto

Algunos de los posibles riesgos que se detectaron y podrían impactar en la elaboración de este proyecto serían:

- Desabasto del ganado debido a causas naturales y de reproducción que pudiera presentar el ganado del Rancho Mecatepec.
- Incremento de asaltos y robos en dicha zona.
- El establecimiento de una nueva normatividad que limite el comercio con Estados Unidos.

5.3 Planes de Contingencia

A continuación, se presenta el plan de contingencia del “Rancho Mecatepec”:

Concepto	Acción
Sequía en la zona del Rancho Mecatepec.	Activo fijo destinado a la compra de forraje, así como suplementos minerales y proteicos para los becerros.
Brote de epidemia en el ganado.	Señalar la distribución del predio infectado, separar a los animales sanos de los enfermos. Vacunación de becerros en un plazo menor de 15 días. Realizar un marcado de ganado, hecho por el veterinario después de 10 días del diagnóstico. Eliminación de animales contagiados en periodos convenidos. Ingresar a una zona restringida al ganado sano.

Falla en el proceso de producción	Capacitación del personal para el seguimiento de proceso productivo y medidas de seguridad para el ganado.
Robo de becerros en el Rancho Mecatepec.	Adquisición de seguro contra robo de ganado.
Desabasto de ganado	Ampliación de cartera de proveedores para el aseguramiento de abasto de ganado.
Barreras de comercio con Estados Unidos	Buscar opciones de mercados internacionales, para en el futuro contar con alternativas de exportación para otros países.

5.4 Seguros

Con la finalidad de aminorar riesgos en el transporte de la mercancía ante algún evento catastrófico que afecte la integridad del ganado se contactaron varias empresas aseguradoras con el fin de lograr asegurar este tipo de mercancía.

Sin embargo, dada la naturaleza del producto, únicamente la empresa aseguradora Pro Agro Seguros fue la que proporcionó la cotización que se encuentra en el anexo "X" con un costo de \$ 2,959.69 por embarque.

6 ANÁLISIS FINANCIERO

6.1 Situación Financiera actual

Para hacer notar la solidez financiera de la empresa en el momento previo al proyecto propuesto se presenta el estado de resultados y el balance general del ejercicio 2016.

Estado de resultados	
Ventas	\$ 1,681,680.00
Costo de Venta	\$ 250,000.00
Utilidad Bruta	\$ 1,431,680.00
Gastos de oper.	\$ 371,000.00
Utilidad Oper.	\$ 1,060,680.00
Intereses	\$ 15,000.00
Utilidad antes imp.	\$ 1,045,680.00
Impuestos	\$ -
Utilidad neta	\$ 1,045,680.00

Balance General			
Activos Circulantes		Pasivo	
Caja	\$ 5,680.00	Docs. X pagar	\$ 150,000.00
Bancos	\$ 200,000.00	Capital	
Cuentas x cob.	\$ 45,000.00	Capital Social	\$ 2,000,000.00
Inventario	\$ 500,000.00	Utilidad del ejer.	\$ 1,060,680.00
Activos Fijos		Utilidades ret.	\$ 240,000.00
Terreno	\$ 2,000,000.00	Pasivo+Capital	\$ 3,450,680.00
Eq. Transporte	\$ 700,000.00		
Total Activo	\$ 3,450,680.00		

A partir de estos calcularemos las razones financieras más importantes:

Capital de Trabajo Neto= Activo Circulante-Pasivo Circulante= \$600,680

Prueba de ácido= (Activo Circulante-Inventario)/Pasivo Circulante= 1.6712

Endeudamiento= Pasivo Total/Activo Total= 0.043

Pasivo-Capital= Pasivo Largo Plazo/Capital Contable= 0.045

Margen Bruto de Utilidad= (Ventas-Costo de ventas)/Ventas= 0.85

6.2 Proyecciones Financieras

A partir de las expectativas del proyecto de vender una jaula con 77 becerros se generaron los estados de resultado para los siguientes 5 años del proyecto de exportación, tomando únicamente ingresos y gastos de este rubro dentro de la empresa.

	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Ventas	\$ -	\$ 1,630,051.60	\$ 1,630,051.60	\$ 1,630,051.60	\$ 1,630,051.60
Costo de Ventas	\$ 5,000.00	\$ 5,225.00	\$ 5,460.13	\$ 5,705.83	\$ 5,962.59
Utilidad Bruta	-\$ 5,000.00	\$ 1,624,826.60	\$ 1,624,591.48	\$ 1,624,345.77	\$ 1,624,089.01
Gastos de Oper.	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
Utilidad Oper.	-\$ 5,000.00	\$ 1,624,826.60	\$ 1,624,591.48	\$ 1,624,345.77	\$ 1,624,089.01
Intereses	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
Impuestos	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
Utilidad neta	-\$ 5,000.00	\$ 1,624,826.60	\$ 1,624,591.48	\$ 1,624,345.77	\$ 1,624,089.01

Flujos de efectivo

Mediante los estados de resultado anteriores y la inversión inicial del año 0 se obtuvieron los flujos de efectivo con el descuento de la depreciación.

	Año 0	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Ventas		\$ 1,630,051.60	\$ 1,630,051.60	\$ 1,630,051.60	\$ 1,630,051.60	\$ 1,630,051.60
Costo de Ventas		\$ 82,000.00	\$ 85,690.00	\$ 89,546.05	\$ 93,575.62	\$ 97,786.53
Utilidad Bruta		\$ 1,548,051.60	\$ 1,544,361.60	\$ 1,540,505.55	\$ 1,536,475.98	\$ 1,532,265.08
Gastos de Oper.		\$ 121,630.00	\$ 127,103.35	\$ 132,823.00	\$ 138,800.04	\$ 145,046.04
Utilidad Oper.		\$ 1,426,421.60	\$ 1,417,258.25	\$ 1,407,682.55	\$ 1,397,675.95	\$ 1,387,219.04
Intereses		\$ 37,500.000	\$ 37,500.00	\$ 37,500.00	\$ 37,500.00	\$ 37,500.00
Impuestos		\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
Utilidad neta		\$ 1,388,921.60	\$ 1,379,758.25	\$ 1,370,182.55	\$ 1,360,175.95	\$ 1,349,719.04
Depreciación		\$ 40,000.00	\$ 40,000.00	\$ 40,000.00	\$ 40,000.00	\$ 40,000.00
Flujo de Efectivo	-\$ 300,000.00					
Adecuación Activo Fijo	-\$ 200,000.00					
Compra de Vacas para parir	-\$ 100,000.00					
Plan MKT	-\$ 26,000.00					
Flujos de efectivo		\$ 1,348,921.60	\$ 1,339,758.25	\$ 1,330,182.55	\$ 1,320,175.95	\$ 1,309,719.04

*Debido a la naturaleza del proyecto no se realizará el desglose mensual del primer año, ya que las ventas de productos terminados se dan a los 12 meses de comenzado el proyecto, generando números rojos en los meses previos.

*La adecuación de Activo fijo se refiere a la preparación de nuevos potreros, así como la renovación del tráiler y remolque para el transporte del ganado.

*Adicionalmente se requerirán nuevas vacas para parir la cantidad de becerros necesarios.

Balance General

Una vez obtenidos los flujos de efectivo podemos proyectar el balance general para los próximos 5 años.

