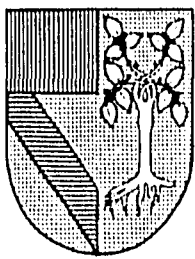


308917



# UNIVERSIDAD PANAMERICANA

---

ESCUELA DE INGENIERIA  
CON ESTUDIOS INCORPORADOS A LA  
UNIVERSIDAD NACIONAL AUTONOMA DE MEXICO

52  
2ij

## DESARROLLO DE UNA COMERCIALIZADORA COLOMBO- MEXICANA EN EL AMBITO TEXTIL Y DE LA CONFECCION

**T E S I S**  
PARA OBTENER EL TITULO DE:  
**INGENIERO MECANICO ELECTRICISTA**  
AREA: INGENIERIA INDUSTRIAL

PRESENTA:  
**ROBERTO ROCHA MONREAL**

DIRECTOR: ING. EDUARDO DE LA VEGA SEGURA

**TESIS CON  
FALLA DE ORIGEN**

MEXICO D.F.

1996

**TESIS CON  
FALLA DE ORIGEN**



Universidad Nacional  
Autónoma de México

Dirección General de Bibliotecas de la UNAM

**Biblioteca Central**



**UNAM – Dirección General de Bibliotecas**  
**Tesis Digitales**  
**Restricciones de uso**

**DERECHOS RESERVADOS ©**  
**PROHIBIDA SU REPRODUCCIÓN TOTAL O PARCIAL**

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

El uso de imágenes, fragmentos de videos, y demás material que sea objeto de protección de los derechos de autor, será exclusivamente para fines educativos e informativos y deberá citar la fuente donde la obtuvo mencionando el autor o autores. Cualquier uso distinto como el lucro, reproducción, edición o modificación, será perseguido y sancionado por el respectivo titular de los Derechos de Autor.

# TESIS CON FALLA DE ORIGEN

## INDICE

	Pág.
Introducción	
1.-Colombia	1
1.1 Apertura económica y modernización del estado.	3
1.1.1 Ampliando mercados.	4
1.1.2 Principales sectores con capacidad y potencial exportador.	5
1.1.3 Principales productos de exportación no tradicionales de acuerdo con su participación.	6
1.2 Información para el importador de productos colombianos.	
1.2.1 Medios de transporte.	7
1.2.2 Telecomunicaciones.	7
1.2.3 Financiación al Importador de productos colombianos.	8
2.-Análisis del comercio Colombo - Mexicano.	
2.1 Perspectivas, restricciones, donde competir, productos de consumo, comercio global.	10
2.2 Comportamiento del comercio bilateral.	11
2.2.1 Importaciones de Colombia.	11
2.2.2 Volumen de exportaciones.	11
2.2.3 Composición de la canasta de ventas.	12
2.2.4 Exportaciones a Colombia.	12
2.2.5 Comportamiento de compras.	12
2.2.6 Balanza comercial.	12
2.3 Proceso de Integración	13
2.3.1 Tratado de Libre Comercio.	13
2.3.2 G-3 Beneficios.	16
2.3.3 Ventajas comparativas bilaterales.	17
2.3.4 G-3 Servicios.	18
2.3.5 G-3 Inversiones.	19
2.3.5.1 Zonas de Libre Comercio.	19
2.3.5.2 Incentivos para la inversión.	19
2.3.5.3 Impuestos.	20
2.3.6 Sectores especiales.	21
2.3.6.1 Agricultura.	21
2.3.6.2 Sector automotor.	21
2.3.7 G-3 Origen.	22
2.3.8 G-3 y otros procesos de Integración de Colombia.	22
2.3.9 El G-3 Frente al Tratado de Libre Comercio de Norteamérica.	23

**3.-Desarrollo de una comercializadora Colombo-Mexicana en el ámbito textil y de la confección.**

3.1 Estructura de capital.	24
3.2 Socios.	24
3.3 Mercado.	25
3.4 Productos.	28
3.5 Rentabilidad del proyecto.	30
3.5.1 Proyección de ventas.	30
3.5.2 Utilidades.	42
3.5.3 T.I.R.	46
3.6 Importaciones mexicanas para los productos seleccionados.	
3.6.1 Pantalones y pantalones cortos.	48
3.6.2 Camisas deportivas.	49
3.6.3 Vestidos de algodón (tejido de punto).	50
3.6.4 Sostenes (corpiños).	51
3.6.5 Ropa para bebe (fibras sintéticas).	52
3.6.6 Ropa para bebe (algodón).	53
3.6.7 Prendas para Bebe tejido plano.	54
3.6.8 Prendas de lana para bebe.	55
3.6.9 Sweters y chalecos de fibras sintéticas.	56
3.6.10 Corbatas de seda.	57
3.6.11 Corbatas de fibras sintéticas	58
3.6.12 Camisas de algodón tejido de punto (t-shirt y polos).	59
3.6.13 Camisetas de fibras sintéticas.	60
3.7 Necesidades de personal	61
3.7.1 Aspectos contables.	61
3.8 Inversiones en activos fijos.	61
3.9 Inversión en Capital de Trabajo.	61
3.10 Aspectos de funcionamiento	
3.10.1 Forma de compra	62
3.10.2 Documentos de importación.	62
3.10.3 Factura comercial.	62
3.10.4 Documento de lista de contenido.	63
3.10.5 Recomendaciones de envío.	63
3.10.6 Sistema de derechos arancelarios.	63
3.10.7 Muestras de productos.	63
3.10.8 Productos enviados por contenedor.	63
3.10.9 Recomendaciones de entrega.	64
3.10.10 Pagos de mercancía.	64

**Conclusiones.**

## **DEDICATORIAS**

A mis padres Roberto y Ma.del Carmen a esas dos personas que me trajeron al mundo, no existen palabras para expresarles todo el agradecimiento, la admiración, el cariño y el respeto que siento por ustedes.

A mis hermanos Gabriel, y Ma. Fernanda por su especial y afectuoso cariño, al igual por todo lo que vivimos y aprendimos juntos.

A mis tios, familiares y amigos que siempre tienen una palabra de aliento y consejo que me inspira a ser mejor cada día.

A Adriana, la persona que inspiró en mi el sentimiento más profundo y noble que jamás haya experimentado, y que algún día.....

## INTRODUCCION

Se dará en un principio aspectos generales de Colombia en todos los aspectos que creen convenientes, para la comercialización de productos y para establecer así criterios para el desarrollo de esta tesis

El desarrollo en esta tesis está enfocado al establecimiento de una comercializadora, para aprovechar así los beneficios del tratado del grupo de los tres México, Colombia y Venezuela. Siendo el objeto básico de esta tesis las relaciones comerciales entre México y Colombia, dejando a un lado Venezuela, por la razón de que se pretende aprovechar el diseño y calidad que ofrece Colombia en el ámbito textil y de la confección, así como las facilidades brindadas por la oficina comercial del gobierno de Colombia en México (Proexport), así como los beneficios que otorga Bancoldex a los exportadores colombianos.

En esta tesis se presentarán aspectos de importancia respecto a Colombia y México, para así determinar fuerzas, debilidades y oportunidades para ambos, orientándose principalmente a atraer capital extranjero para invertir en México.

También se pretenden establecer parámetros para el funcionamiento de la comercializadora, tratando con esto de establecer la imagen de una entidad económica independiente y no sólo de una simple oficina que tramitará cartas de crédito, y dar bases para pensar que la comercializadora puede ser un negocio de doble vía.

Se pretende así también mencionar los parámetros a los que puede llegar la comercializadora, tanto en el ámbito económico como en el comercial, ya que será una representación permanente de las diez empresas colombianas, para así tener un contacto con el cliente y con el mercado mexicano, al igual que establecer un sistema de comercialización foráneo, y una infraestructura para llevar directamente y a un costo más bajo sus productos al consumidor.

La propuesta en esta tesis es establecer una comercializadora en la Ciudad de México en el ámbito textil y de las confecciones, así como una unidad exportadora para Colombia, tratando de aprovechar así al máximo los estímulos al fomento de exportaciones que otorga Proexport, las líneas de crédito de BANCOLDEX (Banco Colombiano para la Exportación).

Se detallarán en esta tesis aspectos de importancia que se deben tener al importar y/o exportar productos, con el fin de servir como una especie de Manual para el Exportador, y así establecer ciertos aspectos que llevarán al buen cabo la importación y/o exportación.

## 1. COLOMBIA

Para efectos del desarrollo de esta tesis se empezará mencionando datos referentes a Colombia, para así ubicar de quién se está hablando.

**Área:** 1,138.914 Km<sup>2</sup>

**Población:** 36,000,000.

**Porcentaje de Población urbana:** 70%.

**Capital:** Santafé de Bogotá, D.C.

**Otras ciudades importantes:** Cali, Medellín, Barranquilla, Cartagena, Bucaramanga, Manizales, Cúcuta, Pereira, Ibagué.

**Idioma:** Español, comunidad de negocios: inglés.

**Religión:** La mayor parte de la población es católica, aunque existe la libertad de culto.

**Gobierno:** Colombia es una República Democrática, de gobierno central. El poder público está conformado por las ramas Ejecutiva, Legislativa y Judicial. Hay, además, otras instituciones que abogan por el cumplimiento de la constitución y de la defensa de los ciudadanos como son la Procuraduría, la Fiscalía General de la Nación y la Defensoría del Pueblo.

**Climas:** Variados, según la altura sobre el nivel del mar, con temperaturas que oscilan entre 0 y 35 °C. Por estar ubicada sobre la línea ecuatorial, su temperatura se mantiene constante todo el año.

**Lluvias:** Colombia tiene dos períodos lluviosos al año, de marzo a junio y de octubre a diciembre.

**Moneda:** Peso colombiano.

**Promedio tasa de cambio últimos dos años:** \$900 por Dólar.

**P.I.B. (est 1994):** US\$ 53.300 millones.

**P.I.B. per cápita (est 1994):** US\$ 1.572

**Bancos:** Banco Central de Colombia (Banco de la República). En Colombia operan actualmente 32 bancos: 19 privados, 4 oficiales, 1 mixto y 8 extranjeros.

**Puertos:** Santa Marta, Barranquilla y Cartagena, en el Caribe; Buenaventura y Tumaco, en el Pacífico.



**Aerolíneas :** Avianca, SAM, Aces, Intercontinental del Aviación.

**Transporte:** A pesar de las dificultades que representa su sistema montañoso, con tres cordilleras que dividen el país, existe una buena red de carreteras que conecta las principales ciudades y gran parte de los municipios. Existen más de 70 aeropuertos, de los cuales, Bogotá, Medellín, Cali, Barranquilla y Cartagena son internacionales.

**Principales diarios :** El Tiempo, El Espectador, La República, El Nuevo Siglo, El País, El Heraldo.

## **1.1 APERTURA ECONÓMICA Y MODERNIZACIÓN DEL ESTADO**

Después de varias décadas de mantener una economía proteccionista. Colombia decidió llevar adelante un ambicioso proceso de modernización e internacionalización económica. Para ello fue necesario introducir importantes cambios en los regímenes tributario, cambiario, financiero, de inversiones, portuario, laboral y de comercio exterior.

A continuación se mencionarán brevemente algunos beneficios de estas medidas.

- Se facilitó el ingreso del capital foráneo y se permitió su irrigación en actividades antes restringidas para este tipo de Inversión.
- Se otorgó a los inversionistas un marco legal competitivo, ofreciendo la posibilidad de que los capitales privados, nacionales y extranjeros, impulsen proyectos de infraestructura y puedan adquirir activos del estado.
- La reforma tributaria ha modernizado la tributación, fortaleciendo el mercado de capitales y eximiendo de impuesto de renta y ganancias ocasionales a los ingresos recibidos por enajenaciones en bolsa.
- La reforma cambiaria permitió la posesión de activos en el exterior y liberó las transacciones corrientes de bienes, servicios e inversión de capital extranjero.
- La reforma laboral modificó el esquema de cesantías retroactivas, quitándole a las empresas la elevada carga prestacional y promoviendo la movilidad de la fuerza de trabajo. Se implantó el salario integral que permite al empresario la proyección más precisa de sus costos.
- Se privatizó la entidad estatal Colpuertos para modernizar las operaciones portuarias y hacer eficientes sus operaciones.
- Se trazaron nuevas orientaciones para el comercio exterior, facilitando el ingreso y salida de productos por medio de la reducción o eliminación de las trabas arancelarias y no arancelarias. Se crearon el Ministerio de Comercio Exterior, con la misión de diseñar, negociar y ejecutar las políticas de comercio internacional del país, el Banco de Comercio Exterior, promotor financiero de las exportaciones colombianas; y Proexport Colombia, encargado de la promoción no financiera o comercial de las mismas.

### **1.1.1 AMPLIANDO MERCADOS**

Con el propósito de avanzar en su proceso de internacionalización, fortalecer el comercio exterior e incentivar la inversión, Colombia suscribió, durante los últimos cuatro años, diversos convenios comerciales. Estos fueron el acuerdo de Libre Comercio con Venezuela, el acuerdo de libre comercio con México y Venezuela, denominado Grupo de los Tres, el Convenio de Complementación Económica con Chile y el Acuerdo Comercial y de Cooperación Técnica con CARICOM, que incluye 13 países del Caribe.

De tiempo atrás, el país se hallaba suscrito a otros convenios comerciales, como el Acuerdo Subregional Andino y a la Asociación Latinoamericana de Libre Comercio, ALADI. Con estos convenios, Colombia cuenta hoy con un mercado ampliado de más de 220 millones de consumidores en 19 países del área.

Adicionalmente, Colombia logró un acceso preferencial a los mercados de Estados Unidos a través del ATPA - Tratado Andino de Preferencias Arancelarias- y a la Unión Europea, mediante el Programa de Cooperación Comercial.

Estos convenios con su reducción de barreras arancelarias y para arancelarias, también benefician a los importadores de productos colombianos: el volumen comercial ampliado hace más eficientes y menos costosas las operaciones de intercambio de mercancías; las empresas exportadoras se vuelven más competitivas porque deben adaptarse a las normas internacionales, finalmente porque permiten el acceso preferencial, directo o indirecto, a los mercados que tienen libre comercio con Colombia.

### **1.1.2 PRINCIPALES SECTORES CON CAPACIDAD Y POTENCIAL EXPORTADOR**

Las exportaciones colombianas se dividen en dos grupos principales: las tradicionales incluyen café, petróleo carbón y ferróniquel; las no tradicionales comprenden todas las demás ventas al exterior que realiza el país.

Entre las exportaciones no tradicionales, tienen especial importancia las flores, frutas, alimentos procesados y enlatados, productos agrícolas, y pesqueros, confecciones, manufacturas de cuero, maderas, objetos de barro, loza, porcelana, calzado, vidrio, juguetes, servicios de ingeniería, auto partes, productos metalmecánicos, eléctricos, químicos, plásticos, materiales para construcción y equipos de transporte.

**1.1.3 PRINCIPALES PRODUCTOS DE EXPORTACIÓN NO TRADICIONALES, DE ACUERDO CON SU PARTICIPACIÓN**

DESCRIPCIÓN	PARTICIPACIÓN
Del total de exportaciones no tradicionales	
	%
+ Plantas y productos de floricultura	11.62
+ Frutos comestibles, cortezas	11.42
+ Perlas, piedras (esmeraldas) y metales preciosos	8.66
+ Prendas, complementos de vestir excepto punto	7.50
+ Materias plásticas y manufacturas	5.90
+ Azúcares, artículos de confitería	4.44
+ Prendas complementos de vestir de punto	4.04
+ Pescados y crustáceos, moluscos	3.95
+ Productos editoriales, prensa, textos	2.98
+ Productos diversos industrias químicas	2.68
+ Manufactura cuero artículos viaje, bolsos	2.41
+ Reac. nucleares, calderas, máquinas, mecánica	2.13
+ Preparaciones alimenticias diversas	2.09
+ Aparatos eléctricos, aparatos de grabación e imagen	1.96
+ Calzado, artículos análogos y partes	1.84
+ Papel, cartón y sus manufacturas	1.77
+ Pieles y cueros	1.35
+ Algodón	1.23
+ Sal, azufre, yeso, cementos	1.18
+ Preparaciones carne, pescado, moluscos	1.17
+ Demás artículos textiles confeccionados	1.15

## **1.2 INFORMACIÓN PARA EL IMPORTADOR DE PRODUCTOS COLOMBIANOS**

### **1.2.1 Medios de Transporte**

El proceso de internacionalización de la economía colombiana ha permitido avances significativos en materia legislativa y de infraestructura de transporte.

