

870102

UNIVERSIDAD AUTONOMA DE GUADALAJARA

INCORPORADA A LA UNIVERSIDAD NACIONAL
AUTONOMA DE MEXICO

53
y-

ESCUELA DE ADMINISTRACION, CONTABILIDAD Y ECONOMIA



TESIS CON
FALLA DE ORIGEN

GUIA PARA LA EXPORTACION DE PRODUCTOS AGRICOLAS HACIA EL MERCADO DE ESTADOS UNIDOS, CASO PRACTICO: TOMATE.

SEMINARIO DE INVESTIGACION

QUE PARA OBTENER EL TITULO DE:
LICENCIADO EN ADMINISTRACION

P R E S E N T A

JAVIER RODRIGUEZ AZPILCUETA

GUADALAJARA, JALISCO, JUNIO DE 1985



Universidad Nacional
Autónoma de México



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 está 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.

UNIVERSIDAD AUTONOMA DE
GUADALAJARA

INCORPORADA A LA
UNIVERSIDAD NACIONAL AUTONOMA DE MEXICO

ESCUELA DE ADMINISTRACION, CONTABILIDAD Y ECONOMIA

GUIA PARA LA EXPORTACION DE PRODUCTOS AGRICOLAR HACIA
EL MERCADO DE ESTADOS UNIDOS, CASO PRACTICO: TOMATE

SEMINARIO DE INVESTIGACION QUE
PARA OBTENER EL TITULO DE
LICENCIADO EN ADMINISTRACION
P R E S E N T A
JAVIER RODRIGUEZ AZPILCUETA

GUADALAJARA, JALISCO

JUNIO DE 1985

I N D I C E

INTRODUCCION

CAPITULO I

1. DESCRIPCION DEL PRODUCTO-----	1
1.1. EXPORTACIONES REALIZADAS DE TOMATE MEXICANO---	2

A

CAPITULO II

1. METODOLOGIA DEL ASPECTO LEGAL-----	4
1.1. DIAGRAMA DEL ASPECTO LEGAL-----	8
2. REGISTRO NACIONAL DE IMPORTADORES Y EXPORTADORES-----	9
2.1. REQUISITOS PARA OBTENER EL REGISTRO-----	11
3. SISTEMA GENERALIZADO DE PREFERENCIAS-----	12
3.1. OBJETIVOS DEL SISTEMA GENERALIZADOS-----	13
3.2. BASES QUE SUSTENTAN AL SISTEMA GENERALIZADO---	14
3.3. REQUISITOS PARA EL SISTEMA GENERALIZADOS-----	14
4. CANALES DE DISTRIBUCION Y COMERCIALIZACION-----	16
4.1. CLASIFICACION DE LOS CANALES-----	16
4.2. CANALES DIRECTOS-----	17
4.3. CANALES INDIRECTOS-----	18
4.4. ELEMENTOS PARA LA SELECCION DE UN CANAL-----	23

CAPITULO III

1. EL AGENTE ADUANAL-----	26
1.1. FUNDAMENTACION JURIDICA-----	26
1.2. OBLIGACIONES DEL AGENTE ADUANAL-----	27
1.3. FUNCIONES DEL AGENTE ADUANAL-----	27
2. DESPACHO DE MERCANCIAS-----	30
3. TRAMITES DE ASPECTO LEGAL-----	31

CAPITULO IV

1. LOS TRANSPORTES EN EL COMERCIO EXTERIOR-----	35
2. IMPORTANCIA DEL TRANSPORTE EN EL COMERCIO EXTERIOR---	35
3. ORGANISMOS QUE REGULAN EL TRANSPORTE EN EL COMERCIO	:
EXTERIOR-----	36