Balance General año 1		Balance General año 2		Balance General año 3		Balance General año 4		Balance General año 5	
Activos Circulantes		Activos Circulantes		Activos Circulantes		Activos Circulantes		Activos Circulantes	
Caja	\$ 10,000.00	Caja	\$ 5,680.00	Caja	\$ 5,680.00	Caja	\$ 5,680.00	Caja	\$ 5,680.00
Bancos	\$ 200,000.00	Bancos	\$ 200,000.00	Bancos	\$ 200,000.00	Bancos	\$ 200,000.00	Bancos	\$ 200,000.00
Cuentas x cob.	\$ 45,000.00	Cuentas x cob.	\$ 40,156.65	Cuentas x cob.	\$ 30,580.95	Cuentas x cob.	\$ 20,574.35	Cuentas x cob.	\$ 10,117.44
Inventario	\$ 600,000.00	Inventario	\$ 600,000.00	Inventario	\$ 600,000.00	Inventario	\$ 600,000.00	Inventario	\$ 600,000.00
Activos Fijos		Activos Fijos		Activos Fijos		Activos Fijos		Activos Fijos	
Terreno	\$ 2,200,000.00	Terreno	\$ 2,200,000.00	Terreno	\$ 2,200,000.00	Terreno	\$ 2,200,000.00	Terreno	\$ 2,200,000.00
Eq. Transporte	\$ 700,000.00	Eq. Transporte	\$ 700,000.00	Eq. Transporte	\$ 700,000.00	Eq. Transporte	\$ 700,000.00	Eq. Transporte	\$ 700,000.00
Activo diferido	\$ 26,000.00	Activo diferido	\$ 26,000.00	Activo diferido	\$ 26,000.00	Activo diferido	\$ 26,000.00	Activo diferido	\$ 26,000.00
Total Activo	\$ 3,781,000.00	Total Activo	\$ 3,771,836.65	Total Activo	\$ 3,762,260.95	Total Activo	\$ 3,752,254.35	Total Activo	\$ 3,741,797.44
Pasivo		Pasivo		Pasivo		Pasivo		Pasivo	
Docs. X pagar	\$ 150,000.00	Docs. X pagar	\$ 150,000.00	Docs. X pagar	\$ 150,000.00	Docs. X pagar	\$ 150,000.00	Docs. X pagar	\$ 150,000.00
Capital		Capital		Capital		Capital		Capital	
Capital Social	\$ 2,000,000.00	Capital Social	\$ 2,000,000.00	Capital Social	\$ 2,000,000.00	Capital Social	\$ 2,000,000.00	Capital Social	\$ 2,000,000.00
Utilidad del ejer.	\$ 1,348,921.60	Utilidad del eje	\$ 1,339,758.25	Utilidad del eje	\$ 1,330,182.55	Utilidad del ejer.	\$ 1,320,175.95	Utilidad del ejer	\$ 1,309,719.04
Utilidades ret.	\$ 282,078.40	Utilidades ret.	\$ 282,078.40	Utilidades ret.	\$ 282,078.40	Utilidades ret.	\$ 282,078.40	Utilidades ret.	\$ 282,078.40
Pasivo+Capital	\$ 3,781,000.00	Pasivo+Capital	\$ 3,771,836.65	Pasivo+Capital	\$ 3,762,260.95	Pasivo+Capital	\$ 3,752,254.35	Pasivo+Capital	\$ 3,741,797.44

6.3 Evaluación financiera

Mediante los flujos de efectivo se debe realizar la actualización de los mismos por medio del Costo Promedio Ponderado del Capital (WACC).

Flujo de Efectivo	-\$ 300,000.00	\$ 1,348,921.60	\$ 1,339,758.25	\$ 1,330,182.55	\$ 1,320,175.95	\$ 1,309,719.04	
Descontado	-\$ 300,000.00	\$ 790,509.42	\$ 460,115.78	\$ 267,714.73	\$ 155,708.81	\$ 90,527.36	\$ 1,764,576.10
		CV \$ 88,000.00	\$ 91,960.00	\$ 96,098.20	\$ 100,422.62	\$ 104,941.64	\$ 481,422.46
		CF \$ 121,630.00	\$ 127,103.35	\$ 132,823.00	\$ 138,800.04	\$ 145,046.04	\$ 665,402.42

En la siguiente tabla podemos notar la rentabilidad del proyecto por las siguientes determinantes:

Concepto	Resultado	Fórmula
WACC	70.64%	$((Kd * D) + (Kc * C)) / (D + C) = ((0.125 * 300000) + (0.75 * 2000000)) / (300000 + 2000000)$
TIR	222%	=TIR(flujos año 0 a 5)
VPN	\$ 1.464,576.10	Suma de los flujos de efectivo descontados por el WACC
Beneficio /Costo	1.47	División de los Ingresos entre los Egresos actualizados por el WACC
Punto de equilibrio	\$ 772,859.27	$CV / (1 - (CF / Ingresos)) = 481,422.46 / (1 - (665,402.42 / 1,764,576.10))$

El Costo Promedio Ponderado del Capital (WACC) se calculó mediante la ponderación del costo de deuda de los créditos que tiene la empresa y el costo de capital dado por el empresario. Con este se actualizarán los flujos de efectivo para traerlos a valor presente.

La Tasa Interna de Retorno se calculó mediante la fórmula precargada de Excel y dado que es mayor al WACC se considera que el proyecto es rentable.

El Valor Presente Neto se calculó mediante la suma de los flujos de efectivo actualizados desde el año 0 hasta el 5 y dado que es mayor a 0 se considera una inversión rentable.

El beneficio sobre costo que se sacó mediante la división del total de los flujos de efectivo actualizados y los costos, siendo este mayor a 1 se considera que el proyecto de inversión genera más beneficios que costos y por lo tanto es rentable.

Por último, el punto de equilibrio en ventas es de \$772,859.27, a partir de este punto ya no hay pérdidas.

7 CONCLUSIONES:

La realización de este proyecto de exportación trae en primera instancia el conocimiento y análisis del “Rancho Mecatepec” lo cual permitió identificar sus deficiencias y desarrollar una propuesta de mejora empresarial, desde la creación de la misión, visión e ideario de la empresa, pasando por un análisis FODA hasta el desarrollo de plan de contingencia, que de llevarse a cabo facilitará el camino a la exportación del ganado en pie, su principal producto y por el cual se realizó dicho proyecto.

Se analizó y conoció a fondo cada una de las etapas del proceso productivo del ganado en pie, las características de los mismos lo que permitió identificar las condiciones óptimas para realizar el proceso de exportación cuidando la calidad de los mismos, puesto que al tratarse de animales vivos requieren de consideraciones especiales.

Por otro lado, se llegó al entendimiento del mercado meta (Texas) identificando consideraciones culturales y políticas, como hábitos de consumo, demanda, etc. que apoyan la elección del mismo y permitieron identificar posibles clientes que sustentaron la viabilidad de la exportación.

Durante el desarrollo del proyecto se pudo conocer e identificar cada uno de los requisitos previos a la exportación, analizar y entender los procesos necesarios para poder aplicarlos, si es necesario, en futuras exportaciones.

Se consideraron cada una de las requisiciones y necesidades del empresario el Lic. Jorge Trueba Domínguez para desarrollar una estrategia de promoción que apoyará la intención de venta y asegure el éxito de la exportación manteniéndose fiel al ideario de la empresa.

Se desarrolló un plan logístico considerando cada una de las etapas basando las acciones en los conocimientos adquiridos y en la investigación previa considerando inclusive los seguros que protejan y permitan una exportación exitosa.

Por último, se analizó la situación financiera actual de la empresa y se realizaron proyecciones necesarias que sustentan la rentabilidad del proyecto, dado que la Tasa interna de Retorno arrojó un 267% y el Valor Presente Neto una cantidad de \$2,899,944.82 lo cual supera los requerimientos mínimos del proyecto considerados mediante el Costo Promedio Ponderado de Capital.

Con todo lo anterior, se destaca que el mercado del ganado bovino en México es un sector importante al cual destinar esfuerzos y recursos que permitan impulsar a los productores ganaderos a la producción y exportación del mismo, ya que el ganado bovino mexicano es apreciado en el mercado internacional; esto permitirá aumentar las exportaciones beneficiando el equilibrio de la balanza comercial y crecimiento en la economía del estado y del país.

ANEXOS

Anexo A. Fichas de puestos.....	63
Anexo B. Contrato de compraventa	75
Anexo C. Formatos para exportación.....	78

Anexo A. Fichas de puestos.

DIRECCIÓN GENERAL	
<p>IDENTIFICACIÓN DEL PUESTO Nombre: <i>Director General.</i> Número de plazas: 1 Ubicación física: <i>Carretera Chote-Espinal KM1 Municipio de Papantla, Ver.</i> Ubicación administrativa:</p>	
<pre> graph TD D[DIRECCIÓN] --- SD[SUBDIRECCIÓN] D -.- C[CONTABILIDAD] SD --- S[SECRETARIA] SD --- CH[CHOFER] SD --- V[VAQUERO] SD --- CHA[CHAPEADOR] V --- A[AYUDANTE] </pre>	
<p>Categoría (operativo, mando medio o directivo): <i>Directivo</i> Horario: <i>Mixto</i></p>	
<p>RELACIONES DE AUTORIDAD Internas Jefe inmediato: <i>N/A</i> Subordinados directos: <i>Subdirector</i> Externas Clientes: <i>Su Karne</i> Proveedores: <i>Bayer</i> Dependencias de gobierno.</p>	
<p>Propósito del puesto (objetivo): <i>Realizar según las políticas de la empresa, las actividades que se requieren para asegurar que la empresa lleve a cabo la estrategia de negocio establecida.</i></p>	
<p>FUNCIONES Generales: -<i>Llevar la administración del Rancho Mecatepec mediante la implementación y realización de un correcto proceso administrativo.</i></p> <p>Específicas: -<i>La toma de decisiones financieras y legales en conjunto con el subdirector.</i> -<i>Implementar el proceso administrativo.</i> -<i>Enlace comercial.</i> -<i>Búsqueda de nuevos clientes.</i> -<i>Supervisar al subdirector general.</i> -<i>Realizar el reclutamiento y contratación del personal según los requerimientos.</i> -<i>Representar al Rancho Mecatepec ante la asociación ganadera a la que pertenecen.</i> -<i>Gestionar trámites y certificaciones ante dependencias como SAGARPA.</i> -<i>Supervisar los estados financieros.</i> -<i>Coordinar la relación laboral de los trabajadores.</i> -<i>Buscar proveedores, negociación de precios y formas de pago.</i> -<i>Realizar a juntas mensuales para revisar la situación económica, contable y administrativa de la empresa.</i></p>	
<p>RESPONSABILIDADES Físicas: <i>El Rancho Mecatepec.</i> Materiales: <i>Herramientas de trabajo.</i> Humanas: <i>El personal que labora en el rancho Mecatepec.</i></p>	
<p>CONDICIONES DE TRABAJO Lugar de trabajo: <i>Oficina</i></p> <p>Ambientales: <i>Iluminada con buena ventilación.</i></p>	