#### **Transporte por carretera**

La red vial nacional está entrelazada de tal manera que permite atender la demanda de transporte de carga nacional e internacional.

#### **Transporte aéreo**

La política de cielos abiertos, ha extendido los servicios de las aerolíneas nacionales y propiciado el ingreso de aerolíneas internacionales para atender el transporte de pasajeros y de carga desde y hacia cualquier punto del mundo. Líneas aéreas nacionales como Avianca, Aces, Intercontinental, Aerorepública e internacionales como Lufthansa, Air France, KLM, Iberia, British Airways, Viasa, American Airlines, Alitalia y Continental de Aviación, entre otras, facilitan el transporte de pasajeros y carga hacia múltiples destinos en el mundo. Por su parte, el transporte de carga se amplía con la prestación de servicios de aerolíneas cargueras nacionales e internacionales como Tampa, Lac, Aerosucre, Avesca, Challenge, Arrow y Florida West.

#### **Transporte marítimo**

La libertad de bandera en el transporte marítimo ha multiplicado la oferta de estos servicios marítimos; más de 40 líneas amiban o zarpan de manera regular desde los puertos colombianos. Esta situación aunada a la estructura de rutas de las navieras donde los servicios son cada vez más eficientes, permiten la fácil conexión hacia cualquier puerto en el mundo. Sobresalen en este contexto las rutas hacia los Estados Unidos, a donde cada tres días en promedio zarpa un buque, o hacia Europa, donde se logran frecuencias promedio de cada 5 días. Con destino a Sudamérica las frecuencias son semanales y hacia el sudeste asiático se logra un buque promedio quincenal.

Ayuda en gran parte a una mejor prestación de los servicios marítimos la reestructuración del sistema portuario colombiano, que permitió la participación en los puertos del sector privado. Operan en Colombia tres sociedades portuarias regionales en la costa Atlántica: Cartagena, Barranquilla y Santa Marta, y en la costa pacífica las sociedades portuarias regionales de Buenaventura y Tumaco. Así mismo, existen 34 muelles privados homologados y 10 conexiones en proceso.

### **1.2.2 Telecomunicaciones**

La empresa nacional de telecomunicaciones dispone de marcación directa nacional con más de 500 municipios, e internacional con 150 países. En 1994 se adjudicó la telefonía celular a empresas nacionales asociadas con compañías extranjeras, lo cual ha abierto las puertas a la inversión privada en este ramo, el cual se desarrolla aceleradamente.

Cuenta también con cable submarino, sistemas de satélite y una amplia red de antenas repetidoras, que ha hecho de su sistema de televisión la segunda red terrena más larga del mundo cubriendo el 91% del territorio.

### 1.2.3 FINANCIACIÓN AL IMPORTADOR DE PRODUCTOS COLOMBIANOS

#### **Banco de Comercio Exterior de Colombia - Bancoldex -**

El Banco de Comercio Exterior de Colombia - Bancoldex - es, también, una entidad producto de las políticas de modernización del Estado. Inició sus operaciones en 1992 como una sociedad de economía mixta, vinculada al Ministerio de Comercio Exterior.

Su misión consiste en fomentar aquellos servicios financieros, en particular crédito y garantías, que contribuyan a que el exportador colombiano mejore su competitividad y así ofrezca mejores productos y servicios en el exterior.

Bancoldex actúa como un banco de segundo piso, canalizando sus diferentes líneas de crédito, en pesos y dólares, a través de las instituciones financieras que operan en el país. Además, otorga recursos en moneda extranjera hacia entidades financieras del exterior, y diseña servicios financieros que permitan exportar más productos colombianos a un mayor número de mercados.

Bancoldex ha desarrollado las siguientes líneas en dólares, que resultan muy atractiva al importador de productos colombianos.

#### **CRÉDITO COMPRADOR**

Con él, las empresas extranjeras, a través de su banco comercial, pueden disfrutar de créditos en dólares para financiar la compra de los bienes colombianos.

El monto máximo a financiar no podrá superar el 85% del valor F.O.B. de la exportación.

El plazo del crédito dependerá del tipo de bien importado desde Colombia:

- Bienes de consumo tendrán un financiamiento hasta de un año.
- Bienes intermedios y de capital hasta 8 años, incluidos 3 años de gracia al capital.

Bancoldex señalará la tasa que cobrará el banco comercial, así como la que éste fije al comprador.

La amortización de intereses y capital es pagadera vencido el semestre.

## **CRÉDITO PARA FINANCIAR LA INVERSIÓN, EN EL EXTERIOR, DE RESIDENTES EN COLOMBIA**

Mediante esta línea se pueden financiar aquellas inversiones, legalmente autorizadas, que puedan realizar los residentes en Colombia, y que sean parte de proyectos de comercialización de bienes y/o servicios exportados desde Colombia.

Dichas inversiones podrán ser corrientes o fijas. Será financiable hasta el 80% del valor de la inversión, con un plazo máximo de siete años (incluidos hasta 3 de gracia). Se amortizará el 40% del valor del crédito durante los primeros 5 años en forma semestral, el 60% restante al vencimiento del crédito.

La tasa de interés la podrá determinar el banco comercial con el residente en Colombia que realizará la inversión.



## **2 ANÁLISIS DEL COMERCIO COLOMBO- MEXICANO**

### **2.1 PERSPECTIVAS.**

México con una economía en reactivación, una política comercial orientada hacia una mayor apertura, un importante mercado y un PIB importante a nivel Latinoamericano ofrece interesantes perspectivas para las exportaciones colombianas.

Existen perspectivas interesantes en el sector industrial con productos como legumbres frescas, congeladas y refrigeradas, frutas en conserva y preparados de frutas, azúcar, artículos de confitería, cacao, productos y preparados comestibles, tabaco, semillas y frutas oleaginosas y algodón.

En el sector textil con fibras sintéticas adecuadas para hilados.

En el campo químico con ácidos carboxílicos y sus anhídridos, compuestos organominerales y heterocíclicos, compuestos de funciones nitrogenadas y productos medicinales y farmacéuticos. Finalmente otros productos serán: Los cueros, ferroniquel, enseres domésticos de metales comunes y manufacturas de metales comunes.

### **RESTRICCIONES**

No existe restricción alguna para el ingreso de capital o la repatriación de dividendos o beneficios de los inversionistas. El gobierno ha declarado que tiene un plan para establecer un cambio fijo de pesos cuando su tasa de inflación se aproxime a la de sus dos aliados comerciales Canadá y Estados Unidos.

### **DONDE COMPETIR**

Los exportadores colombianos pueden competir con productos en dos industrias mexicanas, la industria de consumo y la industria de hotel y restaurante. Estas dos últimas dependen del turismo que es la segunda fuente de ingresos extranjeros.

La liberación de la importación de productos de consumo, la tasa de crecimiento anual de la población urbana, el aumento de los ingresos del consumidor, la influencia de productos importados y el aumento anual de la demanda de productos de consumo, hace que la oportunidad que presenta este sector de la economía mexicana a productos colombianos como las confecciones y artículos de cuero, sea significativa.

## **PRODUCTOS DE CONSUMO**

Las importaciones de productos de consumo representan en actualmente el 22% del total del consumo nacional, que es alrededor de 33 mil millones de dólares.

El exportador colombiano, con su idioma, cultura, similitud del sistema de distribución, idiosincrasia, clima. Tiene muchas ventajas competitivas respecto a sus competidores, principalmente Estados Unidos, Los países asiáticos y Francia. Los productos textiles colombianos son altamente considerados por su confección y diseño.

## **COMERCIO GLOBAL**

El comercio global con México lo sitúa como el sexto en importancia con respecto a los países de ALADI después de Venezuela, Perú, Brasil, Argentina y Ecuador. A nivel mundial es el décimo quinto cliente con el cual se realizan negociaciones en forma global. A su vez para México, Colombia es el quinto socio con relación a países de ALADI.

### **2.2 COMPORTAMIENTO COMERCIO BILATERAL**

Este comercio presenta un comportamiento inestable a lo largo del periodo estudiado, crece entre 1983 y 1988 un 87% con una caída en 1986. A partir de 1989, que es uno de los periodos más bajos de negociaciones, el comercio bilateral comienza a recuperarse, creciendo hasta 1993 en un 66%.

#### **2.2.1 IMPORTACIONES DE COLOMBIA**

Las exportaciones que se realizaron en 1992 a México (US\$71.1 millones y en 1993 US\$ 80.8 millones), lo confirman como el sexto cliente en cuanto a volúmenes de negociación con respecto a los países de la ALADI, superado por Venezuela, Perú, Ecuador, Chile y Argentina, y el décimo octavo a nivel mundial.

#### **2.2.2 VOLUMEN DE EXPORTACIONES**

las exportaciones mantienen un volumen de participación muy bajo hasta 1987, ya que decrecen entre 1983 y 1987 en un 60%, año a partir del cual se inicia un importante proceso de recuperación, el cual hasta 1993 alcanza un crecimiento de aproximadamente 7.6 veces.

### **2.2.3 COMPOSICIÓN DE LA CANASTA DE VENTAS**

Debido al acelerado crecimiento que han tenido las exportaciones entre el periodo 1987 a 1993, la composición de la canasta de ventas no es muy estable, es dinámica y varía de año a año. Dentro de este concepto se distinguen los siguientes productos: libros e impresos, revistas y folletos, diarios y publicaciones periódicas, demás desinfectantes fungicidas e insecticidas, hurras, diccionarios y enciclopedias.

### **2.2.4 EXPORTACIONES A COLOMBIA**

A nivel de compras, México es el tercer proveedor de Colombia con respecto a los países de la ALADI, después de Venezuela y Brasil y el séptimo con respecto al mundo. A su vez para México el mercado colombiano es el cuarto en importancia dentro del grupo de la ALADI, superado por Brasil, Venezuela y Argentina y el quinto, referente a Latinoamérica.

### **2.2.5 COMPORTAMIENTO DE COMPRAS**

El comportamiento de las compras es bastante irregular, debido principalmente a la inestabilidad en los productos negociados. Entre los productos más importantes se pueden citar los combustibles que entre 1986 y 1988 participaron con alrededor del 40% del total importado y al año siguiente desaparecen.

Los productos químicos orgánicos que para el mismo periodo conformaban el 12% y de 1989 en adelante aumentan hasta llegar al 36% en 1993. Otros productos importados importantes son maquinaria eléctrica, vehículos y manufacturas de hierro y acero.

### **2.2.6 BALANZA COMERCIAL**

La balanza comercial, tradicionalmente ha presentado resultados deficitarios para Colombia, sin embargo, este resultado negativo no ha tenido una tendencia definida.

La balanza comercial crece entre 1983 y 1988 en 1.4 veces, en 1989 disminuye el déficit a US\$90 millones y en 1990 presenta su nivel más bajo (US \$ 76.7 millones) como consecuencia de un dinámico y continuo esfuerzo en la acción de, así como una caída en el ritmo de compras. En los dos últimos años se puede observar una reactivación de las importaciones.

## **2.3 PROCESO DE INTEGRACIÓN**

La integración resulta ser un mecanismo eficaz para lograr un incremento sustancial en la participación de las exportaciones para los dos países, más aún cuando existe un alto nivel de complementariedad en el comercio recíproco de los dos países, incluso en sectores donde México posee ventajas como son el siderúrgico y el metalmeccánico.

En México las exportaciones manufactureras están representadas especialmente por productos pertenecientes a los sectores químico, automotor y metalmeccánico, los cuales conforman el 60%, mientras que en Colombia las exportaciones manufactureras no llegan al 40%, y se concentran en el sector de confecciones, alimentos, químicos, imprentas y editoriales.

### **2.3.1 TRATADO DE LIBRE COMERCIO**

En febrero de 1989, Colombia, México y Venezuela decidieron establecer este Grupo con dos propósitos iniciales, avanzar hacia la integración económica de los tres países debido a sus similitudes económicas, geográficas y consolidar y dar mayor efectividad a su cooperación con Centroamérica y el Caribe.

El G-3 se firmó el 13 de junio de 1994 y entró en vigencia el 1o. de enero de 1995. El acuerdo es parte del proceso de integración que realizaron México, Colombia y Venezuela, a través de un Tratado de Libre Comercio.

Este es el primer esfuerzo que realiza Colombia para integrarse a una economía de mayor nivel de desarrollo, a través de un acuerdo amplio e integral.

El acuerdo cubre los temas de Programa de Liberación, Normas de Acceso al mercado, Reglas de Origen, Normalización Técnica, Comercio de Servicios, Compras del Estado, Inversiones, Propiedad Intelectual, Regulación del Mercado Ampliado (Salvaguardia, Competencia, Prácticas Desleales), Solución de Controversias y Asuntos Internacionales.

El proceso de integración del G-3 abarca un mercado de más de 140 millones de personas, con un producto interno bruto combinado de 310 mil millones de dólares. El Acuerdo de Libre Comercio persigue una acción concertada de los países del G-3 en su gestión internacional, particularmente en lo que hace a los países del área adyacente.

El G-3 busca cimentar los esfuerzos de liberación de las respectivas economías, y finalmente dinamizar los flujos de comercio al interior del grupo, los cuales a la fecha sobrepasan los 1,600 millones de dólares anuales (Incluyendo el intercambio entre Colombia y Venezuela).

De ellos, 80.8 millones correspondieron en 1993 a exportaciones colombianas a México y 259.4 millones a importaciones provenientes de México.

## **ACUERDO AMPLIO E INTEGRAL**

Se realizará un resumen sobre el sentido del G-3. En esencial el G-3 es un Tratado ambicioso tanto por la magnitud de los flujos de comercio potenciales involucrados, por los importantes beneficios que brinda vía la reasignación de recursos, y por la amplia cobertura de áreas.

En una primera instancia, desarrolla de manera exhaustiva los aspectos relacionados con el comercio de bienes, donde se establecen disciplinas en cuanto al acceso a los mercados y se define un programa de desgravación arancelaria. Por sus condiciones particulares, el acuerdo contempla un tratamiento especial para los bienes del sector agrícola y automotor. Para garantizar un buen funcionamiento del comercio y un uso adecuado del acuerdo, se definieron reglas especiales en materia de origen, salvaguardias y prácticas desleales. En segundo lugar, se establecieron compromisos de liberación respecto del comercio de servicios, los cuales, involucran áreas como la entrada temporal de personas, servicios profesionales, telecomunicaciones, transporte y servicios financieros.

En tercer lugar el G3 establece disposiciones en materia de normalización técnica, compras del estado, política de empresas del estado, inversiones, propiedad intelectual, solución de controversias, administración del acuerdo y transparencia.

### **COMERCIO DE BIENES**

Para garantizar el crecimiento de los flujos comerciales entre los miembros, se eliminarán las barreras no arancelarias para el intercambio recíproco, tanto a las importaciones como a las exportaciones. Con el objeto de fortalecer la dinámica exportadora, se podrán mantener los programas de incentivos importación-exportación existentes en cada uno de los países, como son los Regímenes Aduaneros Especiales para Venezuela, El plan Vallejo para Colombia y el Pitex para México, sujeto a unas disciplinas que buscan evitar eventuales perjuicios a los demás países miembros.