3.1.	REGULACIONES EN EL TRANSPORTE AEREO-----	36
3.2.	REGULACIONES EN EL TRANSPORTE MARITIMO-----	37
3.3.	REGULACIONES EN AUTOTRANSPORTE-----	37
3.4.	REGULACIONES EN EL FERROCARRIL-----	37
4.	ELEMENTOS IMPORTANTES PARA SELECCIONAR UN TRANSPORTE-	38
5.	INFORMACION BASICA SOBRE TRANSPORTES-----	39
5.1.	TRANSPORTE AEREO-----	39
5.2.	TRANSPORTE MARITIMO-----	43
5.3.	TRANSPORTE AUTOTRANSPORTE-----	45
5.4.	TRANSPORTE FERROVIARIO-----	47
6.	ENVASE, EMPAQUE Y EMBALAJE-----	51
6.1.	REQUISITOS PARA EL ENVASE, EMPAJE Y EMBALAJE-	51
6.2.	ESPECIFICACIONES SOBRE EL ENVASE, EMPAQUE Y E.52	
6.3.	ELEMENTOS PARA SELECCIONAR EL ENVASE Y EMP.--	54

CAPITULO V

1.	EL SEGURO DE CREDITO EN LA EXPORTACION.-----	59
2.	PRINCIPIOS QUE NORMAN SU FUNCIONAMIENTO.-----	61
3.	TERNINOS DE COMPRA-VENTA INTERNACIONALES.-----	63
4.	CLAUSULAS EMPLEADAS EN EL COMERCIO BRITANICO Y AMERI CANO-----	64

CAPITULO VI

1.	LOS COSTOS EN LA EXPORTACION-----	80
2.	ELEMENTOS QUE CONSTITUYEN LOS COSTOS-----	80
3.	EL IMPUESTO AL VALOR AGREGADO EN LA EXPORTACION-----	85

CAPITULO VII

1.	EL CONTRATO DE COMPRA-VENTA EN LA EXPORTACION-----	90
1.1.	REQUISITOS PARA EL CONTRATO DE COMPRA-VENTA--	92
2.	EJEMPLO PRACTICO DE UN CONTRATO DE COMPRA-VENTA-----	94

CAPITULO VIII

1.	CASO PRACTICO DE EXPORTACION DE TOMATE A ESTADOS UNIDOS-----	104
----	-----------------------------------------------------------------	-----

2. POSIBLES COMPRADORES DE TOMATE MEXICANO EN ESTADOS UNIDOS	109
CONCLUSIONES	110
RECOMENDACIONES	112
BIBLIOGRAFIA	113

I N T R O D U C C I O N .

Ninguna región del mundo produce todo lo que el hombre necesita, en las cantidades que requiere cada comunidad para su propio desarrollo. Por eso desde los tiempos -- más antiguos las comunidades intercambiaban sus productos, -- desde pieles de animales por vasijas de arcilla en las eras primitivas, hasta maquinaria pesada a cambio de granos y -- textiles en la actualidad.

México es una región privilegiada en sus recursos naturales, desde siempre rico en productos de la tierra, el territorio mexicano ha conocido un intenso comercio desde -- sus primeras y espléndidas culturas. El comercio en el Méxi -- co antiguo, era una actividad constante y de gran importan -- cia tanto económica como social.

Los POCHETAS profesionales del comercio antiguo -- mexicano fueron una clase privilegiada y fueron ellos los -- encargados de importar al imperio de MOCTEZUMA XOCÓYOTZIN -- artículos desde regiones distantes del territorio mexicano. Los mercaderes se congregaban en las hermosas plazas centra -- les de las grandes ciudades para exhibir sus mercancías, -- donde se reunía la oferta y la demanda para comprar, vender o intercambiar productos.

Durante la época colonial, México poseía grandes -- cantidades de oro, plata y un sinnúmero de productos de la -- tierra, que desde el siglo XVI hasta nuestros días han sido y siguen siendo objeto de intenso comercio, como: Maíz, Fri -- fol, Cacao, Jitomate, Henequén, vainilla y otros.

Durante el siglo XVII, México era ya uno de los -- centros mundiales de comercio internacional. La famosa NAO DE CHINA paraba regularmente en el puerto de Acapulco para --

comerciar, llegando también grandes galones cargados con mercancía de todo el mundo, llevando a su regreso las bodegas cargadas con productos mexicanos.

El comercio exterior es lo que hace posible la distribución de los recursos naturales y técnicos entre todos los países de el mundo, llegando a ser factor esencial para la participación de todas las naciones en el desarrollo de la civilización.