ESPECIFICACIONES DEL PUESTO

Edad: *Mínimo 28.*

Sexo: *Masculino.*

Experiencia: *3 años mínimo en el puesto.*

Conocimientos que se requieren: *Administración de ranchos y ventas.*

Habilidades

Básicas: *Manejo de personal, responsable y proactivo.*

Funcionales: *Toma de decisiones, liderazgo y acostumbrado a trabajar bajo presión.*

Escolaridad: *Licenciatura*

Idiomas: *N/A*

SUBDIRECCIÓN GENERAL

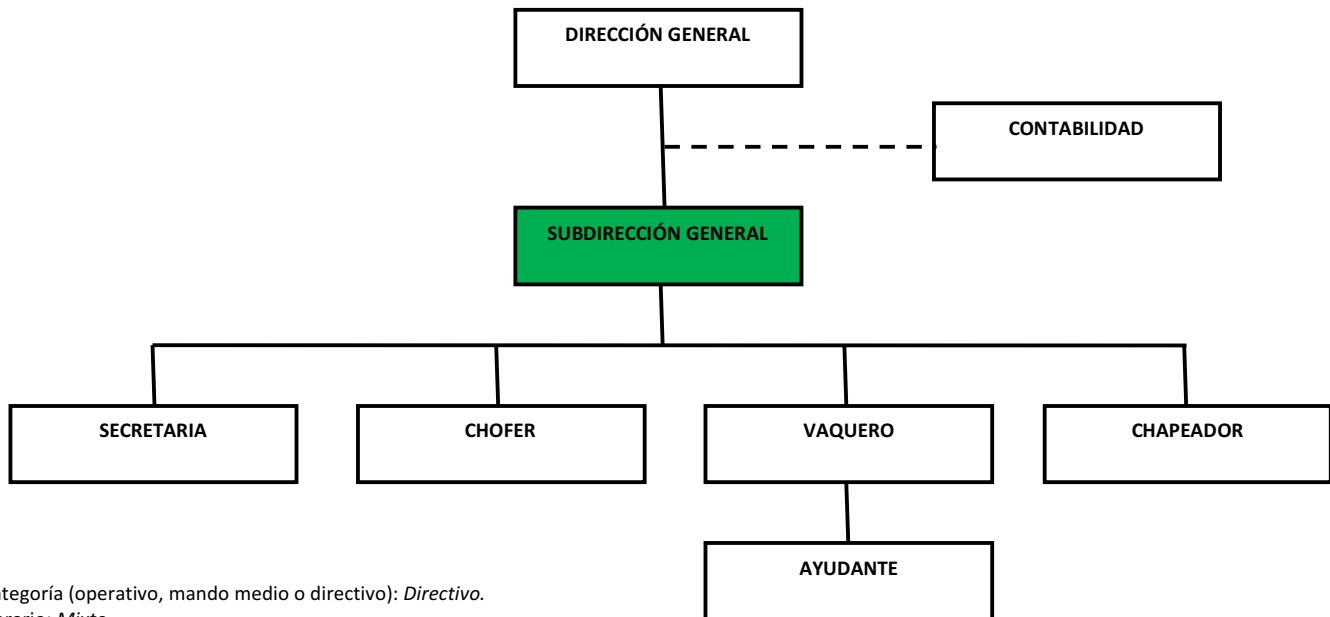
IDENTIFICACIÓN DEL PUESTO

Nombre: *Subdirector*

Número de plazas: *1*

Ubicación física: *Carretera Chote-Espinal KM1 Municipio de Papantla, Ver.*

Ubicación administrativa:



Categoría (operativo, mando medio o directivo): *Directivo.*

Horario: *Mixto.*

RELACIONES DE AUTORIDAD

Internas

Jefe inmediato: *Director General.*

Subordinados directos: *Secretaria, chofer, chapeador y vaquero.*

Externas

N/A.

Propósito del puesto (objetivo): *Dirigir, motivar y desarrollar al personal a su cargo. Ser el enlace entre el área directiva y operativa.*

FUNCIONES

Generales: *Responsable de los aspectos administrativos y operativos de la empresa.*

Específicas:

- *Supervisar al personal operativo.*
- *Realizar recorridos diarios al Rancho.*
- *Pagar semanalmente su salario a los empleados.*
- *Comprar las herramientas de trabajo necesarias al personal operativo.*
- *Comprar alimento, vacunas y medicamentos necesarios para el ganado.*

RESPONSABILIDADES

Físicas: *El Rancho Mecatepec.*

Materiales: *Herramienta de trabajo.*

Humanas: *Vaqueros, Chapeadores, secretaria, chofer y ayudantes.*

CONDICIONES DE TRABAJO

Lugar de trabajo :*Oficina.*

Ambientales: *Iluminada y con buena ventilación.*

ESPECIFICACIONES DEL PUESTO

Edad: *Mínimo 28 años.*

Sexo: *Masculino.*

Experiencia: *3 años en el puesto.*

Conocimientos que se requieren: *Administración y operación de ranchos.*

Habilidades

Básicas: *Acostumbrado a trabajar en campo, proactivo, liderazgo y don de mando.*

Funcionales: *Alto nivel de energía, manejo de personal.*

Escolaridad: *Mínimo licenciatura trunco.*

Idiomas :*N/A.*

CHOFER

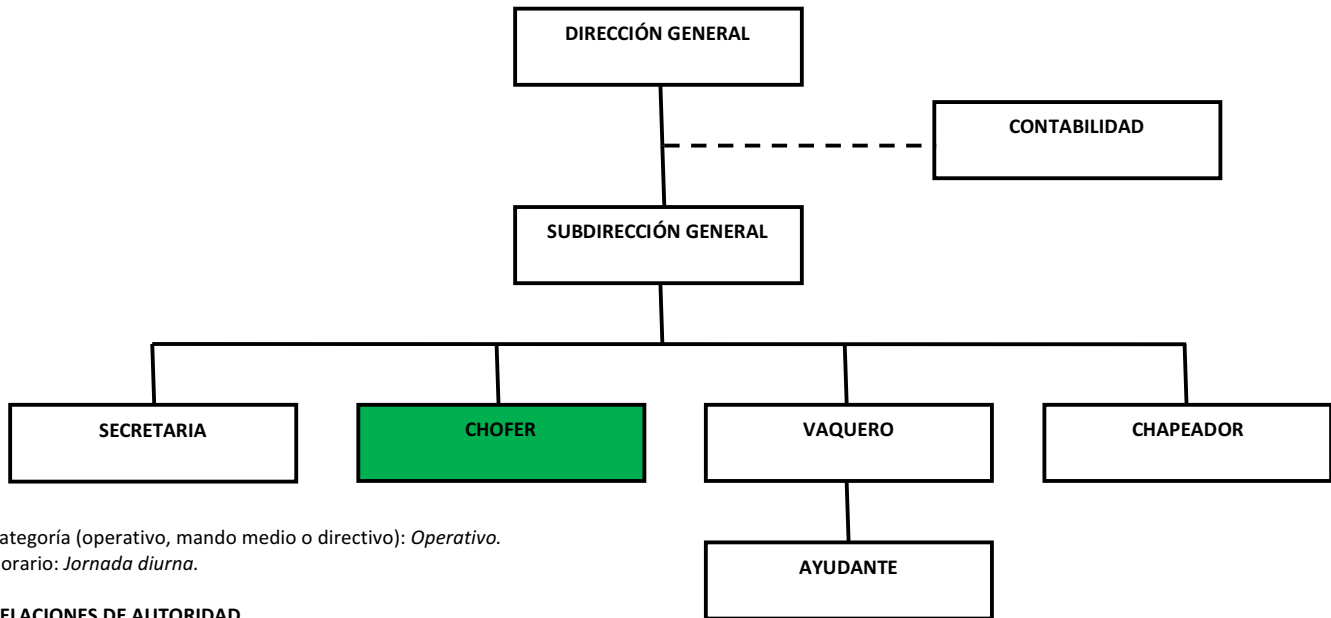
IDENTIFICACIÓN DEL PUESTO

Nombre: *Chofer.*

Número de plazas: *1*

Ubicación física: *Carretera Chote-Espinal KM1 Municipio de Papantla, Ver.*

Ubicación administrativa:



Categoría (operativo, mando medio o directivo): *Operativo.*

Horario: *Jornada diurna.*

RELACIONES DE AUTORIDAD

Internas

Jefe inmediato: *Subdirector General.*

Subordinados directos: *N/A.*

Externas

N/A.