### **LIBERACIÓN DEL COMERCIO**

Como principio general, el universo arancelario se desgravará de manera gradual y automática en un periodo de diez años, sin perjuicio de acelerar la apertura previo consenso entre las partes. Si bien existe esta regla general de liberación, con el fin de dinamizar el comercio en el corto plazo se optó por tener una lista de productos que serán desgravados inmediatamente entre Colombia y México (sin embargo, la mencionada aceleración no se dio para la relación México y Venezuela).

En esta lista se incluyeron buena parte de los productos objeto del Acuerdo de Alcance Parcial, AAP, suscrito anteriormente entre los dos países y otros bienes de interés para Colombia como son las esmeraldas, el carbón y el ferroníquel, obteniendo así Colombia grandes ventajas en cuanto al acceso rápido al mercado mexicano. En el sector agrícola se observa que el 50% de las exportaciones colombianas al mundo (excluyendo petróleo) entrarán a México libres de arancel a partir de la entrada en vigencia del Acuerdo. Colombia por su parte, abrirá de manera inmediata sus mercados para el 9 % de las exportaciones mexicanas, cifra que ascenderá a 11% en 5 años.

Dentro del grupo liberado en forma inmediata se incluyen productos con un gran potencial exportador en Colombia, como son los bienes del sector de las confecciones, artículos de cuero, productos de imprenta y editorial, así como algunos bienes de capital. Para el caso de México, la profundización de las preferencias permitirá un acceso a Colombia de productos tales como quínicos, petroquímicos, acero y películas fotográficas.

Otro logro de mayor importancia para efectos de liberación del comercio subregional, fue la eliminación de las cuotas o contingentes. En consecuencia se amplió el tamaño del mercado preferencial mexicano para los productos de exportación, en particular en el caso de los textiles y las confecciones para Colombia, cuyo acceso preferencial ha estado hasta ahora restringido.

En cuanto al punto inicial de desgravación los países acordaron extender al universo de productos la Preferencia Arancelaria Regional (PAR) de la ALADI, la cual significa que Colombia y Venezuela aplicarán una reducción del 12% sobre los aranceles actuales, y México aplicará una reducción del 28%. El arancel remanente se desgravará en 10 etapas anuales iguales, comenzando al inicio del primer año de la entrada en vigor del Acuerdo, con nueve desgravaciones anuales iguales a partir del 1o. de julio de 1996 ( para llegar a arancel cero el 1o. de julio del año 2004).

### **2.3.2 BENEFICIOS DE LA INTEGRACIÓN COLOMBIA MÉXICO**

La integración traerá beneficios importantes al país, pues las ganancias netas (creación y menor desviación del comercio ) resultan considerables al integrarse México con otras economías, de otra parte, se verán enormemente perjudicados aquellos países que no pertenezcan a los bloques económicos del futuro.

Los beneficios parecen ser considerables. Existen ganancias substanciales que se derivan del incremento en los flujos de comercio y adicionalmente que éstas son aún más claras, cuando los socios son eficientes a nivel mundial, cuando las importaciones iniciales son pequeñas, cuando la oferta y la demanda son relativamente elásticas y cuando la protección inicial es elevada. Buena parte de estos elementos son relevantes cuando se piensa en la integración entre México, Colombia y Venezuela. Un segundo conjunto de beneficios estáticos tienen lugar cuando los mercados ampliados permiten la utilización de economías de escala.

Además de las ganancias que surgen de la creación neta de comercio, existen beneficios de mediano plazo fruto de la mayor inversión, del cambio técnico y de la innovación. Las economías de escala globales afectan el crecimiento y la innovación constituye un fenómeno que nace dentro del proceso, con lo cual se incrementa en forma permanente la tasa de incremento de la economía.

En este sentido considerando tanto los factores estáticos como dinámicos, los mayores beneficios se logran mediante la integración con otros países como podrían ser aquellos países como México que han adoptado esquemas de apertura para competir a nivel internacional. Además, la relación positiva entre integración y flujos directos de capital constituye una razón adicional para justificar el G-3, de hecho algunos analistas consideran que es en este campo donde México obtendrá las mayores ganancias de un acuerdo como el TLC.

El ingreso al TLC indica a los inversionistas internacionales que México es ahora miembro del club de países dispuestos a mantener las reglas de juego solicitadas.

### **2.3.3 VENTAJAS COMPARATIVAS BILATERALES**

El G-3 brinda un enorme potencial de ventas a todos los exportadores. Es por ello relevante considerar cuales son las ventajas relativas de México frente a Colombia y viceversa, para así detectar los productos de exportación con mayor potencial, y señalar los sectores posiblemente afectados por las importaciones.

El país tiene ventaja en un capítulo determinado cuando la participación de las exportaciones netas (exportaciones menos importaciones) de ese capítulo en el total neto exportado es mayor en un país que en el otro.

El índice construido fue escalado y toma valores que oscilan entre 0.25 (Ventaja comparativa máxima para el otro país) y 4 (Ventaja comparativa máxima para Colombia).

#### **Ventajas comparativas de Colombia frente a México.**

<u>Capítulo</u>	<u>Descripción</u>	<u>Índice</u>
62	Confecciones vestidos	2.92
61	Confecciones de punto	2.67
11	Harinas	2.66
42	Confecciones de cuero	2.57
49	Material Impreso	2.46
17	Azúcar y confitería	2.41
97	Material artístico	2.38
21	Extractos de café	2.33
24	Tabaco	2.29
02	Carnes	2.28
59	Textiles industriales	2.26
46	Cestería	2.26
18	Cacao	2.23
58	Otros textiles	2.20
63	Confecciones para el hogar	2.15



### Ventajas comparativas de Colombia frente a México.

<u>Capítulo</u>	<u>Descripción</u>	<u>Índice</u>
79	Metalurgia del zinc	0.31
78	Metalurgia del plomo	0.36
74	Metalurgia del cobre	0.42
87	Automóviles y otros vehículos	0.42
07	Hortalizas	0.42
31	Fertilizantes	0.49
13	Extractos vegetales	0.56
34	Jabones	0.58
28	Química básica inorgánica	0.62
37	Fotografía	0.65
43	Pieles	0.66
22	Bebidas	0.66
29	Química básica orgánica	0.67
53	Lino y otros textiles	0.70
89	Astilleros	0.71

#### **2.3.4 G-3 SERVICIOS**

Está pendiente la realización de la primera reunión de negociación de las listas de reservas en materia de servicios e inversión. En el acuerdo se contempla el compromiso de hacer consultas sobre el tema y adelantar negociaciones y de su resultado suscribir "Protocolos de Acuerdo".

En telecomunicaciones se adelantarán consultas y negociaciones sujetas al análisis de integración de servicios en el valor agregado para la ampliación de la cobertura libre comercio en las telecomunicaciones. Se adelantarán negociaciones periódicas al menos cada año para la liberación o eliminación de restricciones cuantitativas existentes en servicios.

### **2.3.5 G-3 INVERSIONES**

En este tema se adelantarán consultas y negociaciones, las partes elaborarán un protocolo que contenga temas de sectores y subsectores y cada uno puede establecer medidas disconformes, es decir, fijar la lista de reservas. En el aspecto de doble tributación las partes se comprometen a adelantar negociaciones bilaterales con el fin de evitarlas. Para el desarrollo de los temas, las partes se han comprometido en la promoción y participación recíproca, en la inversión y el intercambio de información relativa a oportunidades de inversión, información fiscal y tributaria.

#### **2.3.5.1 Zonas de Libre Comercio**

En México no existen zonas de libre comercio para atraer la inversión extranjera, pero existen zonas sin impuestos. El estado de Baja California, la ciudad de Agua Prieta y el área triangular del estado de Sonora, lo mismo que un número de puertos en la parte sur de México en el estado de Quintana Roo, han sido establecidos como zonas sin impuestos.

En estas zonas sin impuestos se pueden embarcar mercancías y equipos sin el pago de impuestos y con controles mínimos, siempre y cuando no sean introducidos en territorio aduanero mexicano. Sin embargo desde 1982, los permisos de importación pueden ser exigidos, y las normas de control de cambios también son aplicables en las zonas libres de impuestos. No existe límite de tiempo para la permanencia de equipos y de materiales en las zonas libres de impuestos.

#### **2.3.5.2 Incentivos para la Inversión**

Se permite la propiedad extranjera (51% y más) en nuevas inversiones en sectores que explícitamente no lo prohíban, y también, siempre y cuando se cumplan los siguientes requisitos:

- Que el monto de la inversión no supere los US \$100 millones.
- Que la inversión se haga solo con recursos externos.
- Que la nueva inversión se ubique por fuera de las grandes zonas industriales (Área Metropolitana de la Ciudad de México, Guadalajara).
- Los inversionistas extranjeros deben mantener un balance positivo de divisas durante los tres primeros años de la operación.
- Que el inversionista genere empleo permanente y contribuya con la capacitación y el desarrollo personal de sus trabajadores.
- Que utilice tecnologías adecuadas que respeten las normas sobre el medio ambiente.

Las siguientes actividades están reservadas para el Gobierno Mexicano.:

- 1.- Petróleo e hidrocarburos.
- 2.- Petroquímicos básicos.
- 3.- Minerales radioactivos y la generación de energía nuclear.
- 4.- Ciertas actividades mineras, según lo establecido por la Ley Minera.
- 5.- Electricidad.
- 6.- Comunicaciones telegráficas.
- 7.- Acuñación de monedas.

El esquema legal para la inversión directa en México está a cargo de la Secretaría de Comercio y Fomento Industrial y la reglamentación puede obtenerse a través de la Cámara de Comercio de la Ciudad de México.

### **2.3.5.3 Impuestos.**

La complejidad del sistema fiscal mexicano impide una reseña profunda a este respecto. Sólo se mencionará que se aprobó una ley de reforma fiscal en 1986 y se redujo la tasa de impuesto corporativa del 42 al 35 por ciento, igualmente se eliminaron ciertas deducciones. La ley incluye norma de depreciación acelerada. Los ingresos por intereses son deducibles.

## **2.3.6. G-3 SECTORES ESPECIALES**

### **2.3.6.1 AGRICULTURA**

Pese a que fue una de las áreas más controvertidas, los países eliminarán de manera gradual los impuestos a los productos del sector permitiendo un acceso importante a los mercados. Más del 60% de la oferta exportable agrícola de cada uno de los países ingresará con arancel preferencial al mercado subregional, hasta llegar a cero en diez años.

Entre los principales productos que se beneficiarán de esta liberación están el café, las flores y el cacao para Colombia, el atún y sus derivados y el cacao para Venezuela, así como los productos del mar y las legumbres y hortalizas para México. En cuanto al azúcar, se previó integrar un comité que determinará las condiciones de acceso preferencial de ese producto.

Los productos sensibles no serán objeto de liberación en el corto plazo y su incorporación futura al proceso de desgravación dependerá de la eliminación de las distorsiones al comercio en los tres países.

En este ámbito de productos se incluyen, entre otros por parte de Colombia y Venezuela, los bienes sujetos al mecanismo de franjas de precios y a licencias previas. En el caso de México, no gozarán de preferencias aquellos productos que hoy se benefician de subsidios a la producción, como los existentes en México a través del programa PROCAMPO.

### **2.3.6.2 SECTOR AUTOMOTOR**

Dada la diferencia en tamaños del sector los países en una relación aproximada de una a ocho de Colombia y Venezuela con respecto a México, y las diferencias en las políticas automotrices, se acordó dar al sector un tratamiento especial.

Los camiones de carga de más de 15 toneladas y los autobuses se desgravarán en 13 años, se otorgan dos años de gracia, con una desgravación lineal y automática en los 10 años siguientes.

Para las demás categorías del sector automotriz (incluyendo autopartes) se acordó la liberación total en el año 13, a menos que las partes determinen lo contrario, la liberación estará sujeta al patrón de desgravación, las normas de origen, y las reglas de intercambio que acompañarán a la desgravación.

### **2.3.7 G - 3 ORIGEN**

Se estableció un conjunto de procedimientos objetivos que permiten definir, de acuerdo con las realidades de cada país, la incorporación de valor agregado nacional o subregional que deben cumplir las mercancías de las tres naciones para beneficiarse de las ventajas que ofrece el Acuerdo. Se basan principalmente en cambios de clasificación arancelaria y, en algunos casos, en el criterio de contenido regional, y resultan más estrictas que las de la ALADI.

Con estas medidas se logrará recoger el doble objetivo de asegurar que las preferencias arancelarias otorgadas sean compartidas exclusivamente por los tres países (evitando la triangulación) pero que, al mismo tiempo, no se conviertan en obstáculos y barreras protuberantes al intercambio.

Se estableció un nivel de contenido regional de 55% para todos los sectores, con las siguientes excepciones: para el sector metalmecánico se acordó un nivel de 50% y para el sector químico y petroquímico un contenido regional que parte de 40%, para pasar luego al 45% y alcanzar un 50% a partir del sexto año. En textiles y confecciones coexisten normas estrictas y normas flexibles a través de cupos.

En algunos productos químicos de gran sensibilidad para los tres países en los cuales se acordaron normas estrictas de origen, se estableció un Comité de Insumos Regionales de Integración (CIRI) que permitirá la importación de insumos de terceros países si se comprueba que dentro de la región no se puede disponer de dichos insumos en condiciones oportunas de calidad y precios. Adicionalmente el CIRI se aplicará a la cadena textil con el fin de evitar problemas en el suministro de fibras sintéticas y artificiales en la región.

### **2.3.8 OTROS PROCESOS DE INTEGRACIÓN DE COLOMBIA**

Un aspecto fundamental desde el punto de vista de la coherencia de los acuerdos, radica en la consistencia de las disciplinas establecidas en el G-3 con los demás compromisos bilaterales y multilaterales de Colombia.

Se logró compatibilizar las normas del Grupo Andino con las del G-3, y que las relaciones comerciales entre Colombia y Venezuela continuarán regulándose por las disciplinas del Grupo Andino (lo acordado en el G-3 regirá las relaciones entre los dos países en algunas áreas de negociación no contempladas en el Pacto Andino).

### **2.3.9 EL G-3 FRENTE AL TLC.**

Es lógico pensar que el potencial de venta de Colombia en México se reduciría considerablemente pues tendrían que competir con el productor americano que entra sin aranceles gracias al TLC. También pensarían los empresarios colombianos que existirían dificultades para competir con el productor mexicano (en México y Colombia), ante las ventajas que brinda importar, libre de aranceles, bienes de capital y materias primas procedentes de los Estados Unidos.

Estos argumentos son parcialmente correctos. Sobre la supuesta ventaja de los Estados Unidos en el mercado Mexicano, cabe anotar que buena parte de las exportaciones colombianas menores se dirigen en la actualidad a los Estados Unidos, si pueden competir con el productor de Estados Unidos con mayor razón podrán hacerlo en México.

Por otro lado, es interesante analizar los procesos de desgravación en las dos negociaciones. Así, mientras en el G-3 ingresan a México en forma inmediata el 50% de las exportaciones colombianas, sólo entrarán el 43% de las exportaciones provenientes de los Estados Unidos. Esta diferencia es aún más pronunciada en aquellos sectores en que Colombia posee ventajas comparativas, tales como los textiles, las confecciones, el cuero y el calzado.

Cabe mencionar que en cuanto a los efectos del TLC sobre los costos de producción, si bien es cierto que la liberación de México en el TLC se presenta fundamentalmente en bienes de capital y en materias primas (principalmente en la química y en la petroquímica) también lo es que el TLC conlleva incrementos substanciales en los salarios mexicanos, y es difícil de predecir su efecto neto.

Colombia podrá lograr el mismo efecto con la eliminación unilateral de los aranceles a las materias primas y los bienes de capital, pero esa decisión es costosa pues afectaría adversamente a los productores mexicanos en estos sectores; también le cuesta a México, por las mismas razones, la decisión de abrir sus importaciones de bienes de capital y materias primas a los Estados Unidos.

### **3.-DESARROLLO DE UNA COMERCIALIZADORA COLOMBO MEXICANA**

#### **3.1.-Estructura del capital.**

Capital Suscrito            US \$ 275,000  
Capital Pagado            US \$ 72,500

Número de accionistas de la empresa, once con un aporte de US \$ 25,000 c/u para 1,591 acciones y un total de 17,500 acciones.