Todos nos beneficiamos con el comercio exterior, ya que crea empleos para miles de mexicanos que trabajan directamente en la producción de productos de exportación. -- Campesinos, Obreros, Empresarios y Técnicos producen gran parte de los artículos que el país necesita y que a la vez podemos exportar.

Los transportistas como Camiones, Ferrocarriles, Barcos y Aviones mueven esa mercancía en el interior del país y en el extranjero.

Abogados, Contadores, Economistas, Administradores y Diplomáticos son los encargados de impulsar el desarrollo del comercio exterior hacia nuevos mercados, encargándose además de aquellos requerimientos legales y técnicos para realizar nuestras exportaciones con éxito.

Es por eso que el comercio exterior es un "ESFUERZO COMUN" y una tarea en la que de un modo u otro "TODOS PARTICIPAMOS".

Por medio de este trabajo de investigación se pretende mostrar a la exportación como una metodología, la cual se tiene que adecuar a las necesidades y exigencias propias-

del consultor, conteniendo así mismo una guía para la exportación que podrá orientar e informar al interesado sobre -- que camino o cual alternativa sería más conveniente tomar, -- estudiando las posibles ventajas o desventajas posteriores a la transacción internacional.

Primeramente se debe de realizar una amplia descripción del producto y su justificación por el mercado internacional seleccionado, obtenido el debido registro nacional de importadores y exportadores, habiéndose investigado la fracción arancelaria correspondiente al producto dentro del sistema generalizado de preferencias, eligiendo después el idóneo canal de distribución y comercialización para dicho producto, asesorándose en gran parte en los servicios del agente aduanal adecuado. Se debe elegir el medio de transporte más conveniente para el envío de las mercancías, para posteriormente hacer la elección del envase, empaque y embalaje que llevara dicho producto, teniéndose cuidado en elegir el término de compra-venta internacional más adecuado a sus necesidades, realizando la hoja de costos de el -- producto a exportar, precisando la función del I.V.A. (-- impuesto al valor agregado) dentro de el comercio exterior.

Se deberá proceder a la elaboración de un contrato de compra-venta legal en el cual se amparen de derechos y obligaciones de ambas partes, contiene además un caso práctico de exportación de tomate mexicano a estados unidos. Se menciona una lista de posibles compradores americanos del -- tomate mexicano, finalizando con las respectivas recomendaciones, conclusiones y bibliografía.

C A P I T U L O I

DESCRIPCIÓN DEL PRODUCTO.

--(1)--

El tomate que se desea exportar es de tipo real, un poco más grande que lo normal y es cultivado y cosechado en la costa de Manzanillo a escasos kilómetros de dicho puerto.

En la carretera a Manzanillo, adentrándose por una rolongada brecha, existe un rancho llamado:

" EL OASIS"

en el cual se realiza el cultivo del tomate, con las condiciones necesarias, propias de la tierra para que el tomate pueda crecer con el nivel de calidad requerido.

El tomate que se desea exportar deberá de ser recolectado aún verde, para que pueda soportar el tiempo de traslado y los movimientos a los que se someterá durante su traslado al país del comprador.

EXPORTACIONES REALIZADAS DEL TOMATE MEXICANO

PAIS	1982		1983		1984	
	VOLUMEN	UNIDAD	VOLUMEN	UNIDAD	VOLUMEN	UNIDAD
ALEMANIA OCC.	1,960	TONELADAS	800	TONELADAS	1,200	TONELADAS
BELICE	2,900	TONELADAS	700	TONELADAS	900	TONELADAS
E.U.A.	338,207,900	TONELADAS	343,780,661	TONELADAS	373,114,943	TONELADAS
REINO UNIDO			33,300	TONELADAS	48,500	TONELADAS
TOTAL DE EXPORTACION	338'825,650		343,795.66		373,620.90	TONELADAS

PIE. DE PAGINAS

--("1")--.....NORMAS INTERNACIONALES PARA
FRUTOS Y PRODUCTOS HORTICOLAS.
MINISTERIO DE AGRICULTURA
MADRID, JUNIO DE 1965.