Propósito del puesto (objetivo): *Responsable de lo relacionado a temas de transportación.*

FUNCIONES

Generales: *Sus funciones son destinadas a cualquier transportación de la empresa.*

Específicas:

-Transportar al personal de dirección y subdirección.

-Cumplir con los requerimientos de la organización.

RESPONSABILIDADES

Físicas: *N/A.*

Materiales: *Vehículo de la empresa.*

Humanas: *Las personas que transporte.*

CONDICIONES DE TRABAJO

Lugar de trabajo: *N/A.*

Ambientales: *Vehículo en óptimas condiciones.*

ESPECIFICACIONES DEL PUESTO

Edad: *Mínimo 20 años.*

Sexo: *Masculino.*

Experiencia: *3 años en el puesto.*

Conocimientos que se requieren: *N/A.*

Habilidades

Básicas: *Saber manejar.*

Funcionales: *Manejo de vehículo estándar y camiones de carga.*

Escolaridad: *Mínima preparatoria.*

Idiomas: *N/A.*

VAQUERO

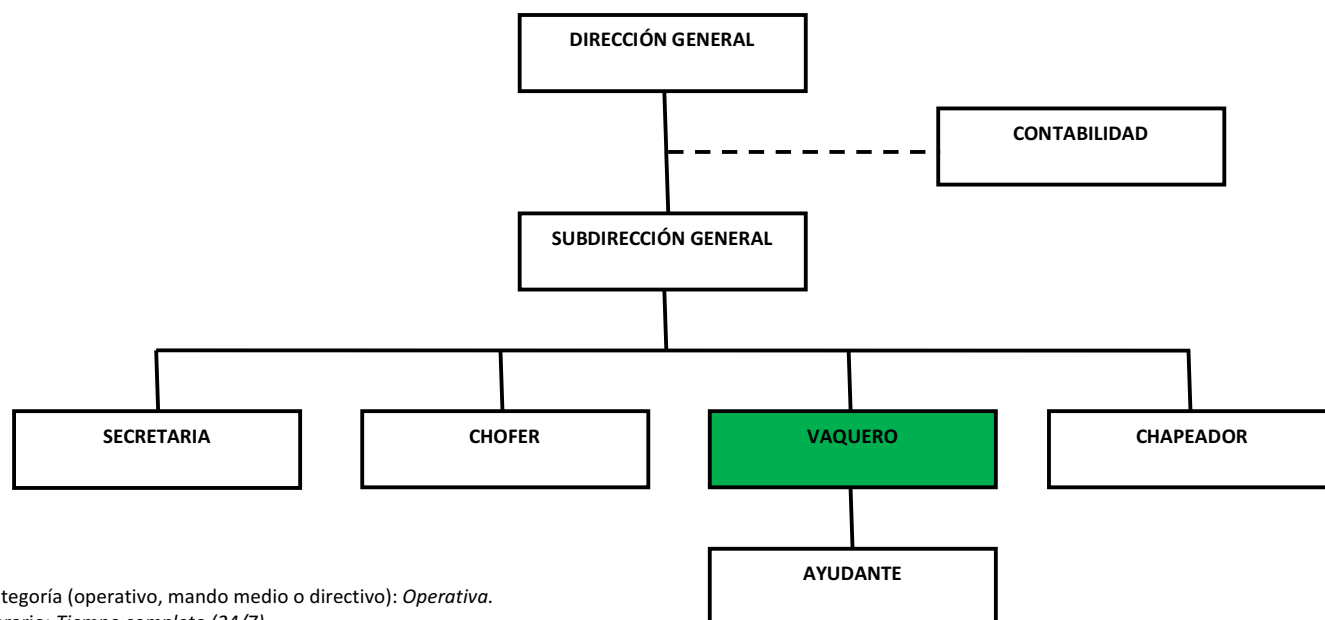
IDENTIFICACIÓN DEL PUESTO

Nombre: *Vaquero*.

Número de plazas: 2

Ubicación física: *Carretera Chote-Espinal KM1 Municipio de Papantla, Ver.*

Ubicación administrativa:



Categoría (operativo, mando medio o directivo): *Operativa*.

Horario: *Tiempo completo (24/7)*.

RELACIONES DE AUTORIDAD

Internas

Jefe inmediato: *Subdirector General*.

Subordinados directos: *Ayudante de vaquero*.

Externas

N/A.

Propósito del puesto (objetivo): *Establecer, mantener y desarrollar las estrategias para el bienestar y correcto crecimiento de los animales paralelamente al mantenimiento en óptimas condiciones de las instalaciones del rancho Mecatepec.*

FUNCIONES

Generales: *todas las relacionadas con el funcionamiento del Rancho Mecatepec y el bienestar del ganado.*

Específicas:

-*Inspeccionar el ganado (peso, vacunas, alimentación, etc.)*

-*Inspeccionar el terreno y reparaciones (pastos, barandas, comederos etc.)*

-*Bañar a animales.*

-*Tener el bienestar general de los animales.*

RESPONSABILIDADES

Físicas: *Rancho*.

Materiales: *Ganado*.

Humanas: *N/A*.

Lugar de trabajo: *Rancho.*

Ambientales: *N/A.*

ESPECIFICACIONES DEL PUESTO

Edad: *Mínimo 18.*

Sexo: *Masculino.*

Experiencia: *1 año en el puesto.*

Conocimientos que se requieren: *Conocimiento en cuidado y cría de ganado.*

Habilidades

Básicas: *Trabajo en campo.*

Funcionales: *Proactivo, disponibilidad de tiempo, responsable.*

Escolaridad: *Mínima Primaria.*

Idiomas: *N/A.*

CHAPEADOR

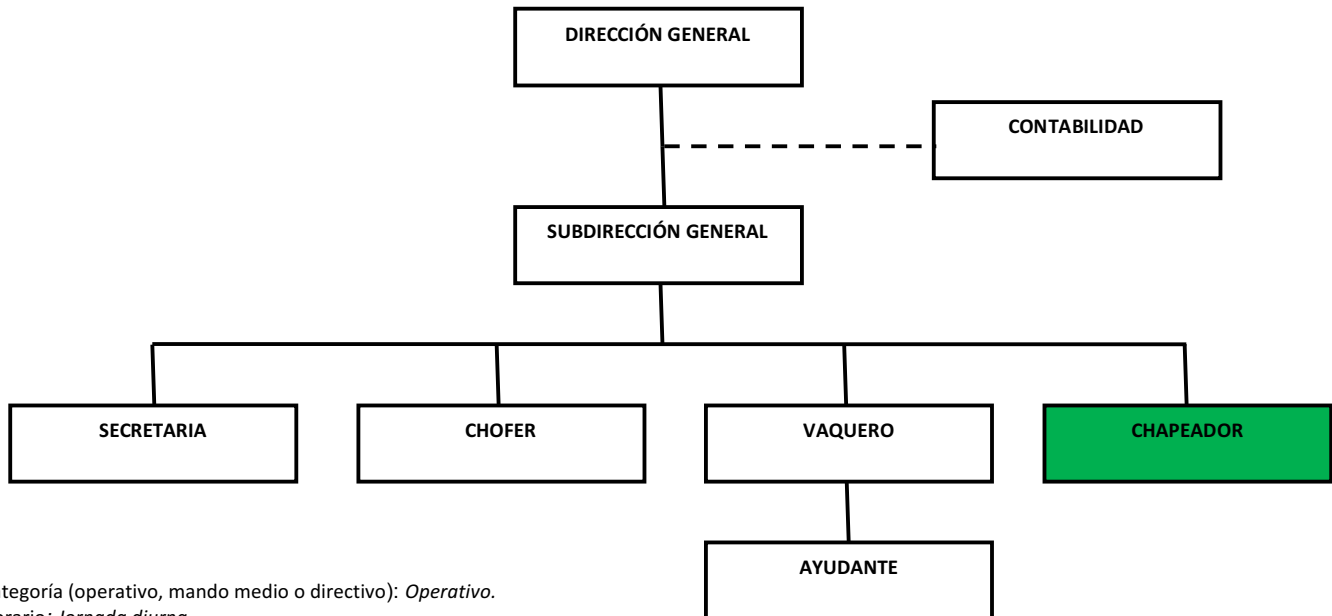
IDENTIFICACIÓN DEL PUESTO

Nombre: *Chapeador.*

Número de plazas: 2

Ubicación física: *Carretera Chote-Espinal KM1 Municipio de Papantla, Ver.*

Ubicación administrativa:



Categoría (operativo, mando medio o directivo): *Operativo.*

Horario: *Jornada diurna.*

RELACIONES DE AUTORIDAD

Internas

Jefe inmediato: *Subdirector General.*

Subordinados directos: *N/A.*

Externas

Propósito del puesto (objetivo): *Será la persona responsable de las áreas verdes.*

FUNCIONES

Generales: *Se encargan de realizar chapeo.*

Específicas:

-Cortar zacate en lugares donde el tractor no entra.

-Acarrear zacate a comederos.

-Erradicar plagas en árboles y pastos.

RESPONSABILIDADES

Físicas: *El pasto.*

Materiales: *Tractor y herramientas de chapeo.*

Humanas: *N/A.*

CONDICIONES DE TRABAJO

Lugar de trabajo: *Rancho.*

Ambientales: *N/A.*

ESPECIFICACIONES DEL PUESTO

Edad: *Mínimo 18.*

Sexo: *Masculino.*

Experiencia: *N/A.*

Conocimientos que se requieren: *Manejo de tractor.*

Habilidades

Básicas: *Acostumbrado a trabajo físico y en campo.*

Funcionales: *Manejo de tractor.*

Escolaridad: *Mínimo primaria.*

Idiomas: *N/A.*

AYUDANTE

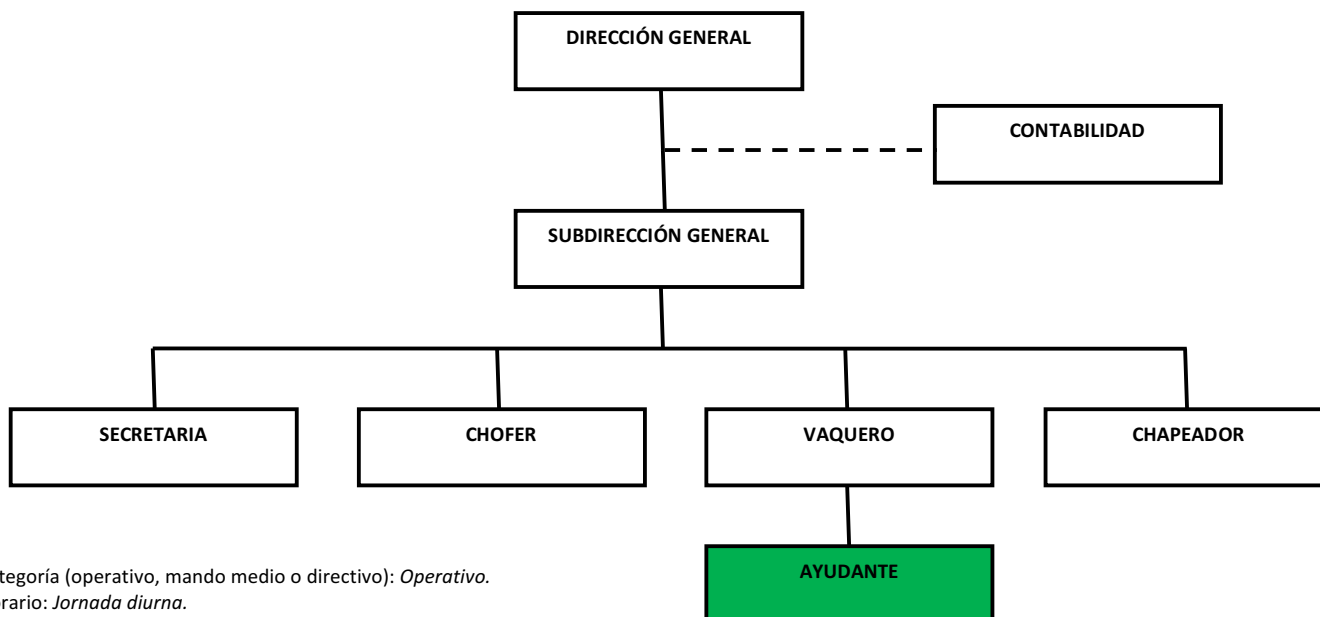
IDENTIFICACIÓN DEL PUESTO

Nombre: *Ayudante.*

Número de plazas: *2*

Ubicación física: *Carretera Chote-Espinal KM1 Municipio de Papantla, Ver.*

Ubicación administrativa:



Categoría (operativo, mando medio o directivo): *Operativo.*

Horario: *Jornada diurna.*

RELACIONES DE AUTORIDAD

Internas

Jefe inmediato: *Vaquero.*

Subordinados directos: *N/A.*

Externas

N/A.

Propósito del puesto (objetivo): *Realizar tareas relacionadas con el campo y el bienestar del ganado.*

FUNCIONES

Generales: *Es personal de llamado, es decir, en circunstancias específicas, trabajan en conjunto con los vaqueros.*

Específicas:

Inspeccionar el ganado (peso, vacunas, alimentación, etc.)

-Inspeccionar el terreno y reparaciones (pastos, barandas, comederos etc.)

-Bañar a animales.

-Tener el bienestar general de los animales.

RESPONSABILIDADES

Físicas: *Ganado.*

Materiales: *N/A.*

Humanas: *N/A.*

CONDICIONES DE TRABAJO

Lugar de trabajo: *Rancho.*

Ambientales: *N/A.*

ESPECIFICACIONES DEL PUESTO

Edad: *Mínimo 18 años.*

Sexo: *Masculino.*

Experiencia: *N/A.*

Conocimientos que se requieren: *N/A.*

Habilidades

Básicas: *Trabajo en campo.*

Funcionales: *N/A.*

Escolaridad: *Mínimo primaria.*

Idiomas: *N/A.*

Anexo B. Contrato de compraventa

CONTRATO DE COMPRAVENTA

CONTRATO DE COMPRAVENTA INTERNACIONAL QUE CELEBRAN POR UNA PARTE LA EMPRESA “RANCHO MECATEPEC” EN SU CÁRACTER DE VENDEDORA, Y POR LA OTRA LA EMPRESA “EAST TEXAS LIVESTOCK AUCTION” EN SU CARÁCTER DE COMPRADORA, A QUIENES EN LO SUCESIVO Y PARA EFECTOS DE ESTE CONTRATO SE LES DENOMINARÁ “EL VENDEDOR” Y “LA COMPRADORA” RESPECTIVAMENTE, AL TENOR DE LAS SIGUIENTES DECLARACIONES Y CLÁUSULAS:

DECLARA “EL VENDEDOR”:

1. Que es una empresa legalmente constituida conforme a las leyes mexicanas según se acredita con el testimonio de la escritura N° 6 pasada ante la fe del Notario Público N° Sr. Lic. DONACIANO ESTEBAN COBOS NAVA en la ciudad de Papantla, Veracruz, México y que pasa a formar parte integrante de este contrato como anexo N° (1).
2. Que su legítimo representante es el Sr. Jorge Trueba Domínguez 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: ganado en pie, 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 Papantla, 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 Estados Unidos de América según se acredita con “Charter” y que pasa a formar parte de este contrato como anexo N° (2).
2. Que su legítimo representante es el Sr. Desconocido en su carácter de apoderado legal 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 Crockett, Texas. Estados Unidos mismo que señala como único para todos los efectos de este contrato.

C L Á U S U L A S

PRIMERA.- Objeto del Contrato: “EL VENDEDOR” se obliga a enajenar y “LA COMPRADORA” a adquirir Ganado en Pie según se describe en el presente contrato que pasa a formar parte integrante de este contrato como anexo N° (3).