#### **3.2.Socios.**

	<u>Aporte Actual</u>
Compañía Colombiana de Tejidos S.A. Coltejer, Medellín.	US \$ 25,000
Industrias Colibrí S.A. , Medellín.	US \$ 2,500
Tejidos y Confecciones Sandra, Medellín.	US \$ 2,500
Creaciones Scheilla Limitada, Santa Fe de Bogotá.	US \$ 2,500
Manufacturas Carolina, Ibagué. (Pendiente aceptación de pago en especie )	US \$ 2,500
Boccacio Limitada, Ibagué.	US \$ 2,500
Jeans & Jackets, S.A., Santa Fe de Bogotá.	US \$ 2,500
Ricambro S.A.Santa Fe de Bogotá.	US \$ 2,500
Creaciones Billikens Limitada, Ibagué.	US \$ 2,500
Industrias Mannix Limitada, Medellín.	US \$ 2,500
Socio Capitalista., México D.F.	<u>US \$ 25,000</u>
<b>Total</b>	<b>US \$ 72,500</b>

El capital suscrito de la sociedad será cubierto por sus accionistas mediante un crédito que se otorgará a cada uno, por US \$ 17,500 vía BANCOLDEX y dos aportes de US \$ 2,500.

### **3.3.-Mercado**

La comercializadora es una empresa constituida en México D.F., con el propósito de incursionar en el mercado de este país en el sector textil y de la confección, el cual ofrece enormes ventajas comparativas, para los productos de origen colombiano, toda vez que las exportaciones de Colombia no son lo suficientemente representativas, si tienen en cuenta, que México importó durante 1994 productos textiles por 2,478 millones de dólares y durante el mismo año prendas y complementos de vestir por 746 millones de dólares.

Durante 1994 las exportaciones colombianas en estos dos renglones apenas alcanzaron los 6 millones de dólares. No sobra anotar, que los textiles y las confecciones colombianas, se negociaron con México en el marco del Acuerdo G-3 con lo cual las prendas de algodón entran exentas del pago de impuesto AD-valórem y los demás productos tienen un trato preferencial frente a terceros y se irán desgravando anualmente hasta quedar exentas.

Otro factor de interés, lo constituye el hecho de que la Secretaría de Comercio y Fomento Industrial de México fijó según, decreto contenido en el Diario Oficial de la Federación del miércoles 29 de mayo de 1995, un arancel del 35% a las importaciones de textiles y confecciones originarias de países con los cuales México no tiene acuerdos comerciales. Es decir, que este impuesto compensatorio que busca proteger la industria mexicana de las importaciones originarias de países asiáticos, no afectarán a Estados Unidos, Canadá, Costa Rica, Colombia, Bolivia, Venezuela y Chile.



Esto permitirá que Colombia pueda producir artículos de marca y sustituir parte del mercado que dejarán otros países, toda vez que ante la restricción mencionada se encarecerán más los productos importados que ya de por sí habían incrementado en un 75% en promedio su precio a raíz de la devaluación del peso mexicano, registrada a partir de diciembre de 1994.

A continuación se presentan los cuadros correspondientes al tamaño del mercado mexicano en materia de importaciones en el sector textil y de la confección. (Cuadro 1 y 2).

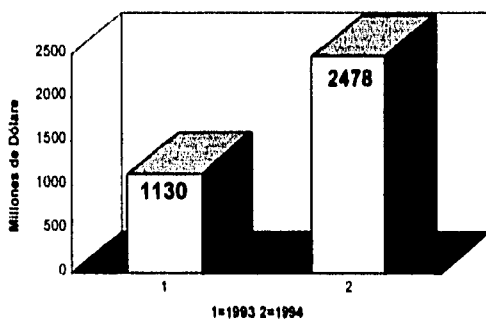
Para 1996 la contracción del mercado y las barreras arancelarias, se ha estimado una reducción del 25% en las compras externas en el sector textil y del 30.8% en el de la confección, esta ponderación se ha calculado con base al resultado de las importaciones de los dos primeros meses de 1995, comparados con el mismo periodo de 1994 y a los pronósticos de reducción en las importaciones anunciados por el gobierno de México.

No sobra anotar que los dos porcentajes podrían ser inferiores si se tienen en cuenta que ante la devaluación se impulsarán la exportaciones de confecciones vía maquiladoras, las cuales requerirán mayores materias primas de importación, como textiles y en el caso de las confecciones, con destino al mercado interno, el endeudamiento de los fabricantes mexicanos, en moneda nacional con intereses del 60% anual y los que habían contratado créditos externos ante la devaluación, han llevado a la industria a aumentar sus precios, con lo cual las importaciones se harán nuevamente competitivas, en especial para países como Colombia, que cuenta con un acuerdo comercial con México. Por otra parte, empresas del sector textil y de la confección se han visto obligadas a declararse en suspensión de pagos, bien sea para reestructurar sus adeudos o recurrir a la quiebra. Esto implicará que el mercado local deberá abastecerse por la vía de las importaciones.

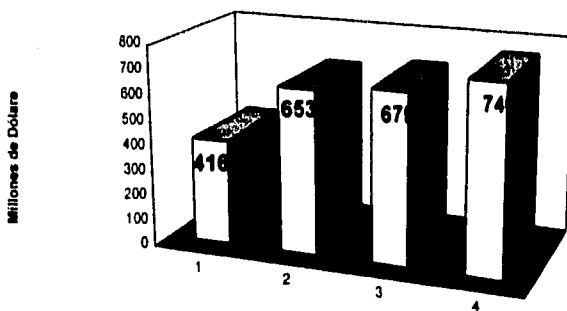
Los pronósticos se hicieron en base a los meses de enero a septiembre de 1995, con propósito de reflejar una esperada reactivación en 1996, pero sin dejar de considerar un retroceso del 30.8%,

## TAMAÑO DEL MERCADO MEXICANO

### IMPORTACIONES DE PRODUCTOS TEXTILES



### IMPORTACIONES DE PRENDAS Y COMPLEMENTOS DEL VESTIR



1=1991 2=1992 3=1993 4=1994  
Fuente: Secretaría de Comercio y Fomento Industrial / C.N.I.V.

Gráfica No. 1 se presentan estas estadísticas como parámetro para determinar los alcances de Colombia en el mercado mexicano.

### **3.4.-Productos**

La comercializadora, promoverá en primer término la venta de los productos de sus asociados, sin que ello signifique que no pueda realizar otras operaciones relacionadas con los demás sectores de exportación por cuanto el propósito fundamental de la empresa, es generar utilidades que le permitan un crecimiento en el mediano y largo plazo.

Los productos con que cuenta la empresa son:

#### **"Coltejer"**

Telas de algodón 100%; telas de algodón y poliéster, y ropa de tejido de punto a través de Colte punto.

#### **"Colibri"**

Sweaters de Algodón 60%, Acrílico 40%.  
Sweaters de Lana 70%, Acrílico 30%.  
Sweaters de Algodón.

#### **"Sandra"**

Ropa para bebé.  
Ropa infantil y ropa interior para hombre y mujer.

#### **"Scheilla"**

Ropa exterior para niña y junior:  
Vestidos, asoleadores, ropones, overoles y ropa exterior para dama.

#### **"Carolina"**

Camisetas de algodón 100% tipo Polo y T-shirt.  
Ropa infantil para niño y niña en algodón 100% (camisas y jeans).

**"Bocaccio"**

Camisetas de algodón 100% tipo Polo y T-shirt, pantalones, bermudas, ropa deportiva. (empresa maquiladora con una capacidad instalada para 600,000 unidades por mes.)

**"Jeans & Jackets "**

Pantalones y chaquetas de mezclilla, para hombres, mujeres y niños.  
Camisas de algodón, polos de algodón, camisetas, cinturones, accesorios en general, para hombres mujeres y niños.

**"Ricambro"**

Ropa interior masculina, pijamas, camisetas (Concesionario de la marca Jockey para Colombia).

**"Billiken"**

Ropa infantil para niño y niña.

**"Mannix"**

Corbatas de seda y poliéster.

### **3.5.-Rentabilidad del Proyecto.**

#### **3.5.1 Proyección de ventas**

Según la oferta de cada una de las empresas y la demanda estimada de compradores mexicanos como: Ferrioni, Bye Bye, Palacio de Hierro, Sears, Liverpool, Camisería Francesa. entre otras.

A continuación se muestran las proyecciones de ventas tomando en cuenta la capacidad exportadora de los socios anteriormente citados así como el tamaño del mercado mexicano, claro sin olvidar o poner a un lado las expectativas propuestas por la comercializadora, así a continuación se presentan los cuadros de Producción y Ventas en dólares, el flujo de caja tomando en cuenta dos enfoques de ventas de US\$ 315,000, y de US\$645,120.

En los cuadros de producción y ventas cabe hacer principal énfasis en los costos de teléfono y fax tomando para los dos aspectos un costo mensual de US\$700.00 aparentemente podría parecer alto para dos oficinas de representación de diez productores colombianos pero como se verá posteriormente en el desarrollo de esta tesis, todas las comunicaciones con los socios se manejarán a través de la comercializadora en Colombia resultando llamadas de menor costo, teniendo solo comunicación con la oficina en México por las noches vía fax directo, al referirme por las noches quiero decir que en Colombia existe una diferencia de más dos horas, así en lugar de ser una limitante el horario será una ventaja. Otro costo a comentar es el de la publicidad y divulgación la cual se hará mediante cartas personalizadas a los diferentes compradores potenciales así como la organización de diferentes cócteles y reuniones con los diferentes compradores, y aprovechando las fechas que vayan surgiendo en el calendario. En los costos operativos se puede apreciar la escala de sueldos, puede resaltar los sueldos de los gerentes de Colombia y México, esto se debe a que el gerente en México es el socio capitalista y el gerente en Colombia es el originario y precursor de esta idea. En prestaciones sociales se quisieron mediar y ponerlas por igual debido a las diferentes cuotas y regulaciones existentes en Colombia y México, también aquí se presenta el organigrama de la compañía. El último concepto que convendría explicar es el de viajes y promoción, éste incluye viáticos y apoyo a vendedores para empezar la visita a los distintos compradores en toda la república.

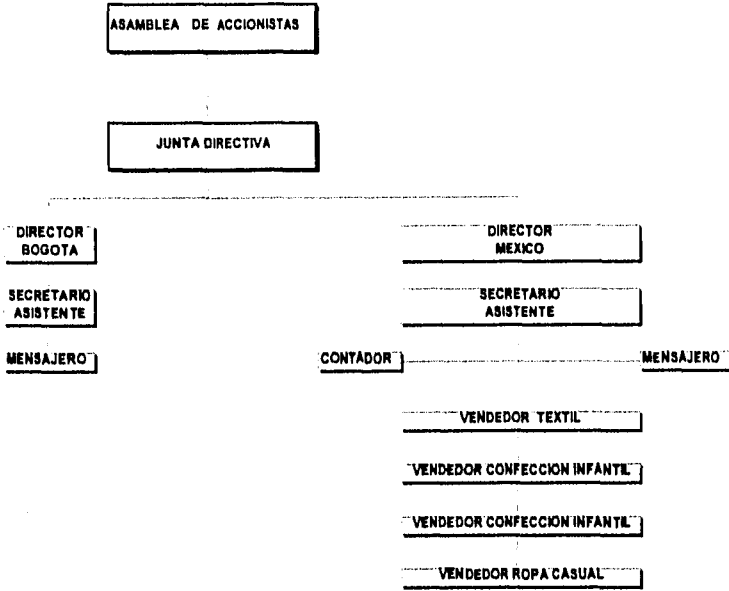
<b>Producto</b>	<b>Oferta por mes</b>	<b>Valor promedio</b>	<b>Total mes</b>
Camisetas T-shirt, polos	45,000	US\$ 4.0	US\$ 180,000
Pantalones y bermudas	10,000	US\$ 7.0	US\$ 70,000
Ropa interior masculina	10,000	US\$ 2.0	US\$ 20,000
Ropa interior femenina	20,000	US\$ 3.0	US\$ 60,000
Sweaters	5,000	US\$ 17.0	US\$ 85,000
Ropa infantil y de Bebe	10,000	US\$ 5.0	US\$ 50,000
Ropa para niños.	5,000	US\$ 12.0	US\$ 60,000

<b>Producto</b>	<b>Oferta por mes</b>	<b>Valor promedio</b>	<b>Total mes</b>
Jeans y chamarras	30,000	US\$ 9.0	US\$ 270,000
Corbatas polyester y seda	3,500	US\$ 6.0	US\$ 21,000
Camisas	5,000	US\$ 8.0	US\$ 40,000
Telas de algodón	100,000 metros	US\$ 3.59	<u>US\$ 359,000</u>
		<b>Venta total mensual</b>	<b>US\$1,575,000</b>
		<b>Venta total anual</b>	<b>US\$18,900,000</b>

En razón a lo anterior se han proyectado dos cuadros de ventas a cinco años. Para el primero se tomó la mitad del valor de la oferta actual, como venta a cinco años y para el segundo la totalidad de la oferta actual como venta a realizar en cinco años.

También se calculó el punto de equilibrio, el cual se estableció en ventas mensuales de US \$ 88,325.

Organigrama





PRODUCCION Y VENTAS EN DOLARES	MENSUAL	1er. AÑO	2do. AÑO	3er. AÑO	4to. AÑO	5to. AÑO
A. INGRESOS POR VENTA	315,000.00	3,780,000	4,725,000	5,906,250	7,382,813	9,228,516
<b>B. SUMA DE COSTOS FIJOS</b>	<b>16,612.00</b>	<b>199,344</b>	<b>226,374</b>	<b>267,851</b>	<b>294,766</b>	<b>338,090</b>
B.1.1 Agua	100.00	1,200	1,500	1,875	2,344	2,930
B.1.2 Luz	200.00	2,400	3,000	3,750	4,688	5,859
B.1.3 Teléfono y fax	700.00	8,400	10,500	13,125	16,406	20,508
B.2 Arriendo	2,000.00	24,000	30,000	37,500	46,875	58,594
B.3 Seguros	100.00	1,200	1,500	1,875	2,344	2,930
B.4 Publicidad y divulgación	600.00	7,200	9,000	11,250	14,063	17,578
B.5 Papelería	200.00	2,400	3,000	3,750	4,688	5,859
B.6 Mantenimiento equipos	42.00	504	630	788	984	1,230
<b>B.7 PERSONAL MEXICO</b>						
B.7.1 Gerente	3,500.00	42,000	46,200	50,820	55,902	61,492
B.7.2 Secretaria	400.00	4,800	5,280	5,808	6,389	7,028
B.7.3 Mensajero	200.00	2,400	2,640	2,904	3,194	3,514
B.7.4 Contador	600.00	7,200	7,920	8,712	9,583	10,542
B.7.5 Vendedor	1,000.00	12,000	13,200	14,520	15,972	17,569
B.7.6 Prestaciones sociales	1,435.00	17,220	18,942	20,836	22,920	25,212
<b>B.8 PERSONAL COLOMBIA</b>						
B.8.1 Gerente	3,500.00	42,000	46,200	50,820	55,902	61,492
B.8.2 Secretaria	400.00	4,800	5,280	5,808	6,389	7,028
B.8.3 Mensajero	200.00	2,400	2,640	2,904	3,194	3,514
B.8.4 Prestaciones sociales	1,435.00	17,220	18,942	20,836	22,920	25,212
<b>C. COSTOS VARIABLES</b>						
C.1 Impuestos de nacionalización, seguros, fletes. (20% Ingresos de ventas anuales )	50,400.00	604,800	756,000	945,000	1,181,250	1,478,563
C.2 Costos financieros 15% Anual	630.00	90,720	113,400	141,750	177,188	221,484
C.3 % para la comercializadora (20% Ingreso ventas antes de impuestos )	63,000.00	756,000	945,000	1,181,250	1,478,563	1,845,703
C.4 Viajes y promoción	876.00	10,512	12,614	12,614	15,137	18,164
Costo de Venta (pago a proveedores)	201,600.00	2,419,200	3,024,000	3,780,000	4,726,000	5,906,250
<b>Utilidad del Periodo</b>	<b>44,882.00</b>	<b>455,424</b>	<b>592,612</b>	<b>769,005</b>	<b>989,492</b>	<b>1,267,965</b>

En cuanto al flujo de caja es importante señalar la vital importancia de que se efectúen las aportaciones de los socios en las fechas ahí señaladas por cuanto la comercializadora comienza a producir gastos, como son los viajes con todos los socios productores para recabar información, muestras, establecer criterios y demás detalles para el inicio de la comercializadora Colombian Wear. Cabe señalar en este punto que deben de preverse todos los posibles problemas o contingencias con las aportaciones, esto se menciona porque cuando se emiten giros de Colombia para México, son tres bancos los que manipulan el dinero Bancoldex en Colombia, el banco que se encarga de llevar el dinero de Colombia a México ya que Bancoldex no tiene una representación directa en México, y Bancomer o cualquier otro banco mexicano.