--("11")--.....DETECCION DE NECESIDADES DE -
EXTERIOR EDITA, INSTITUTO MEXI-
CANO DE COMERCIO EXTERIOR --
MEXICO, AGOSTO DE 1965.

C A P I T U L O I I

METODOLOGIA DEL ASPECTO LEGAL.

("2")

TRASLADO: La mercancía se traslada a Guadalajara desde --
Manzanillo en camión.

RECIBIR: En Guadalajara la mercancía debe ser recibida -
por la oficina de exportación terrestre que vie-
ne siendo la oficina fiscal No. 2.

ALMACENISTA: El almacenista viene a ser quien da por recibida
la mercancía.

INTERVENTOR: Es el que checa que la mercancía haya llegado -
en buenas condiciones y hace constar que llegó-
bien o mal, en caso de que hubiera llegado al-
guna de la mercancía en malas condiciones el in-
terventor deberá levantar un acta en donde se -
estipule que la caja "x" viene o venía en malas
condiciones.

AGENTE : Es el que va a elaborar oficialmente el pedimen-
ADUANAL to de exportación, el cual es el documento ofi-
cial en donde se declara la salida de la mercan-
cía de México.

El agente aduanal, tiene la responsabilidad de-
verificar si la mercancía es correcta de acuer-
do a lo escrito en los papeles oficiales ante-
riores.

MESA DE : El agente aduanal después de terminada su res-
EXPEDIENTES ponsabilidad, y después de haber realizado el -

pedimento de exportación correspondiente lo presenta y turna a la mesa de expedientes en donde al pedimento de exportación elaborado se le asigna un número progresivo a la solicitud de exportación (pedimento) y entra a el establecimiento de un registro de ingresos de solicitudes. Dicha mesa de expedientes integra completamente la solicitud o pedimento de exportación y va a llevar a cabo la repartición de las distintas copias -- que conforman dicha solicitud o pedimento de exportación, mandándose las a las dependencias correspondientes que en este caso son:

OFICINA DE
VISTAS

En esta oficina de vistas se verifican los siguientes aspectos:

- a) Verificar si la fracción arancelaria es la correcta para la mercancía descrita.
- b) Verifican que la mercancía descrita este correctamente amparada por el correspondiente pedimento de exportación.
- c) Debe existir la firma de autorización correspondiente del vista aduanal, de conformidad de dichos papeles presentados.

CAJAS GRALES:

- A) El pedimento pasa a cajas generales en -- donde la caja sella y registra con la máquina registradora que se han pagado los -- impuestos correspondientes, en caso de que estos productos estén o no exentos de -- impuestos se debe también de registrar con ceros.

ENTREGA DE COPIAS: Cajas generales hace entrega y distribución de las copias de la siguiente manera:

- a) Cuadruplicado.
- b) Quintuplicado.
- c) Copia para el agente aduanal.
- d) Copia para el almacenista.
- e) Copia para el interventor.
- f) Copia para el transportista.

("3")

INTERVENTOR: Después de haber recibido su copia correspondiente el interventor procede a sellar el camión transportista con machambre, que viene -- siendo una laminilla seriada en las puertas de compartimiento en donde se encuentra la mercancía.

MACHAMBRE: El No. de machambre asignado, se marca y registra en el pedimento exportación, se ponen dos de los sellos, los cuales tienen la siguiente función:

- A) Primer sello autoriza por parte directa del interventor la inspección y la conformidad de la mercancía revisada.
 - B) Segundo sello tiene la función de indicar la veracidad en los datos del mismo conductor.
- Nota: estos sellos sólo se realizan en transportes privados o comerciales.

ALMACENISTA: Después de realizados satisfactoriamente los pasos anteriores se pasa con el almacenista -- para que autorice la salida de la mercancía -- revisada.

OFICINA DE RESGUARDO ADUANAL. : El almacenista notifica a la oficina de res -- guardo adunal; el estado satisfactorio de la -- revisión, para que esta oficina autorice ---- también la salida de la mercancía.

CUENTA DE GASTOS. - El agente aduanal elabora una cuenta de gastos que viene siendo una factura de servicios que contiene los gastos que tuvieron intervención - en la exportación dentro de esas instalaciones - y entran como servicios complementarios, ya que los honorarios del agente aduanal son establecidos por la Secretaría de Hacienda y Crédito Pú^blico.