SEGUNDA.- Precio de las Mercancías: “LA COMPRODORA” se obliga a pagar como precio por la mercancía objeto de este contrato, la cantidad de \$3.20 Dólares el kilogramo por una jaula de alrededor de 20,000 kilogramos cotización FOB en el Puerto de Santa Teresa 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 BBVA Bancomer con plaza en la ciudad de Papantla, Veracruz. México y con 30 días de vigencia, contra presentación de factura, documentación de embarque y certificados de: origen e inocuidad 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 31 de Febrero a las 14:00 horas HORARIO DEL LUGAR DE ENTREGA en la Aduana de Santa Teresa, Nuevo México de acuerdo con el INCOTERM de la CCI 2000, establecido en el presente contrato.

QUINTA.- Envase y Embalaje: “EL VENDEDOR” declara que la mercancía objeto de este contrato cuenta con el sistema de embalaje apropiado para su adecuado manejo, transporte y entrega.

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

SÉPTIMA.- Marca de la Mercancía: “EL VENDEDOR” declara que la marca de la mercancía objeto de este contrato se encuentra debidamente registrada ante autoridad competente con N° de registro 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.- Vigencia del Contrato: Ambas partes convienen en que el presente contrato tendrá una duración de 45 días contado a partir de la fecha de suscripción del mismo.

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

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

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

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

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

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

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

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

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

DÉCIQUINTA.- 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.

DÉCILOSEXTA.- 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: Para la interpretación y cumplimiento del presente contrato, así como para resolver cualquier controversia que derive del mismo, las partes se someten a la conciliación y arbitraje de la Ciudad de México.

Anexo C. Formatos para exportación

Certificado de Origen

TRATADO DE LIBRE COMERCIO DE AMERICA DEL NORTE
CERTIFICADO DE ORIGEN
 (Instrucciones al Reverso)

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

1. Nombre y Domicilio del Exportador: Número de Registro Fiscal:		De: <table style="display: inline-table; border: 1px solid black; text-align: center; width: 100px;"><tr><td> </td><td> </td><td> </td><td> </td><td> </td><td> </td></tr></table> A: <table style="display: inline-table; border: 1px solid black; text-align: center; width: 100px;"><tr><td> </td><td> </td><td> </td><td> </td><td> </td><td> </td></tr></table>													
3. Nombre y Domicilio del Productor: Número de Registro Fiscal:		4. Nombre y Domicilio del Importador: Número de Registro Fiscal:													
5. Descripción del (los) bien(es):	6. Clasificación Arancelaria	7. Criterio para trato preferencial	8. Productor	9. Costo Neto	10. País de Origen										
Declaro bajo protesta de decir verdad que: - La información contenida en este documento es verdadera y exacta, y me hago responsable de comprobar lo aquí declarado. Estoy consciente que seré responsable por cualquier declaración falsa u omisión hecha o relacionada con el presente documento. - Me comprometo a conservar y presentar, en caso de ser requerido, los documentos necesarios que respalden el contenido del presente certificado, así como a notificar por escrito a todas las personas a quienes haya entregado el presente certificado, de cualquier cambio que pudiera afectar la exactitud o validez del mismo. - Los bienes son originarios y cumplen con los requisitos que les son aplicables conforme al Tratado de Libre Comercio de América del Norte, y no han sido objeto de procesamiento ulterior o de cualquier otra operación fuera de los territorios de las Partes, salvo en los casos permitidos en el artículo 411 o en el Anexo 401. Este certificado se compone de _____ hojas, incluyendo todos sus anexos.															
11. Firma Autorizada:			Empresa:												
Nombre:			Cargo:												
<table style="display: inline-table; border: 1px solid black; text-align: center; width: 100px;"><tr><td> </td><td> </td><td> </td><td> </td><td> </td><td> </td></tr></table>								Teléfono		Fax:					

Pedimento



Pedimento.



El formato de pedimento, es un formato dinámico conformado por bloques, en el cual únicamente se deberán imprimir los bloques correspondientes a la información que deba ser declarada.

Este formato deberá presentarse en un ejemplar destinado al importador o exportador, tratándose de las operaciones previstas en las reglas 2.5.1., tratándose de vehículos usados, remolques y semirremolques; 2.5.2., tratándose de vehículos usados, remolques y semirremolques; 3.1.12., segundo párrafo, fracción II, 3.5.1., fracción II, 3.5.3., 3.5.4., 3.5.5., 3.5.7., 3.5.8. y 3.5.10., así como las de vehículos realizadas al amparo de una franquicia diplomática, de conformidad con el artículo 62, fracción I de la Ley.

A continuación se presentan los diferentes bloques que pueden conformar un pedimento, citando la obligatoriedad de los mismos y la forma en que deberán ser impresos.

Cuando en un campo determinado, el espacio especificado no sea suficiente, éste se podrá ampliar agregando tantos renglones en el apartado como se requieran.

La impresión deberá realizarse de preferencia en láser en papel tamaño carta y los tamaños de letra serán como se indica a continuación:

INFORMACION	FORMATO DE LETRA
Encabezados de Bloque	Arial 9 Negrita u otra letra de tamaño equivalente. De preferencia, los espacios en donde se presenten encabezados deberán imprimirse con sombreado de 15%.
Nombre del Campo	Arial 8 Negrita u otra letra de tamaño equivalente.
Información Declarada	Arial 9 u otra letra de tamaño equivalente.

El formato de impresión para todas las fechas será:

DD/MM/AAAA Donde

- DD Es el día a dos posiciones. Dependiendo del mes que se trate, puede ser de 01 a 31.
- MM Es el número de mes (01 a 12).
- AAAA Es el año a cuatro posiciones.

ENCABEZADO PRINCIPAL DEL PEDIMENTO

El encabezado principal deberá asentarse en la primera página de todo pedimento. La parte derecha del encabezado deberá utilizarse para las certificaciones de banco y selección automatizada.

PEDIMENTO					Página 1 de N
NUM. PEDIMENTO:	T. OPER	CVE. PEDIMENTO:	REGIMEN:	CERTIFICACIONES	
DESTINO:	TIPO CAMBIO:	PESO BRUTO:	ADUANA E/S:		
MEDIOS DE TRANSPORTE		VALOR DOLARES:			
ENTRADA/SALIDA:	ARRIBO:	SALIDA:	VALOR ADUANA:		
A:			PRECIO PAGADO/VALOR COMERCIAL:		
DATOS DEL IMPORTADOR /EXPORTADOR					
RFC:	NOMBRE, DENOMINACION O RAZON				
SOCIAL:					
CURP:					
DOMICILIO:					
VAL. SEGUROS	SEGUROS	FLETES	EMBALAJE	OTROS INCREMENTABLES	
	S		S		
CODIGO DE ACEPTACION:	CODIGO DE BARRAS		CLAVE DE LA SECCION ADUANERA DE		

				DESPACHO:		
MARCAS, NUMEROS Y TOTAL DE BULTOS:						
FECHAS			TASAS A NIVEL PEDIMENTO			
			CONTRIB.	CVE. T. TASA	TASA	
CUADRO DE LIQUIDACION						
CONCEPTO	F.P.	IMPORTE	CONCEPTO	F.P.	IMPORTE	TOTALES
						EFFECTIVO
						OTROS
						TOTAL

ENCABEZADO PARA PAGINAS SECUNDARIAS DEL PEDIMENTO

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

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

PIE DE PAGINA DE TODAS LAS HOJAS DEL PEDIMENTO

El pie de página que se presenta a continuación deberá ser impreso en la parte inferior de todas las hojas del pedimento.

En todos los tantos deberán aparecer el RFC, CURP y nombre del agente aduanal, apoderado aduanal o apoderado de almacén.

Cuando el pedimento lleve la firma electrónica avanzada del mandatario, deberán aparecer su RFC y nombre después de los del agente aduanal.

AGENTE ADUANAL, APODERADO ADUANAL O DE ALMACEN NOMBRE O RAZ. SOC: RFC: CURP: MANDATARIO/PERSONA AUTORIZADA NOMBRE: RFC: CURP:	DECLARO BAJO PROTESTA DE DECIR VERDAD, EN LOS TERMINOS DE LO DISPUESTO POR EL ARTICULO 81 DE LA LEY ADUANERA: PATENTE O AUTORIZACION:
NUMERO DE SERIE DEL CERTIFICADO:	
FIRMA ELECTRONICA AVANZADA:	

El pago de las contribuciones puede realizarse mediante el servicio de "Pago Electrónico Centralizado Aduanero" (PECA), conforme a lo establecido en la regla 1.6.2., con la posibilidad de que la cuenta bancaria de la persona que contrate los servicios sea afectada directamente por el Banco. El agente o apoderado aduanal que utilice el servicio de PECA, deberá imprimir la certificación bancaria en el campo correspondiente del pedimento o en el documento oficial, conforme al Apéndice 20 "Certificación de Pago Electrónico Centralizado" del Anexo 22.