**COMERCIALIZADORA COLOMBIANA**

FLUJO DE CAJA DE LOS MESES DE FEBRERO A DICIEMBRE DE 1955

CONCEPTO / MESES	US\$ FEBRERO	US\$ MARZO	US\$ ABRIL	US\$ MAYO	US\$ JUNIO	US\$ JULIO	US\$ AGOSTO	US\$ SEPTIEMBRE	US\$ OCTUBRE	US\$ NOVIEMBRE	US\$ DICIEMBRE	US\$ TOTAL
<b>INGRESOS</b>												
SALDO APORTES	15,000	25,000										
APORTE SOCIOS			7,500	7,500	22,500	175,000		22,500				
INGRESOS POR VENTAS							63,000	63,000	63,000	63,000	63,000	
<b>TOTAL DE INGRESOS</b>	<b>15,000</b>	<b>25,000</b>	<b>7,500</b>	<b>7,500</b>	<b>22,500</b>	<b>175,000</b>	<b>63,000</b>	<b>85,500</b>	<b>63,000</b>	<b>63,000</b>	<b>63,000</b>	<b>590,000</b>
<b>EGRESOS</b>												
ELABORACION ACTA CONSTITUTIVA			3,750									3,750
TRAMITE REGISTRO FEDERAL			2,000									2,000
ESTUDIO			1,000									1,000
ARRIENDO				2,000	2,000	2,000	2,000	2,000	2,000	2,000	2,000	16,000
SALARIO GERENTES MEXICO-COLOMBIA				7,000	7,000	7,000	7,000	7,000	7,000	7,000	7,000	56,000
SALARIO ASISTENTE COLOMBIA				400	400	400	400	400	400	400	400	3,200
SALARIO ASISTENTE MEXICO				400	400	400	400	400	400	400	400	3,200
MENSAJERO MEXICO				200	200	200	200	200	200	200	200	1,600
MENSAJERO BOGOTA				200	200	200	200	200	200	200	200	1,600
CONTADOR				600	600	600	600	600	600	600	600	4,800
SERVICIOS MEXICO				800	800	800	800	800	800	800	800	6,400
SERVICIOS PUBLICOS COLOMBIA				200	200	200	200	200	200	200	200	1,600
PAPELERIA				200	200	200	200	200	200	200	200	1,600
SHOW ROOM						6,000						6,000
VIAJE A MEDELLIN	452											452
VIAJE IBAGUE	383											383
VIAJE MEXICO		1,800										1,800
VIAJES RESTO DEL AÑO				868	868	1,800	868	868	868	868	868	7,876
PRESTACIONES SOCIALES				2,870	2,870	2,870	2,870	2,870	2,870	2,870	2,870	22,960
APOYO A VENEDORES				1,000	1,000	1,000	1,000	1,000	1,000	1,000	1,000	7,000
GASTOS FINANCIEROS				126	126	126	126	126	126	126	126	882
IMPUESTOS, FLETES (Nacionalización de los productos)					10,080	10,080	10,080	10,080	10,080	10,080	10,080	70,560
<b>TOTAL EGRESOS</b>	<b>835</b>	<b>1,800</b>	<b>6,750</b>	<b>15,738</b>	<b>26,944</b>	<b>33,876</b>	<b>26,944</b>	<b>26,944</b>	<b>26,944</b>	<b>26,944</b>	<b>26,944</b>	<b>220,663</b>
SUPERAVIT O (DEFICIT) DEL MES	14,165	23,200	750	-8,238	-4,444	141,124	36,056	58,556	36,056	36,056	36,056	369,337
SUPERAVIT O (DEFICIT) DEL MES ANTERIOR	0	14,165	37,365	38,115	29,877	25,433	166,557	202,613	261,169	297,225	333,281	369,337
DISPONIBILIDAD MENSUAL	0	37,365	38,115	29,877	25,433	166,557	202,613	261,169	297,225	333,281	369,337	

PRODUCCION Y VENTAS EN DOLARES	MENSUAL	1er. AÑO	2do. AÑO	3er. AÑO	4to. AÑO	5to. AÑO
A. INGRESOS POR VENTA	645,120.00	7,741,440	9,676,800	12,096,000	15,120,000	18,900,000
<b>B. SUMA DE COSTOS FIJOS</b>	<b>16,612.00</b>	<b>199,344</b>	<b>226,374</b>	<b>257,881</b>	<b>294,756</b>	<b>338,090</b>
B.1.1 Agua	100.00	1,200	1,500	1,875	2,344	2,930
B.1.2 Luz	200.00	2,400	3,000	3,750	4,688	5,859
B.1.3 Teléfono y fax	700.00	8,400	10,500	13,125	16,406	20,508
B.2 Arriendo	2,000.00	24,000	30,000	37,500	46,875	58,594
B.3 Seguros	100.00	1,200	1,500	1,875	2,344	2,930
B.4 Publicidad y divulgación	600.00	7,200	9,000	11,250	14,063	17,578
B.5 Papelería	200.00	2,400	3,000	3,750	4,688	5,859
B.6 Mantenimiento equipos	42.00	504	630	788	984	1,230
<b>B.7 PERSONAL MEXICO</b>						
B.7.1 Gerente	3,500.00	42,000	46,200	50,820	55,902	61,492
B.7.2 Secretaria	400.00	4,800	5,280	5,808	6,389	7,028
B.7.3 Mensajero	200.00	2,400	2,640	2,904	3,194	3,514
B.7.4 Contador	600.00	7,200	7,920	8,712	9,683	10,542
B.7.5 Vendedor	1,000.00	12,000	13,200	14,520	15,972	17,569
B.7.6 Prestaciones sociales	1,435.00	17,220	18,942	20,836	22,920	25,212
<b>B.8 PERSONAL COLOMBIA</b>						
B.8.1 Gerente	3,500.00	42,000	46,200	50,820	55,902	61,492
B.8.2 Secretaria	400.00	4,800	5,280	5,808	6,389	7,028
B.8.3 Mensajero	200.00	2,400	2,640	2,904	3,194	3,614
B.8.4 Prestaciones sociales	1,435.00	17,220	18,942	20,836	22,920	25,212
<b>C. COSTOS VARIABLES</b>						
C.1 Impuestos de nacionalización, seguros, fletes. (20% Ingresos de ventas anuales)	103,219.20	1,238,630	1,548,288	1,935,360	2,419,200	3,024,000
C.2 Costos financieros 15% Anual	1,290.24	185,795	232,243	290,304	362,880	453,600
C.3 % para la comercializadora (20% Ingreso ventas antes de impuestos)	129,024.00	1,548,288	1,935,360	2,419,200	3,024,000	3,780,000
C.4 Viajes y promoción	876.00	10,512	12,614	12,614	15,137	18,164
Costo de venta (Pago a proveedores)	412,876.80	4,954,522	6,193,152	7,741,440	9,676,800	12,096,000
<b>Utilidad del Periodo</b>	<b>110,246</b>	<b>1,152,637</b>	<b>1,464,128</b>	<b>1,868,401</b>	<b>2,351,227</b>	<b>2,970,146</b>

**COMERCIALIZADORA COLOMBIANA**

FLUJO DE CAJA DE LOS MESES DE FEBRERO A DICIEMBRE DE 1996

CONCEPTO / MESES	US\$ FEBRERO	US\$ MARZO	US\$ ABRIL	US\$ MAYO	US\$ JUNIO	US\$ JULIO	US\$ AGOSTO	US\$ SEPTIEMBRE	US\$ OCTUBRE	US\$ NOVIEMBRE	US\$ DICIEMBRE	US\$ TOTAL
<b>INGRESOS</b>												
SALDO APORTES	15,000	25,000										
APORTE SOCIOS			7,500	7,500	22,500	175,000		22,500				
INGRESOS POR VENTAS							129,024	129,024	129,024	129,024	129,024	
<b>TOTAL DE INGRESOS</b>	<b>15,000</b>	<b>25,000</b>	<b>7,500</b>	<b>7,500</b>	<b>22,500</b>	<b>175,000</b>	<b>129,024</b>	<b>151,524</b>	<b>129,024</b>	<b>129,024</b>	<b>129,024</b>	<b>920,120</b>
<b>EGRESOS</b>												
ELABORACION ACTA CONSTITUTIVA			3,750									3,750
TRAMITE REGISTRO FEDERAL			2,000									2,000
ESTUDIO			1,000									1,000
ARRIENDO				2,000	2,000	2,000	2,000	2,000	2,000	2,000	2,000	16,000
SALARIO GERENTES MEXICO-COLOMBIA				7,000	7,000	7,000	7,000	7,000	7,000	7,000	7,000	56,000
SALARIO ASISTENTE COLOMBIA				400	400	400	400	400	400	400	400	3,200
SALARIO ASISTENTE MEXICO				400	400	400	400	400	400	400	400	3,200
MENSAJERO MEXICO				200	200	200	200	200	200	200	200	1,600
MENSAJERO BOGOTA				200	200	200	200	200	200	200	200	1,600
CONTADOR				600	600	600	600	600	600	600	600	4,800
SERVICIOS MEXICO				800	800	800	800	800	800	800	800	6,400
SERVICIOS PUBLICOS COLOMBIA				200	200	200	200	200	200	200	200	1,600
PAPELERIA				200	200	200	200	200	200	200	200	1,600
SHOW ROOM						6,000						6,000
VIAJE A MEDELLIN	452											452
VIAJE IBAGUE	383											383
VIAJE MEXICO		1,800										1,800
VIAJES RESTO DEL AÑO				868	868	1,800	868	868	868	868	868	7,876
PRESTACIONES SOCIALES				2,870	2,870	2,870	2,870	2,870	2,870	2,870	2,870	22,960
APOYO A VENEDORES				1,000	1,000	1,000	1,000	1,000	1,000	1,000	1,000	7,000
GASTOS FINANCIEROS				258	258	258	258	258	258	258	258	1,806
IMPUESTOS, FLETES (Nacionalización de los productos)					20,644	20,644	20,644	20,644	20,644	20,644	20,644	144,508
<b>TOTAL EGRESOS</b>	<b>835</b>	<b>1,800</b>	<b>6,750</b>	<b>15,738</b>	<b>37,640</b>	<b>44,572</b>	<b>37,640</b>	<b>37,640</b>	<b>37,640</b>	<b>37,640</b>	<b>37,640</b>	<b>295,535</b>
SUPERAVIT O (DEFICIT) DEL MES	14,165	23,200	750	-8,238	-15,140	130,428	91,384	113,884	91,384	91,384	91,384	624,585
SUPERAVIT O (DEFICIT) DEL MES ANTERIOR	0	14,165	37,365	38,115	29,877	14,737	145,165	236,549	350,433	441,817	533,201	624,585
DISPONIBILIDAD MENSUAL	0	37,365	38,115	29,877	14,737	145,165	236,549	350,433	441,817	533,201	624,585	

PRODUCCION Y VENTAS MENSUAL PARA CALCULAR EL PUNTO DE EQUILIBRIO

	MENSUAL	1ER. AÑO
A. INGRESOS POR VENTA	88,325	1,192,364
<b>B. SUMA DE COSTOS FIJOS</b>	<b>18,612</b>	<b>199,344</b>
B.1.1 Agua	100	1,200
B.1.2 Luz	200	2,400
B.1.3 Teléfono y fax	700	8,400
B.2 Arriendo	2,000	24,000
B.3 Seguros	100	1,200
B.4 Publicidad y divulgación	600	7,200
B.5 Papelería	200	2,400
B.6 Mantenimiento equipos	42	504
<b>B.7 PERSONAL MEXICO</b>		
B.7.1 Gerente	3,500	42,000
B.7.2 Secretaria	400	4,800
B.7.3 Mensajero	200	2,400
B.7.4 Contador	800	7,200
B.7.5 Vendedor	1,000	12,000
B.7.6 Prestaciones sociales	1,435	17,220
<b>B.8 PERSONAL COLOMBIA</b>		
B.8.1 Gerente	3,500	42,000
B.8.2 Secretaria	400	4,800
B.8.3 Mensajero	200	2,400
B.8.4 Prestaciones Sociales	1,435	17,220
<b>C. COSTOS VARIABLES</b>		
C.1 Impuestos de nacionalización, seguros, fletes. (20% Ingresos de ventas anuales )	14,132	190,778
C.2 Costos financieros 15% Anual	177	28,817
C.3 % para la Comercializadora (20% Ingreso ventas antes de impuestos )	17,665	238,473
C.4 Viajes y promoción	876	10,512
Costo de venta (Pago a proveedores)	56,528	763,113
<b>Utilidad del Periodo</b>	<b>0</b>	<b>0</b>

**COMERCIALIZADORA COLOMBIANA**

FLUJO DE CAJA DE LOS MESES DE MARZO A DICIEMBRE DE 1995

CONCEPTO / MESES	US\$ FEBRERO	US\$ MARZO	US\$ ABRIL	US\$ MAYO	US\$ JUNIO	US\$ JULIO	US\$ AGOSTO	US\$ SEPTIEMBRE	US\$ OCTUBRE	US\$ NOVIEMBRE	US\$ DICIEMBRE	US\$ TOTAL
<b>INGRESOS</b>												
SALDO APORTE\$	15,000	25,000										
APORTE SOCIOS			7,500	7,500	22,500	175,000		22,500				
INGRESOS POR VENTAS							17,665	17,665	17,665	17,665	17,665	
<b>TOTAL DE INGRESOS</b>	<b>15,000</b>	<b>25,000</b>	<b>7,500</b>	<b>7,500</b>	<b>22,500</b>	<b>175,000</b>	<b>17,665</b>	<b>40,165</b>	<b>17,665</b>	<b>17,665</b>	<b>17,665</b>	<b>363,325</b>
<b>EGRESOS</b>												
ELABORACION ACTA CONSTITUTIVA			3,750									3,750
TRAMITE REGISTRO FEDERAL			2,000									2,000
ESTUDIO			1,000									1,000
ARRIENDO				2,000	2,000	2,000	2,000	2,000	2,000	2,000	2,000	16,000
SALARIO GERENTES MEXICO-COLOMBIA				7,000	7,000	7,000	7,000	7,000	7,000	7,000	7,000	56,000
SALARIO ASISTENTE COLOMBIA				400	400	400	400	400	400	400	400	3,200
SALARIO ASISTENTE MEXICO				400	400	400	400	400	400	400	400	3,200
MENSAJERO MEXICO				200	200	200	200	200	200	200	200	1,600
MENSAJERO BOGOTA				200	200	200	200	200	200	200	200	1,600
CONTADOR				600	600	600	600	600	600	600	600	4,800
SERVICIOS MEXICO				800	800	800	800	800	800	800	800	6,400
SERVICIOS PUBLICOS COLOMBIA				200	200	200	200	200	200	200	200	1,600
PAPELERIA				200	200	200	200	200	200	200	200	1,600
SHOW ROOM						6,000						6,000
VIAJE A MEDELLIN	452											452
VIAJE IBAGUE	383											383
VIAJE MEXICO		1,800										1,800
VIAJES RESTO DEL AÑO				868	868	1,800	868	868	868	868	868	7,876
PRESTACIONES SOCIALES				2,870	2,870	2,870	2,870	2,870	2,870	2,870	2,870	22,960
APOYO A VENEDORES				1,000	1,000	1,000	1,000	1,000	1,000	1,000	1,000	7,000
GASTOS FINANCIEROS					35	35	35	35	35	35	35	245
IMPUESTOS, FLETES (Nacionalización de los productos)					2,826	2,826	2,826	2,826	2,826	2,826	2,826	19,782
<b>TOTAL EGRESOS</b>	<b>835</b>	<b>1,800</b>	<b>6,750</b>	<b>16,738</b>	<b>19,699</b>	<b>26,631</b>	<b>19,699</b>	<b>19,699</b>	<b>19,699</b>	<b>19,699</b>	<b>19,699</b>	<b>169,248</b>
SUPERAVIT O (DEFICIT) DEL MES	14,165	23,200	750	-8,238	2,901	148,469	-1,934	20,566	-1,934	-1,934	-1,934	194,077
SUPERAVIT O (DEFICIT) DEL MES ANTERIOR	0	14,165	37,365	38,115	29,877	32,778	181,247	179,313	199,879	197,945	196,011	194,077
DISPONIBILIDAD MENSUAL	0	37,365	38,115	29,877	32,778	181,247	179,313	199,879	197,945	196,011	194,077	

**FALTA PAGINA**

**Nº. 41**



### **3.5.2 Utilidades**

Como se puede apreciar con ventas mensuales de US \$ 315,000 el primer año; Las utilidades de la comercializadora son las siguientes :

	Ventas Anuales	Utilidades	Utilidades después de Impuestos (35%)
1er. año	US \$ 3,780,000	US \$ 538,584	US \$ 350,080
2do. año	US \$ 4,725,000	US \$ 592,612	US \$ 385,198
3er. año	US \$ 5,906,250	US \$ 769,005	US \$ 499,853
4to. año	US \$ 7,382,813	US \$ 989,482	US \$ 643,163
5to. año	US \$ 9,228,516	US \$ 1,267,964	US \$ 824,176.

Con ventas de US \$ 645,120 las utilidades serían:

	Ventas Anuales	Utilidades	Utilidades después de Impuestos (35%)
1er. año	US \$ 7,741,440	US \$ 1,322,949	US \$ 859,917
2do. año	US \$ 9,676,800	US \$ 1,464,128	US \$ 951,683
3er. año	US \$ 12,096,000	US \$ 1,858,401	US \$ 1,207,961
4to. año	US \$ 15,120,000	US \$ 2,351,227	US \$ 1,528,297
5to. año	US \$ 18,900,000	US \$ 2,970,145	US \$ 1,930,594.

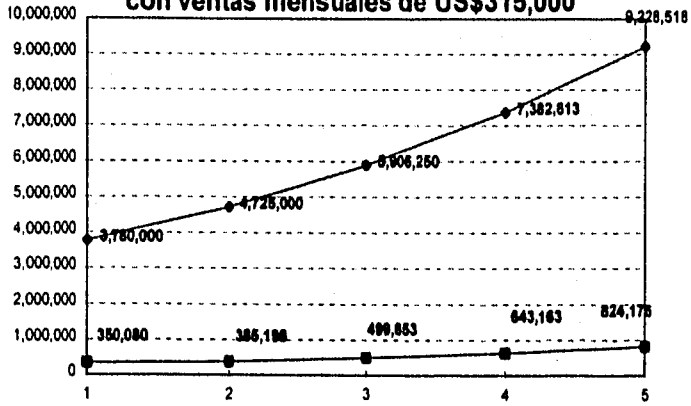
**FALTA PAGINA**

No.

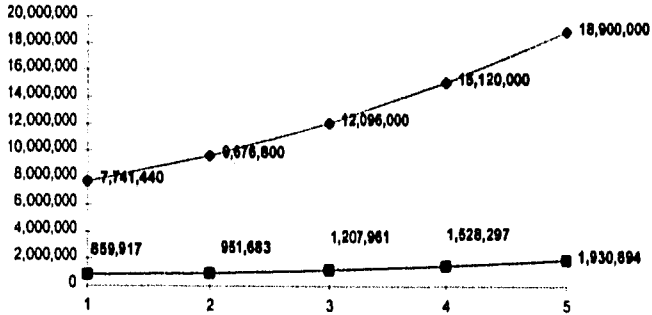
**43**

En cuanto a las utilidades se puede apreciar cómo el margen de ventas y utilidades para la comercializadora son en demasía iguales, haciéndolo más evidente con los cuadros que ilustran como las ventas crecen casi geoméricamente, mientras que las utilidades crecen en forma de recta con una pendiente muy pequeña.

**Ventas y Utilidades Anuales  
con ventas mensuales de US\$315,000**



**Ventas y Utilidades Anuales  
con ventas mensuales US\$645,120**



### **3.5.3 Tasa Interna de Retorno**

Se calculó la tasa interna de retorno para los dos enfoques de ventas así:

Para el primer enfoque de ventas mensuales de US \$ 315,000 y con una aportación inicial de: US \$ 960,250, conformado por US\$275,000 de aportaciones de socios, US\$ 604,800 de impuestos y US\$80,720 de costo financiero; Las utilidades se tomaron después de impuestos (35%).

Esto arroja una TIR de 39.41%

Para el segundo enfoque de ventas de US \$645,120 y con una aportación inicial de US \$ 1,699,425, conformado por US\$275,000 de aportaciones de socios, US\$1,238,600 de impuestos y US \$ 185,795 de costo financiero. Como en el caso anterior las utilidades se tomaron después de impuestos (35%).

Esto arroja una TIR de 68.75%.

### **3.6. Importaciones mexicanas para los productos seleccionados.**

Para efectos de determinar la rentabilidad del proyecto se ha medido la demanda mexicana, seleccionando las estadísticas de importación de este país desde 1992 hasta enero-septiembre de 1995 de aquellos productos fabricados por las empresas asociadas a Colombian Wear y se han proyectado todo este año teniendo en cuenta la contracción del mercado que se dará por las razones ya comentadas.

En estos cuadros extraídos de estadísticas proporcionadas por Bancomext (Banco de Comercio Exterior), señalando en la parte superior los socios que pueden con sus productos incurrir en esta fracción arancelaria, indicándoles el número de esta fracción que es la misma para los dos países, claro sin olvidar el arancel al que está sometido cada fracción y también proponiendo una proyección para que cada socio con sus productos perciba los alcances que tiene con cada uno en lo individual, pero no olvidando también su participación como socio en una entidad independiente.

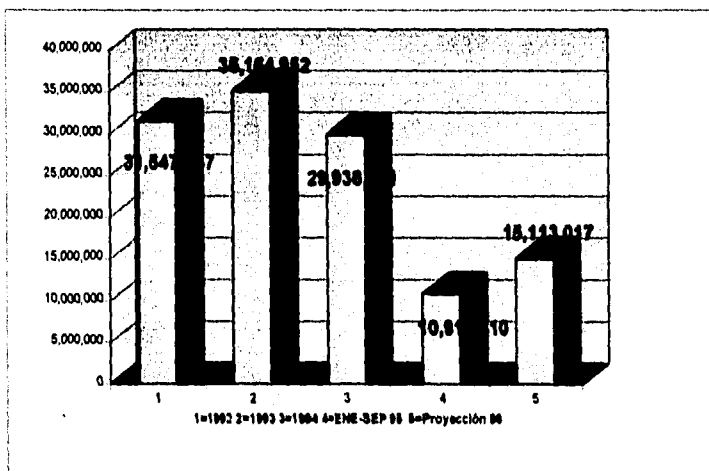
BOCACCIO, JEANS & JACKETS, CAROLINA  
 3.G.1 PANTALONES Y PANTALONES CORTOS  
 FRACCION ARANCELARIA : 62046201 EXENTA DE ARANCEL

EN DÓLARES

PAIS	1992	1993	1994	ENE_SEP 96
COLOMBIA	156,064	386,969	344,522	27,781
ESTADOS UNIDOS	13,184,271	14,649,973	14,011,051	5,896,383
HONG KONG	6,845,933	10,245,099	8,469,108	2,361,396
TAIWAN	936,286	428,613	503,028	133,590
OTROS PAISES	10,424,503	9,454,298	6,608,842	2,500,661
TOTAL	31,547,047	36,164,962	29,936,551	10,919,910

LA PROYECCION 96 SE REALIZO MULTIPLICANDO POR 2 EL PERIODO DE ENE\_SEP 96 Y DISMINUYENDOLO EN EL 30.8 %

PROYECCION 96 = 15,113,017



Gráfica No. 2 se propuso este método Eurístico por así responder a las expectativas planteadas según el comportamiento del mercado mexicano para este año.

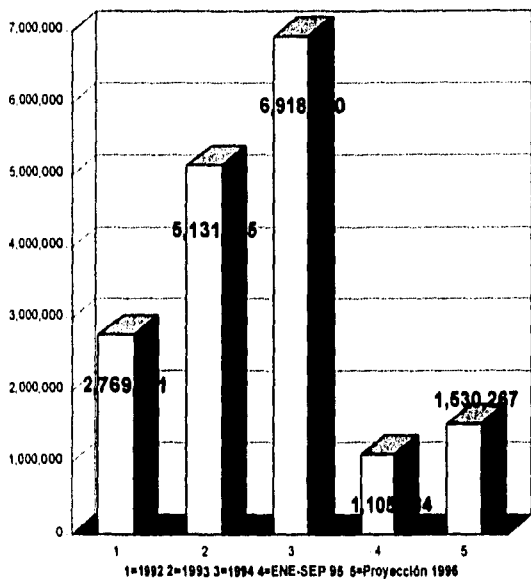
JEANS & JACKETS, BOCACCIO, CAROLINA, RICAMBRO  
 3.6.2 CAMISAS DEPORTIVAS  
 FRACCION ARANCELARIA : 61061001 EXENTA DE ARANCEL

EN DÓLARES

PAIS	1992	1993	1994	ENE_SEP 96
COLOMBIA	2,939	7,223	16,072	0
ESTADOS UNIDOS	825,780	2,221,684	1,961,717	269,553
HONG KONG	681,671	1,080,198	1,490,980	191,469
PERU	201,683	215,113	311,140	27,410
TAIWAN	78,857	99,900	103,884	14,916
OTROS PAISES	978,421	1,507,537	3,034,737	602,336
TOTAL	2,769,351	5,131,655	6,918,530	1,105,684

LA PROYECCION 96 SE REALIZO MULTIPLICANDO POR 2 EL PERIODO DE ENE\_SEP 95 Y DISMINUYENDOLO EN EL 30.8 %

PROYECCION 96 = 1,530,267



Gráfica No.3 se propuso este método Euristic por así responder a las expectativas planteadas según el comportamiento del mercado mexicano para este año.

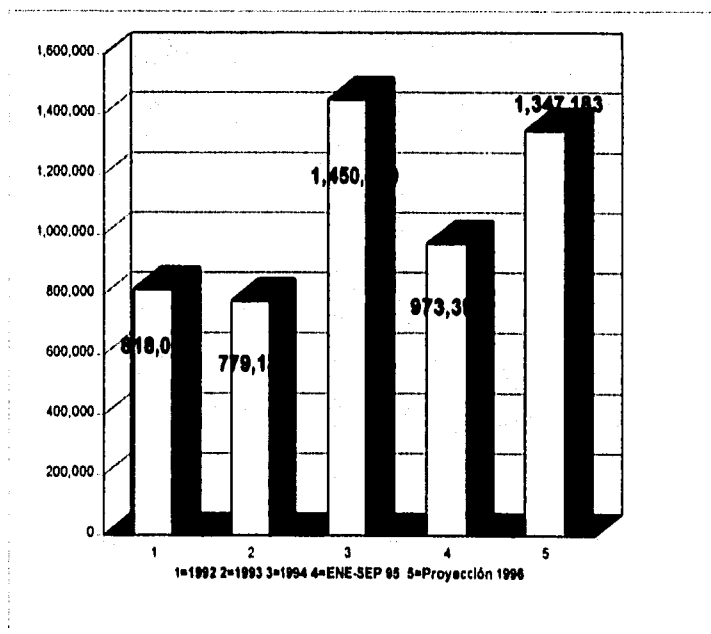


CONFECCIONES SANDRA  
 3.6.3 VESTIDOS DE ALGODON (TEJIDO DE PUNTO)  
 FRACCION ARANCELARIA: 61044201 EXENTA DE ARANCEL

EN DÓLARES

PAIS	1992	1993	1994	ENE_SEP 95
COLOMBIA	3,857	1,290	49	109
ESTADOS UNIDOS	365,964	274,891	667,067	277,009
HONG KONG	140,789	108,568	26,640	222,873
ITALIA	105,687	19,327	2,142	34,842
OTROS PAISES	201,765	375,061	754,512	438,565
TOTAL	818,062	779,137	1,450,410	973,398

LA PROYECCION 96 SE REALIZO MULTIPLICANDO POR 2 EL PERIODO DE ENE\_SEP 95 Y DISMINUYENDOLO EN EL 30.8 %  
 PROYECCION 96 = 1,347,183



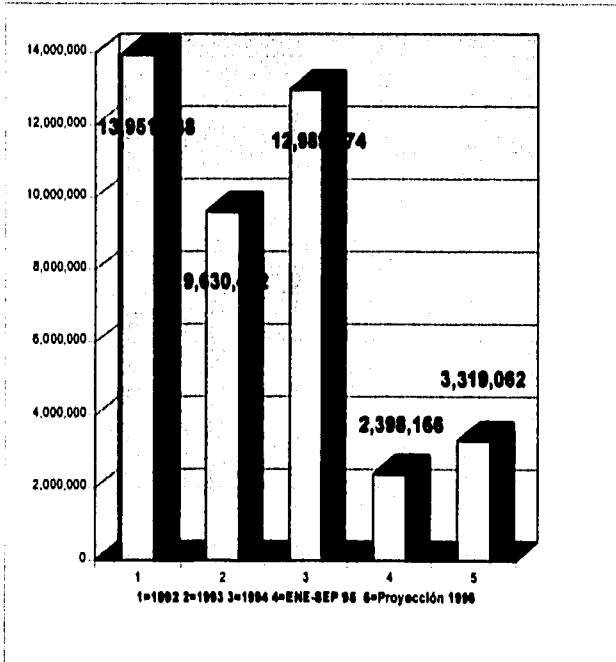
Gráfica No. 4 se propuso este método Eurístico por así responder a las expectativas planteadas según el comportamiento del mercado mexicano para este año.