El Importador-Exportador podrá solicitar la certificación de la información transmitida al SAAI por el agente o apoderado aduanal en el momento de la elaboración del pedimento en: Administración General de Aduanas, Administración Central de Investigación Aduanera, Av. Hidalgo Núm. 77, Módulo IV, 1er. piso, Col. Guerrero, C.P. 06300., México, D.F.

NOTA: Cuando el pedimento lleve la FIEL del agente aduanal, no se deberán imprimir los datos del mandatario; tratándose de la leyenda de Pago Electrónico Centralizado Aduanero (PECA), ésta se deberá imprimir en el Pie de Página del pedimento, únicamente en la primera hoja.

FIN DEL PEDIMENTO

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

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

ENCABEZADO DE DATOS DEL PROVEEDOR O COMPRADOR

Se deberán imprimir los números de acuse de valor generados con la transmisión a que se refiere el artículo 59-A de la Ley y la regla 1.9.14., que contiene la información de las facturas o documentos que expresen el valor de las mercancías que ampara el pedimento.

DATOS DEL PROVEEDOR O COMPRADOR		
NUMERO DE ACUSE DE VALOR	VINCULACION	INCOTERM

DATOS DEL TRANSPORTE Y TRANSPORTISTA

TRANSPORTE	IDENTIFICACION:	PAIS:
TRANSPORTISTA	RFC	
CURP	DOMICILIO/CIUDAD/ESTADO	

CANDADOS

NUMERO DE CANDADO						
1RA. REVISION						
2DA. REVISION						

GUIAS, MANIFIESTOS O CONOCIMIENTOS DE EMBARQUE

Se podrán imprimir tantos renglones como sean necesarios y en cada uno se podrá declarar la información hasta de tres números de guías, manifiestos o números de orden del conocimiento de embarque (número e identificador) o número de documentos de transporte.

NUMERO (GUIA/ORDEN EMBARQUE)/ID:						
---	--	--	--	--	--	--

CONTENEDORES/CARRO DE FERROCARRIL/NUMERO ECONOMICO DEL VEHICULO

Se podrán imprimir tantos renglones como sean necesarios y en cada uno se podrá declarar la información de contenedores, equipo de ferrocarril y número económico de vehículo. (número y tipo).

NUMERO/TIPO					
--------------------	--	--	--	--	--

IDENTIFICADORES (NIVEL PEDIMENTO)

Se podrán imprimir tantos renglones como sean necesarios.

CLAVE/COMPL. IDENTIFICADOR		COMPLEMENTO 1	COMPLEMENTO 2	COMPLEMENTO 3

CUENTAS ADUANERAS Y CUENTAS ADUANERAS DE GARANTIA A NIVEL PEDIMENTO

CUENTAS ADUANERAS Y CUENTAS ADUANERAS DE GARANTIA				
TIPO CUENTA:	CLAVE GARANTIA:	INSTITUCION EMISORA	NUMERO DE CONTRATO:	
FOLIO CONSTANCIA:		TOTAL DEPOSITO:		FECHA CONSTANCIA:

DESCARGOS

DESCARGOS		
NUM. PEDIMENTO ORIGINAL:	FECHA DE OPERACION ORIGINAL:	CVE. PEDIMENTO ORIGINAL:

COMPENSACIONES

COMPENSACIONES			
NUM. ORIGINAL:	PEDIMENTO	FECHA DE OPERACION ORIGINAL:	CLAVE DEL GRAVAMEN: IMPORTE DEL GRAVAMEN:

**DOCUMENTOS QUE AMPARAN LAS FORMAS DE PAGO: FIANZA, CARGO A PARTIDA PRESUPUESTAL
GOBIERNO FEDERAL, CERTIFICADOS ESPECIALES DE TESORERIA PUBLICO Y PRIVADO.**

FORMAS DE PAGO VIRTUALES						
FORMA DE PAGO	DEPENDENCIA O INSTITUCION EMISORA	NUMERO DE IDENTIFICACION DEL DOCUMENTO	FECHA DEL DOCUMENTO	IMPORTE DEL DOCUMENTO	SALDO DISPONIBLE	IMPORTE A PAGAR

Se podrán imprimir tantos renglones como sean necesarios y en cada uno se podrá declarar la información de un documento que ampare alguna de las formas de pago citadas.

OBSERVACIONES

El bloque correspondiente a observaciones deberá ser impreso cuando se haya enviado electrónicamente esta información, por considerar el Agente, Apoderado Aduanal o de Almacén conveniente manifestar alguna observación relacionada con el pedimento.

OBSERVACIONES

ENCABEZADO DE PARTIDAS

PARTIDAS

En la primera página que se imprima información de las partidas que ampara el pedimento, así como en las páginas subsecuentes que contengan información de partidas, se deberá imprimir el siguiente encabezado, ya sea inmediatamente después de los bloques de información general del pedimento o inmediatamente después del encabezado de las páginas subsecuentes.

Para cada una de las partidas del pedimento se deberán declarar los datos que a continuación se mencionan, conforme a la posición en que se encuentran en este encabezado.

PARTIDAS															
	FRACCION	SUBD.	VINC.	MET. VAL.	UMC	CANTIDAD UMC	UMT	CANTIDAD UMT	P. V/C	P. O/D					
SECCION	DESCRIPCION (REGLONES VARIABLES SEGUN SE REQUIERA)										CON.	TASA	T.T.	F.P.	IMPORTE
	VAL. ADU/USD	IMP. PRECIO PAG.	PRECIO UNIT.	VAL. AGREG.											
	MARCA			MODELO				CODIGO PRODUCTO							

NOTAS: El renglón correspondiente a "Marca", "Modelo" y "Código del Producto" únicamente tendrá que ser impreso cuando esta información haya sido transmitida electrónicamente.

MERCANCIAS

VIN/NUM. SERIE	KILOMETRAJE	VIN/NUM. SERIE	KILOMETRAJE

REGULACIONES, RESTRICCIONES NO ARANCELARIAS Y NOM

CLAVE	NUM. PERMISO O NOM	FIRMA DESCARGO	VAL. COM. DLS.	CANTIDAD UMT/C

IDENTIFICADORES (NIVEL PARTIDA)

IDENTIF.	COMPLEMENTO 1	COMPLEMENTO 2	COMPLEMENTO 3

CUENTAS ADUANERAS DE GARANTIA A NIVEL PARTIDA

CVE GAR.	INST. EMISORA	FECHA C.	NUMERO DE CUENTA	FOLIO CONSTANCIA
TOTAL DEPOSITO		PRECIO ESTIMADO	CANT. U.M. PRECIO EST.	

DETERMINACION Y/O PAGO DE CONTRIBUCIONES POR APLICACION DEL ART. 303 TLCAN A NIVEL PARTIDA

Quando la determinación y pago de contribuciones por aplicación del Artículo 303 del TLCAN se efectúe al tramitar el pedimento que ampare el retorno se deberá adicionar, a la fracción arancelaria correspondiente, el siguiente bloque:

DETERMINACION Y/O PAGO DE CONTRIBUCIONES POR APLICACION DE LOS ARTICULOS 303 DEL TLCAN, 14 DE LA DECISION O 15 DEL TLCAELC A NIVEL PARTIDA

DETERMINACION Y/O PAGO DE CONTRIBUCIONES POR APLICACION DE LOS ARTICULOS 303 DEL TLCAN, 14 DE LA DECISION O 15 DEL TLCAELC	
VALOR MERCANCIAS NO ORIGINARIAS	MONTO IGI

OBSERVACIONES A NIVEL PARTIDA

El bloque correspondiente a observaciones a nivel partida deberá ser impreso cuando se haya enviado electrónicamente esta información, por considerar el Agente, Apoderado Aduanal o de Almacén conveniente manifestar alguna observación relacionada con la partida.

OBSERVACIONES A NIVEL PARTIDA

RECTIFICACIONES

DATOS DE LA RECTIFICACION

Cuando se trate de un pedimento de rectificación, el Agente o Apoderado Aduanal deberá imprimir el siguiente bloque en donde se hace mención al pedimento original y a la clave de documento de la rectificación inmediatamente después del encabezado de la primera página.

RECTIFICACION			
PEDIMENTO ORIGINAL	CVE. PEDIM. ORIGINAL	CVE. PEDIM. RECT.	FECHA PAGO RECT.

DIFERENCIAS DE CONTRIBUCIONES A NIVEL PEDIMENTO

Después de la información de la rectificación, citada en el párrafo anterior, se deberá imprimir el cuadro de liquidación de las diferencias totales del pedimento de rectificación en relación a las contribuciones pagadas en el pedimento que se esté rectificando.