CONFECCIONES SANDRA  
 3.6.4 SOSTENES (CORPIÑOS)  
 FRACCION ARANCELARIA: 62121001 EXENTA DE ARANCEL

EN DÓLARES

PAIS	1992	1993	1994	ENE_SEP 95
COLOMBIA	304,291	502,629	587,531	292,793
ESTADOS UNIDOS	2,820,147	2,817,134	2,188,035	1,365,999
FILIPINAS	514,670	865,791	1,474,266	33,512
HONG KONG	5,644,060	1,190,033	2,051,834	136,582
PEKIN	2,465,817	2,600,358	4,253,572	4,872
OTROS PAISES	2,202,753	4,454,815	6,687,608	569,300
TOTAL	13,951,738	9,830,402	12,989,274	2,398,166

LA PROYECCION 96 SE REALIZO MULTIPLICANDO POR 2 EL PERIODO DE ENE\_SEP 95 Y DISMINUYENDOLO EN EL 30.8 %  
 PROYECCION 96 = 3,319,062



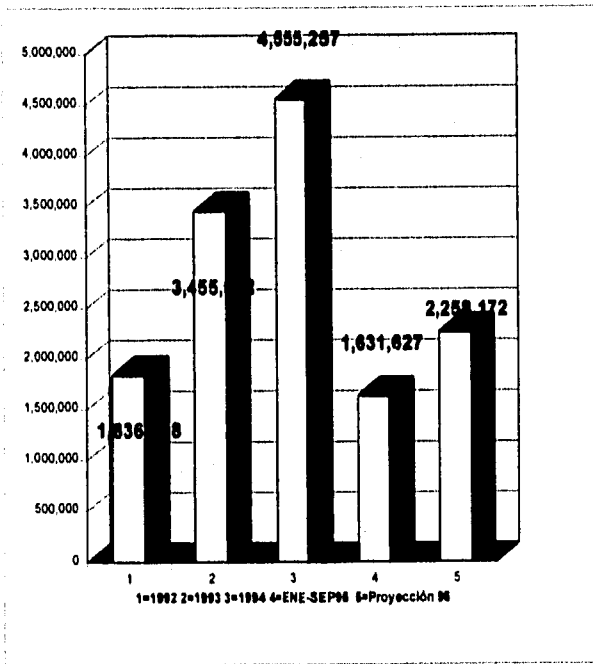
Gráfica No. 5 se propuso este método Eufelico por así responder a las expectativas planteadas según el comportamiento del mercado mexicano para este año.

CONFECCIONES SANDRA  
 3.6.5 ROPA PARA BEBE DE FIBRAS SINTETICAS  
 FRACCION ARANCELARIA: 61113001 EXENTA DE ARANCEL

EN DÓLARES

PAIS	1992	1993	1994	ENE_SEP 95
COLOMBIA	81,929	102,011	68,068	20,276
TAIWAN	274,546	812,173	1,058,292	98,589
ESTADOS UNIDOS	676,228	1,350,251	876,036	658,632
HONG KONG	319,364	97,877	145,364	49,995
OTROS PAISES	485,642	1,093,270	2,408,497	804,136
TOTAL	1,836,708	3,455,582	4,555,257	1,631,627

LA PROYECCION 96 SE REALIZO MULTIPLICANDO POR 2 EL PERIODO DE ENE\_SEP 95 Y DISMINUYENDOLO EN EL 30.8 %  
 PROYECCION 96 = 2,258,172



Gráfica No. 6 se propuso este método Eurístico por así responder a las expectativas planteadas según el comportamiento del mercado mexicano para este año.

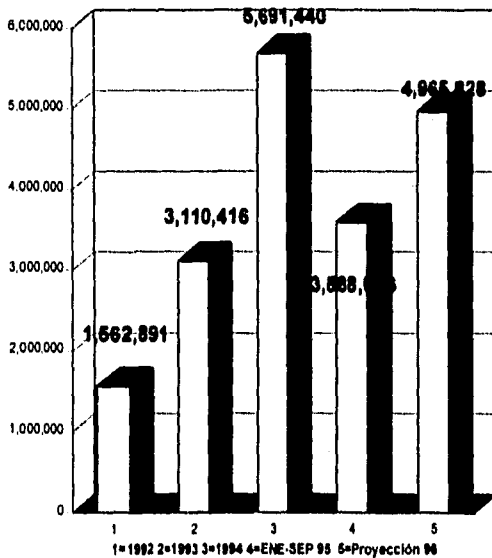
CONFECCIONES SANDRA, BILLIKEN  
 3.8.6 ROPA PARA BEBE DE ALGODON  
 FRACCION ARANCELARIA: 61112001

EN DÓLARES

PAIS	1992	1993	1994	ENE_SEP 95
COLOMBIA	179,756	106,691	222,523	55,453
TAIWAN	102,069	123,876	282,131	342,854
ESTADOS UNIDOS	650,328	1,355,652	1,400,908	751,095
HONG KONG	200,441	650,864	635,983	330,982
PEKIN	104,609	95,101	11,083	65,645
OTROS PAISES	425,690	778,332	3,138,812	2,041,997
TOTAL	1,562,891	3,110,416	5,691,440	3,588,026

LA PROYECCION 96 SE REALIZO MULTIPLICANDO POR 2 EL PERIODO DE ENE\_SEP 95 Y DISMINUYENDOLO EN EL 30.8 %

PROYECCION 96 = 4,965,828

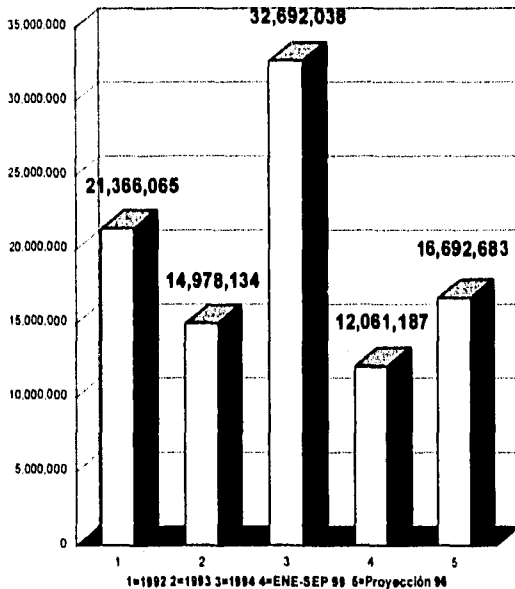


Gráfica No. 7 se propuso este método Eufístico por así responder a las expectativas planteadas según el comportamiento del mercado mexicano para este año.

CONFECCIONES SANDRA, CAROLINA, BILLIKEN, SCHEILLA  
 3.6.7 PRENDAS DE BEBE (TEJIDO PLANO)  
 FRACCION ARANCELARIA: 61091001 EXENTA DE ARANCEL  
 EN DOLARES

PAIS	1992	1993	1994	ENE-SEP 95
COLOMBIA	201,313	263,741	586,857	159,780
ESTADOS UNIDOS	9,518,534	8,080,206	24,377,115	6,053,653
HONG KONG	3,840,471	1,910,400	667,024	440,888
PEKIN	3,154,883	1,616,647	32,512	23,999
OTROS PAISES	4,650,864	3,105,140	7,028,530	5,382,867
TOTAL	21,366,065	14,976,134	32,692,038	12,061,187

LA PROYECCION 96 SE REALIZO MULTIPLICANDO POR 2 EL PERIODO  
 DE ENE-SEP 95 Y DISMINUYENDOLO EN EL 30.8 %  
 PROYECCION 96 = 16,692,683

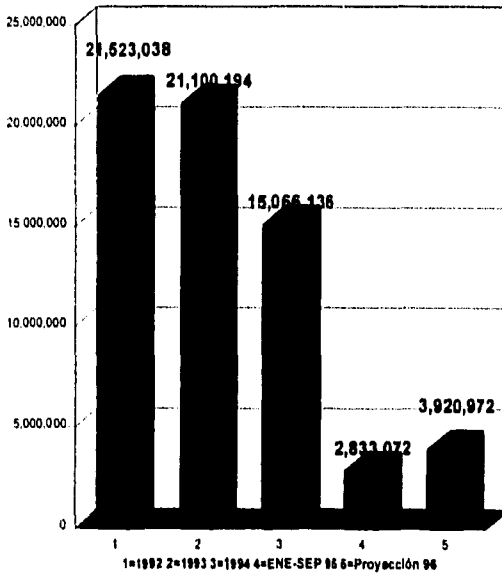


Gráfica No. 8 se propuso este método Euristic por así responder a las expectativas planteadas según el comportamiento del mercado mexicano para este año.

CONFECCIONES SANDRA, CAROLINA, BILLIKEN  
 3.6.8 PRENDAS DE BEBE DE LANA (TEJIDO DE PUNTO)  
 FRACCIÓN ARANCELARIA: 61101001 EXENTA DE ARANCEL  
 EN DÓLARES

PAIS	1992	1993	1994	ENE-FEB 95
COLOMBIA	910	39,192	38,693	0
COREA DEL NORTE	3,708,428	2,032,129	2,334,365	89,066
HONG KONG	3,354,732	7,631,789	3,242,724	1,082,703
ITALIA	2,751,248	3,808,014	3,196,517	480,312
PEKIN	4,604,253	192,613	36,943	15,228
OTROS PAISES	7,103,467	7,396,457	6,218,894	1,165,763
TOTAL	21,523,038	21,100,194	15,066,136	2,833,072

LA PROYECCION 96 SE REALIZO MULTIPLICANDO POR 2 EL PERIODO  
 DE ENE\_SEP 95 Y DISMINUYENDO EN EL 30.8 %  
 PROYECCION 96 = 3,920,972

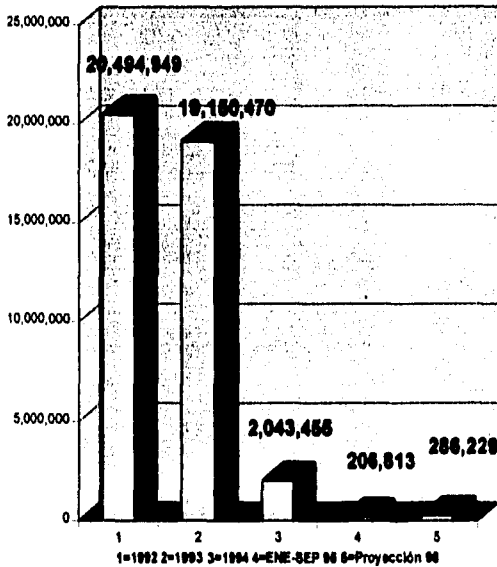


Gráfica No. 9 se propuso este método Euristic por así responder a las expectativas planteadas según el comportamiento del mercado mexicano para este año.

INDUSTRIAS COLIBRI  
 3.6.9 SWETERES DE ALGODON Y FIBRAS SINTETICAS  
 FRACCION ARANCELARIA: 61103001 EXENTA DE ARANCEL  
 EN DOLARES

PAIS	1992	1993	1994	ENE-FEB 95
COLOMBIA	66,258	179,080	159,822	19,666
COREA DEL NORTE	5,537,655	4,175,951	205,230	13,853
TAIWAN	2,736,496	2,237,592	177,235	0
ESTADOS UNIDOS	3,907,278	2,888,036	291,678	13,681
PEKIN	3,641,806	605,603	254	0
ITALIA	264,619	376,823	119,604	135,180
OTROS PAISES	4,605,456	9,064,208	1,209,236	24,433
TOTAL	20,494,949	19,150,470	2,043,455	206,813

LA PROYECCION 96 SE REALIZO MULTIPLICANDO POR 2 EL PERIODO DE ENE-SEP 95 Y DISMINUYENDOLO EN EL 30.8 %  
 PROYECCION 96 = 286,229

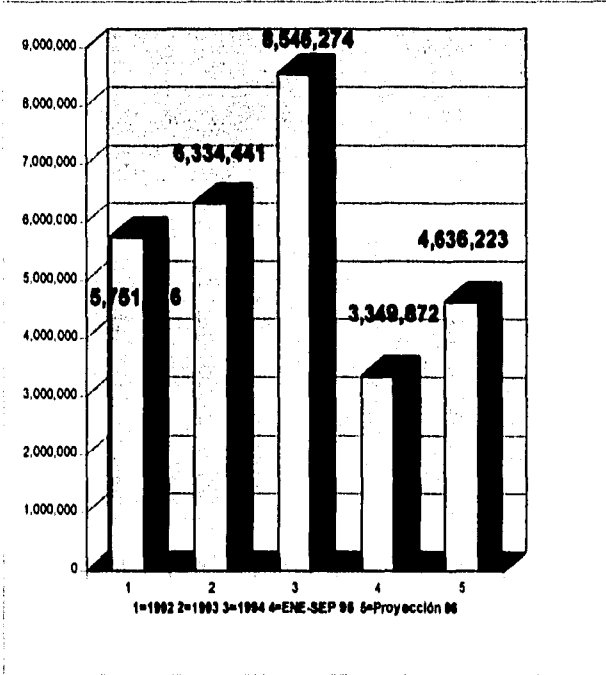


Gráfica No. 10 se propuso este método Eurístico por así responder a las expectativas planteadas según el comportamiento del mercado mexicano para este año.

INDUSTRIAS MANNIX  
 3 6 10 CORBATAS DE SEDA  
 FRACCION ARANCELARIA: 62151001 GRABADA CON 12.9 % DE ARANCEL  
 EN DÓLARES

PAIS	1992	1993	1994	ENE_SEP 95
COLDMBIA	503	44,589	0	0
ESTADOS UNIDOS	1,303,447	1,451,595	1,411,133	957,154
FRANCIA	480,190	684,477	1,061,531	541,457
ITALIA	3,158,425	2,909,707	4,623,615	1,431,326
OTROS PAISES	629,051	1,244,073	1,449,995	419,935
TOTAL	5,751,616	6,334,441	6,546,274	3,349,672

LA PRDYECCION 96 SE REALIZO MULTIPLICANDO POR 2 EL PERIODO DE ENE\_SEP 95 Y DISMINUYENDO EN EL 30.8 %  
 PROYECCION 96 = 4,636,223



Gráfica No. 11 se propuso este método Euristicó por así responder a las expectativas planteadas según el comportamiento del mercado mexicano para este año.



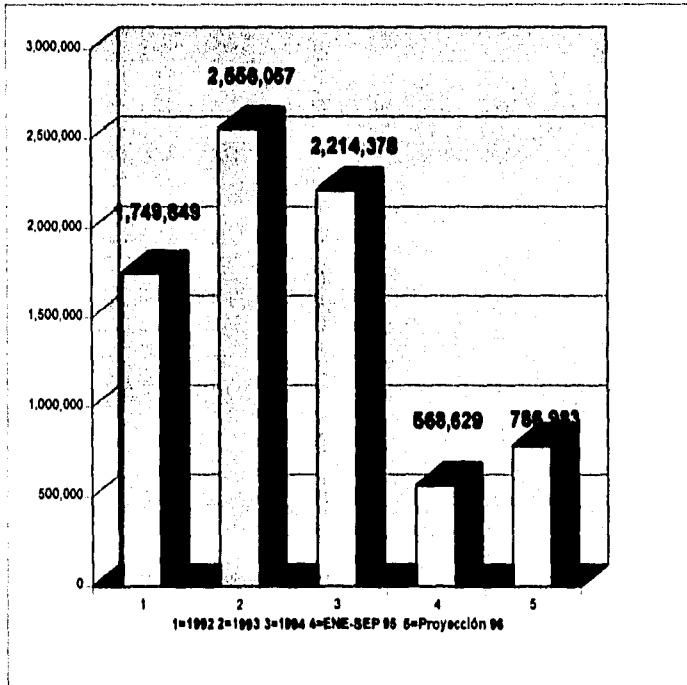
**INDUSTRIAS MANNIX**

**3.6.11 CORBATAS DE FIBRAS SINTETICAS**

FRACCION ARANCELARIA: 62152001 GRABADA CON 12.9 % DE ARANCEL EN DOLARES

PAIS	1992	1993	1994	ENE_SEP 95
COLOMBIA	0	49,765	0	0
COREA DEL NORTE	751,107	1,535,440	1,380,832	280,081
ESTADOS UNIDOS	643,148	498,184	409,385	179,882
HONG KONG	204,192	78,435	18,877	17,399
OTROS PAISES	151,402	398,233	425,284	91,287
<b>TOTAL</b>	<b>1,749,849</b>	<b>2,556,057</b>	<b>2,214,378</b>	<b>568,629</b>

LA PROYECCION 96 SE REALIZO MULTIPLICANDO POR 2 EL PERIODO DE ENE\_SEP 95 Y OISMINUYENDOLO EN EL 30.8 %  
 PROYECCION 96 = 786,983

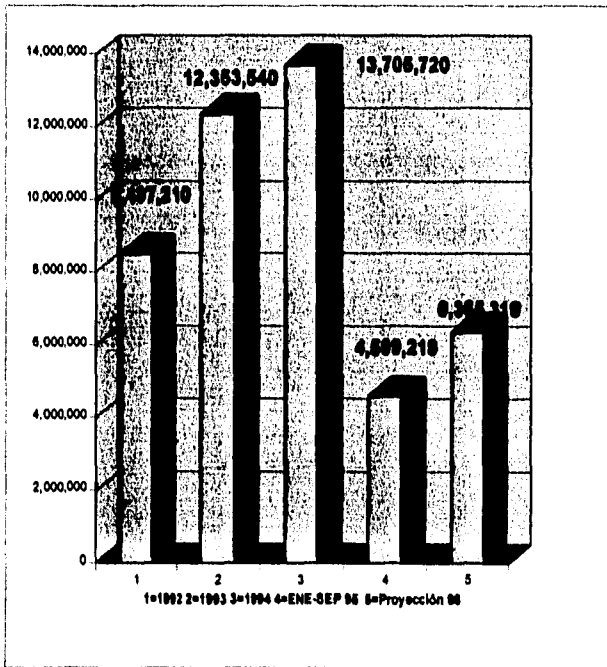


Gráfica No. 12 se propuso este método Eurístico por así responder a las expectativas planteadas según el comportamiento del mercado mexicano para este año.

JEANS & JACKETS, CAROLINA, BOCACCIO, RICAMBRO  
 3.6 12 CAMISAS DE ALGODON TEJIDO DE PUNTO (T-SHIRT Y POLOS)  
 FRACCION ARANCELARIA: 61051001 EXENTA DE ARANCEL  
 EN DÓLARES

PAIS	1992	1993	1994	ENE_SEP '95
COLOMBIA	14,018	9,703	304,730	37,951
ESTADOS UNIDOS	1,822,132	4,890,711	3,369,748	693,192
HONG KONG	3,066,575	3,302,283	3,270,220	1,357,431
PEKIN	1,024,470	544,872	17,453	10,499
OTROS PAISES	2,570,015	3,605,971	8,743,569	2,500,146
TOTAL	8,497,210	12,353,540	13,706,720	4,599,219

LA PROYECCION 96 SE REALIZO MULTIPLICANDO POR 2 EL PERIODO  
 DE ENE\_SEP 95 Y DISMINUYENDOLO EN EL 30.8 %  
 PROYECCION 96 = 6,365,319



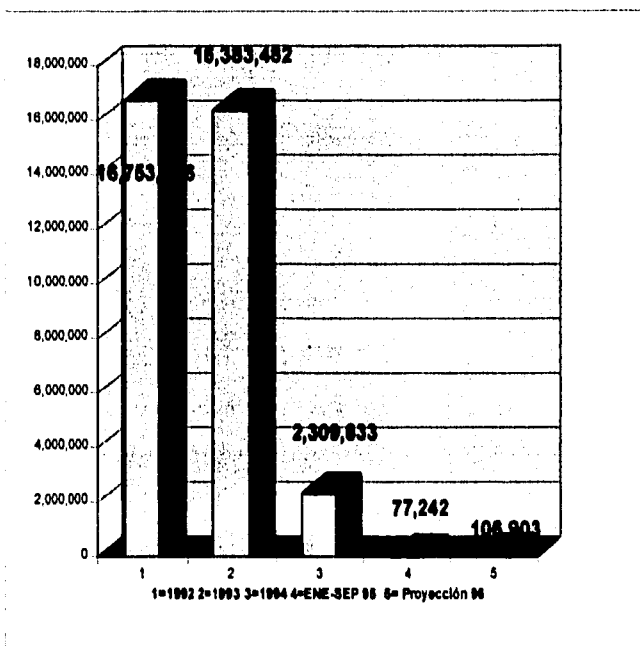
Gráfica No. 13 se propuso este método Euristic por así responder a las expectativas planteadas según el comportamiento del mercado mexicano para este año.

ESTA TESIS NO DEBE  
 VALER DE LA BIBLIOTECA

JEANS & JACKETS, CAROLINA, RICAMBRO,BOCACCIO  
 3.6.13 CAMISAS DE FIBRAS SINTETICAS  
 FRACCION ARANCELARIA: 62053001 EXENTA DE ARANCEL  
 EN DÓLARES

PAIS	1992	1993	1994	ENE_FEB 95
COLOMBIA	14,747	34,577	149	0
ESTADOS UNIDOS	5,963,183	5,082,293	665,251	21,250
HONG KONG	3,078,851	1,793,904	172,020	75
PEKIN	2,701,735	2,198,294	27,313	0
TAIWAN	930,948	779,884	44,680	51,392
OTROS PAISES	4,066,072	6,494,530	1,400,420	4,525
TOTAL	16,763,536	16,383,482	2,309,833	77,242

LAPROYECCIÓN 96 SE REALIZO MULTIPLICANDO POR 2 EL PERIODO  
 DE ENE\_SEP 95 Y DISMINUYENDO EN EL 30.8 %  
 PROYECCION 96 = 106,903



Gráfica No. 14 se propuso este método Eurístico por así responder a las expectativas planteadas según el comportamiento del mercado mexicano para este año.

### **3.7. Necesidades de Personal**

Inicialmente la comercializadora contará con un director en Bogotá, una secretaria asistente y un mensajero. En México también contará con un director, un asistente, un mensajero y cuatro vendedores que trabajarán sobre una comisión por ventas, facturadas y cobradas. Un vendedor tendrá a su cargo las ventas de textiles, dos vendedores confecciones para niños y un vendedor para ropa casual. En la medida en que lo vaya requiriendo el mercado se irá completando la planta de vendedores.

#### **3.7.1 Aspectos Contables**

El contador que al mismo tiempo es el comisario (revisor fiscal) de la empresa, será externo, y los servicios serán prestados por una firma privada.

### **3.8. Inversiones en Activos Fijos.**

Actualmente la empresa no cuenta con mayor inversión en activos fijos, pero se espera que en el mediano plazo se pueda adquirir con la reinversión de sus utilidades una bodega para almacenar productos, que sirva de punto de distribución para todo el país.

### **3.9. Inversión en Capital de Trabajo.**

Adicionalmente el aporte de los socios US\$ 275,000 y para lograr unas ventas mensuales de US\$315,000 la compañía requerirá de US\$765,970 anuales entre capital e intereses, para efectos de pago de impuestos, fletes y demás gastos de nacionalización de los productos; por cuanto los créditos pre-embarque serán tramitados con BANCOLDEX.

### **3.10 Aspectos de Funcionamiento**

#### **3.10.1 Forma de Compra**

El proceso de compra se hace primero con la visita inicial del representante de ventas de la comercializadora. Si hay interés por parte del cliente y esto depende del trabajo que el representante haya hecho anteriormente (contacto e insistencia), el cliente solicita una propuesta con los mejores precios. Si ésta es conveniente, el cliente hace una compra inicial para probar y ver qué resultados obtiene con la nueva mercancía. Compras pequeñas se hacen al contado o con el 50% de anticipo y el saldo a la entrega. Compras en grandes cantidades se hacen por medio de cartas de crédito. El plazo de entrega de compras al contado es habitualmente de 30 días, las compras hechas con carta de crédito, estipulan las modalidades de entrega.

#### **3.10.2 Documentos de Importación.**

Cada envío de productos a México debe ir acompañado de la serie usual de documentos de intercambio comercial internacional que son: factura comercial, lista de contenido, certificado de origen, licencia de importación, certificados especiales, conocimiento de embarque y/o guía aérea y formulario de exportación.

México es muy estricto en lo relacionado a documentos de importación, el gobierno requiere esté en orden y completo. Cualquier problema puede causar retardos, multas y hasta la confiscación del envío.

#### **3.10.3 Factura Comercial**

La factura comercial debe incluir:

- 1.-Lugar y fecha de expedición.
- 2.-Nombre y dirección del Importador en México.
- 3.-Nombre y dirección del exportador.
- 4.-Descripción detallada del producto, incluyendo marca, modelo, características del producto y cualquier otra información pertinente.
- 5.-Valor de la unidad F.O.B. (Este dato es para estipular los aranceles).
- 6.-Costo Individual CIF al puerto de entrada en México.
- 7.-Firma del exportador, nombre y título.
- 8.-Número de factura y número del pedido del cliente.

El original de cada documento debe ser enviado con 11 copias. También es importante mencionar que todo envío debe estar asegurado.

### **3.10.4 Documento de Lista de Contenido**

Una lista de contenido se debe enviar al importador o al agente aduanal, con copias, según la modalidad de transporte. Este documento debe incluir:

- Número de paquetes del envío.
- Lista detallada de los productos en cada paquete y según la factura.
- Peso neto, bruto y legal de cada paquete y peso total del envío.
- Volumen de cada paquete y del envío.

### **3.10.5 Recomendaciones de Envío**

Se recomienda que todos estos documentos se envíen por mensajería especializada, antes de la expedición de los productos para que los documentos sean revisados y obtener permisos especiales.

### **3.10.6 Sistema de Derechos Arancelarios**

México utiliza el "sistema armonizado". Se imponen tarifas arancelarias del 0 al 20 por ciento (para productos de consumo y de lujo). El promedio de la tarifa arancelaria es del 11% y todos los productos tienen el 15% de I.V.A. Los derechos de arancel son evaluados en el costo C.I.F. del envío al puerto de entrada. Cabe mencionar que la aduana no entregará ningún producto al importador antes de que éste presente el documento de importación como prueba de pago de impuestos y derechos arancelarios.

### **3.10.7 Muestras de Productos**

Las muestras de productos sin valor comercial están exentas de impuestos. Todo material para ferias y convenciones puede entrar al país exento de todo derecho arancelario. La documentación de éste último debe indicar claramente el uso y destino.

### **3.10.8 Productos enviados por Contenedor**

Para toda marca de empaque de envío se debe usar el sistema métrico. Todos los productos enviados por contenedor deben incluir las siguientes marcas:

- 1.- País de origen.
- 2.- Contenido neto, en unidades según el sistema de medidas de unidades.
- 3.- Una indicación si el producto es peligroso.
- 4.- Instrucciones de manejo y de almacenamiento del producto.

### **3.10.9 Recomendaciones de Entrega**

Se recomienda que en las propuestas se especifique el precio en US\$ con las modalidades de entrega del producto, sea FOB o CIF, puerto de entrada en México. De este modo el importador o cliente será responsable de los permisos de importación, del pago de derechos arancelarios y del transporte del puerto de entrada a la destinación final.

También se puede especificar la entrega de la mercancía en términos FOB planta o puerto colombiano. Este último método ofrece el menor riesgo para el exportador.

### **3.10.10 Pagos de Mercancía**

Para el pago de mercancía, se recomienda especificar en la propuesta pago al contado, esto es debido a los altos intereses y a la devaluación, si se trata de un importador mexicano es muy importante este aspecto ya que es común la opinión de que las cartas de crédito son costosas.

El exportador debe proteger el riesgo y pago al contado por medio de una carta irrevocable de crédito confirmada por medio de un banco del país de origen. El exportador o importador puede también decidir otro modo de pago, tal como giro a la vista, giro con fecha, transferencia bancaria o venta en consignación. Estos últimos métodos de pago tienen más riesgos que los métodos de carta de crédito.

El crédito se debe extender solamente cuando existe una relación comercial de varios años entre las dos partes. El pago total por adelantado implica que el importador comprará en el mercado libre de divisas y esto le sale más caro.

## CONCLUSIONES

Se presentarán aspectos sobresalientes en la comercialización de productos, así como también aspectos económicos importantes como pueden ser, la eliminación o reducción de trabas arancelarias y no arancelarias en el comercio con México y los sectores con capacidad exportadora según su participación resultando los productos contemplados para la comercializadora en conjunto con un porcentaje mayor al 10%, por otra parte en el sector económico se mencionaron las líneas de dólares que resultan muy atractivas al importador de productos colombianos como son el crédito comprador y el crédito para la financiación de la inversión para los residentes en Colombia, así también se mencionaron los acuerdos que tiene Colombia con otros países con el propósito de dar un marco de referencia del comercio exterior que tiene Colombia, resultando como conclusión que México es el primer país con una economía de mayor nivel con que Colombia suscribe un tratado de libre comercio.

En cuanto al comercio entre los dos países se llega a la conclusión que los productos textiles colombianos pueden tener mucha oportunidad debido a que son altamente considerados por su confección y diseño, siendo el comercio de Colombia hacia México más interesante a nivel global, esto se menciona tomando en consideración el comportamiento del comercio global, así como el crecimiento de la balanza comercial a favor de Colombia, claro sin dejar de mencionar las facilidades que presta el gobierno colombiano al exportador.

En cuanto al proceso de integración México se verá beneficiado en dos aspectos, los flujos directos de capital y la creación de una imagen internacional como un país dispuesto al mantenimiento y consecución de regulaciones de comercio internacional, es importante mencionar en este punto que México aplicará una reducción de sus aranceles en un 28%, contra un 12% que aplicaran Colombia y Venezuela.

Se estableció también un cuadro de ventajas comparativas que se extrajo del boletín de la oficina comercial del gobierno de Colombia en México, reafirmando lo dicho anteriormente, los sectores con mayor ventaja para Colombia frente a México son las confecciones para el vestir.

Las posibilidades de crecimiento de una comercializadora en el ámbito textil y de la confección son muy alentadores, sin embargo su funcionamiento es imposible sin el compromiso real de sus socios, ya que en un principio además de ser socios capitalistas tienen que aguantar la carga financiera de la comercializadora y entender que este es un negocio a mediano y largo plazo.



Un aspecto negativo es que se maneja toda la información administrativa y comercial a través de una oficina en Colombia, teniendo que manejar una gran carga de trabajo con una infraestructura muy pequeña, cometiendo así errores en diferentes aspectos, que van desde la comunicación con los socios, hasta el despacho incorrecto de mercancía, fomentando en un principio la mala atención al cliente y la cancelación o descuento en pedidos, esto es un problema muy grande ya que la capacidad de reacción por parte de la oficina en México se dificulta en primer lugar por la diferencia de horario, y en segundo lugar por la distancia.

Un aspecto que quisiera tratar es la falta de una bodega en México, ya que las condiciones económicas del país no propician el que los compradores hagan grandes pedidos, más sin embargo, exigen una rápida respuesta en el resurtido, teniendo con esto que volver a ordenar a Colombia un pedido que tardará de treinta a sesenta días en llegar a México.

En la comercializadora es vital la inversión en capital de trabajo que es en gran parte tener la disponibilidad del pago de derechos, maniobras y fletes de la mercancía que está en tránsito, esto con el fin de minimizar el riesgo de pérdida o maltrato de la mercancía en las aduanas del país.

En esta tesis se propone este proyecto a muy altas dimensiones, debiendo en un principio replantear el organigrama para así poder llegar a las metas propuestas que si en un principio parecen muy favorables no son inancanzables, una propuesta que en primera instancia se me ocurre es quitar la organización en Colombia, ya que hace que la comercializadora incurra en muchos gastos, trasladando estos recursos a México para así poder establecer una infraestructura de distribución y almacenaje que creo que es prioritaria.

## **BIBLIOGRAFIA**

Baca Urbina. Gabriel Evaluación de Proyectos de Inversión. Edit. Mc Graw Hill, México, D.F. 1995 2a. edición.

Reyes Ponce. Agustín Administración Moderna. Edit. Limusa, México D.F., 1992

Lerma Kirchner A. Comercio Internacional Edit. Ecasa, México, D.F. 1992

Lara Flores Elías. Segundo curso de Contabilidad Edit. Trillas, México, D.F.

Steiner A. George. Planeación Estratégica. Cia. Editorial Continental, México, D.F.

Folletos publicados por las siguientes entidades: Proexport ( Oficina Comercial del Gobierno de Colombia), Instituto Colombiano de Comercio Exterior (Incomex), Cámara Nacional de la Industria del Vestido, Bancomext (Banco de Comercio Exterior), Instituto de Fomento Industrial (I.F.I. en Colombia).