Cabe mencionar que los valores citados en este cuadro deberán coincidir con la certificación bancaria.

DIFERENCIAS DE CONTRIBUCIONES A NIVEL PEDIMENTO							
CONCEPTO	F.P.	DIFERENCIA	CONCEPTO	F.P.	DIFERENCIA	DIFERENCIAS TOTALES	
						EFFECTIVO	
						OTROS	
						DIF. TOTALES	

NOTA: Cuando se esté rectificando información a nivel pedimento, en el campo de Observaciones a Nivel Pedimento se deberá citar la corrección que se haya realizado.

PEDIMENTO COMPLEMENTARIO

ENCABEZADO DEL PEDIMENTO COMPLEMENTARIO

Cuando se trate de un pedimento complementario debido a la aplicación de los Artículos 303 del TLCAN, 14 de la Decisión o 15 del TLCAELC, el Agente o Apoderado Aduanal deberá imprimir el siguiente bloque inmediatamente después del encabezado principal del pedimento de la primera página.

PEDIMENTO COMPLEMENTARIO

Después del bloque de descargos, se deberá imprimir el siguiente bloque, esto cuando el pedimento lo requiera.

PRUEBA SUFICIENTE

PRUEBA SUFICIENTE		
PAIS DESTINO	NUM. PEDIMENTO EUA/CAN	PRUEBA SUFICIENTE

ENCABEZADO PARA DETERMINACION DE CONTRIBUCIONES A NIVEL PARTIDA PARA PEDIMENTOS

COMPLEMENTARIOS AL AMPARO DEL ART. 303 DEL TLCAN.

DETERMINACION DE CONTRIBUCIONES A NIVEL PARTIDA							
SEC	FRACCION	VALOR MERC NO ORIG.	MONTO IGI	TOTAL ARAN. EUA/CAN	MONTO EXENT.	F.P.	IMPORTE
	UMT	CANT. UMT	FRACC. EUA/CAN	TASA EUA/CAN	ARAN. EUA/CAN		

NOTA: Cuando se trate de un pedimento complementario, para el cual existan diversas mercancías que fueron destinadas a EUA y a Canadá indistintamente, se deberán imprimir primero los bloques de "Prueba Suficiente" y "Encabezado para Determinación de Contribuciones a Nivel Partida para Pedimentos Complementarios al Amparo del Art. 303 del TLCAN", para las mercancías destinadas a EUA y en forma inmediata se imprimirán los mismos bloques para las mercancías destinadas a Canadá.

ENCABEZADO PARA DETERMINACION DE CONTRIBUCIONES A NIVEL PARTIDA PARA PEDIMENTOS

COMPLEMENTARIOS AL AMPARO DE LOS ARTICULOS 14 DE LA DECISION O 15 DEL TLCAELC.

DETERMINACION DE CONTRIBUCIONES A NIVEL PARTIDA					
SEC	FRACCION	VALOR MERC NO ORIG.	MONTO IGI	F.P.	IMPORTE

BIBLIOGRAFÍA

CFPP. (2017). Recuperado el 16 de 05 de 20017, de <http://www.cfppchiapas.org/trazabilidad.html>

Chihuahua, E. A. (2017). *Expoagrochihuahua*. Recuperado el 08 de 05 de 2017, de Expoagrochihuahua: <http://www.expoagrochihuahua.mx/2015/sistema-pecuario-bovino-pardo-suizo-europeo.html>

Comercio y Aduanas. (2017). Recuperado el 16 de 05 de 2017, de <http://www.comercioyaduanas.com.mx/comoexportar/documentosparaexportar/203-factura-comercial>

Commission, U. S. (2017). *www.usitc.gov*. Recuperado el 01 de 05 de 2017, de https://www.usitc.gov/tariff_affairs.htm

Consultoría®, R. p. (s.f.). *www.sagarpa.gob.mx*. Recuperado el 15 de 05 de 2017, de http://www.sagarpa.gob.mx/agronegocios/Documents/Estudios_promercado/UGRBC.pdf

cre.gob.mx. (2017). Recuperado el 08 de 05 de 2017, de <http://cre.gob.mx/ConsultaPrecios/GasolinasyDiesel/GasolinasyDiesel.html>

ABC. (02 de 04 de 2008). *www.abc.com.py*. Recuperado el 15 de 04 de 2017, de <http://www.abc.com.py/edicion-impres/suplementos/abc-rural/engorde-a-corrall-1055190.html>

AGRICULTURE, T. D. (2017). *www.texasagriculture.gov*. Recuperado el 01 de 05 de 2017, de <http://www.texasagriculture.gov/About/TexasAgStats.aspx>

ajrmexico. (2017). Recuperado el 16 de 05 de 2017, de http://www.ajrmexico.com/auditoria_certificado_de_origen.php

Azure. (2017). <https://azure.afi.es/>. Recuperado el 23 de 05 de 2017, de https://azure.afi.es/ContentWeb/EmpresasUnicaja/factura/comercial/contenido_sidN_1052259_sid2N_1052384_cidLL_954938_ctyLL_139_scidN_954938_utN_3.aspx?axisU=informe.pdf

Banco de México. (2017). Recuperado el 08 de mayo de 2017, de Banco de México: <http://www.banxico.org.mx/portal-mercado-cambiario/>

Banco Mundial. (2017). Recuperado el 17 de 01 de 2017, de Banco Mundial.

BancoMundial. (2017). *www.bancomundial.org/*. Recuperado el 15 de 04 de 2017, de <http://espanol.doingbusiness.org/data/exploreconomies/united-states>

- El Economista*, 2017. (s.f.). Recuperado el 28 de 01 de 2017, de
<http://eleconomista.com.mx/sociedad/2015/04/01/lluvias-danan-13-municipios-veracruz>.
- escolme*. (2017 de 2017). Recuperado el 16 de 05 de 2017, de
http://www.escolme.edu.co/almacenamiento/oei/tecnicos/doc_comerciales/contenido_u3_2.pdf
- Fao*. (2017). Recuperado el 17 de 02 de 2017, de Fao:
<http://www.fao.org/ag/againfo/themes/es/meat/home.html>
- Google*. (2017). Recuperado el 08 de 05 de 2017, de <https://www.google.com.mx/maps>
- Google.com*. (s.f.). Recuperado el 05 de 05 de 2017, de Google.com:
https://www.google.com.mx/search?q=jaula+wilson&biw=1024&bih=662&tbm=isch&tbo=u&source=univ&sa=X&ved=0ahUKEwiq-9q-n8rPAhVLaD4KHAEbCfsQsAQIlg#imgsrc=31AFoe_q7nPaaM%3A
- Google.com*. (2017). Recuperado el 05 de Mayo de 2017, de Google.com:
https://www.google.com.mx/search?q=jaula+wilson&biw=1024&bih=662&tbm=isch&tbo=u&source=univ&sa=X&ved=0ahUKEwiq-9q-n8rPAhVLaD4KHAEbCfsQsAQIlg#imgsrc=31AFoe_q7nPaaM%3A
- INEGI*. (2017). Recuperado el 07 de 02 de 2017, de
<https://www.google.com.mx/maps/place/Chote++Papantla,+Papantla+de+Olarte,+Ver./@20.4458875,-97.3441765,17z/data=!3m1!4b1!4m5!3m4!1s0x85da4411f1c80751:0x7bd1c2bba7fb029d!8m2!3d20.4458875!4d-97.3419878>
- INEGI*. (2017). *Google.com*. Recuperado el 03 de 04 de 2017, de
https://www.google.com.mx/search?site=&source=hp&q=texas+google+maps&oq=texas+goog&gs_l=hp.1.0.0j0i22i30k1l5j0i22i10i30k1j0i22i30k1l3.1092.5611.0.7984.14.12.2.0.0.0.264.1390.0j6j2.8.0.foo%2Cersl%3D1%2Cewh%3D0%2Cnso-enksa%3D0%2Cnso-enfk%3D1%2Cnso-usnt%3D1%
- Maps, T*. (2017). *www.trademaps.com*. Recuperado el 29 de 01 de 2017, de
<http://www.trademap.org/Index.aspx>
- OIE*. (2017). Recuperado el 22 de 05 de 2017, de <http://www.oie.int/doc/ged/D14008.PDF>
- Pinterest*. (2017). Recuperado el 16 de 05 de 2017, de
<https://www.pinterest.com/pin/383931936954388866/>
- SAGARPA*. (17 de 11 de 2017). Recuperado el 27 de 01 de 2017, de
<http://www.sagarpa.gob.mx/saladeprensa/2012/Paginas/2015B782.aspx>