DIAGRAMA DE FUNCIONES DE ASPECTO LEGAL

Inicia	Llegada de	Recepción	Interventor	AGENTE	Mesa	Oficina de	Cajas	Agente	Oficina	Inicia	Ter
	mercancía	de mercan	chequeo	ADUANAL	de	Vistas	Pago	Aduanal	de	Trans-	mina
		cia		EXPEDIC.	Recepc.	Control	Sello		Resguar	porte	
		(almacén)		DE PEDI-	Regist.	y	y	alma	do	de	
				MENTO.	y	Firma.	Distrib.	ceris	Aduanal	mer--	
					Distrib.			ta		can--	
										cla	

Interme
diario

SALIDA

REGISTRO NACIONAL DE IMPORTADORES Y EXPORTADORES

--("2")--

Los exportadores de mercancías, declaran solicitar su inscripción en el Registro Nacional de Importadores y Exportadores en la S.H.C.P. y cumplir los requisitos que establezca el reglamento.

A cada persona inscrita se le asigna la clave que le corresponda, quien está obligado a citarla en todo documento relacionado con las importaciones y exportaciones, así como en las gestiones que realice ante la propia Secretaría de Hacienda y Crédito Público.

Los contribuyentes inscritos deberán de conservar en su domicilio la documentación comprobatoria de la inscripción y de cumplimiento de los requisitos para su registro.

Los exportadores inscritos en el Registro tienen las obligaciones siguientes:

- 1.- Llevar un registro de las exportaciones que se efectúen, identificándolos en lo particular o por clases de mercancías. Dicho registro deberá ser autorizado por las autoridades adecuadas y reunir los requisitos que señale el reglamento.
- 2.- Aplicar los procedimientos de Control de Inventarios que permitan distinguir las mercancías nacionales de los extranjeros.
- 3.- Efectuar los asientos; en su respectivo registro dentro del plazo que señala el Código Fiscal de la Federación.
- 4.- Conservar el Registro y la Documentación Comprobatoria en su domicilio.

La Secretaría de Hacienda y Crédito Público cancelará la inscripción en el Registro Nacional de Importadores y Exportadores, cuando el contribuyente no reúna sus trámites correspondientes y finalmente se consideran también a los que por ser su actividad habitual el trámite de operaciones, intervienen en todo su proceso, como el caso de los agentes -- aduanales. -

REQUISITOS PARA OBTENER EL REGISTRO NACIONAL
DE IMPORTADORES Y EXPORTADORES.

- 1.- Presentar escrito original y dos copias, de preferencia en papel membretado.
- 2.- Dirigido a:

ADUANA INTERIOR DE GUADALAJARA
Nueva Orleans No. 1155
44440 Guadalajara, Jal.,

- 3.- Proporcionando los siguientes datos:
 - Nombre o Razón Social.
 - Domicilio
 - Población y Estado, Código Postal.
 - Número de Registro Federal de Contribuyentes.
 - Capital Social.
 - Actividad a la que se dedica
 - Teléfono
 - Telex
- 4.- Adjuntar copias fotostáticas de:
 - Copia notorizada del acta constitutiva (únicamente -- para empresas).
 - Hoja del Registro Federal de Contribuyente.
 - Cédula del Contribuyente.

A la entrega de la documentación que se indica, le será asignado un registro provisional, mediante el cual usted podrá efectuar operaciones de importación y exportación, en lo que es tramitado su registro definitivo en la Dirección General de Aduanas.

SISTEMA GENERALIZADO DE PREFERENCIAS S.G.P.

-- ("4") --

El Sistema Generalizado de preferencias puede interpretarse como un compromiso internacional adoptado en -- 1968 dentro del seno de la segunda conferencia de las Naciones Unidas sobre el Comercio y Desarrollo, en virtud del -- cual un gran número de países desarrollados acordaron acceso preferencial a sus mercados para productos manufacturados y algunos productos agrícolas procesados y semiprocesados, provenientes de países en desarrollo.

Este acceso preferencial consiste en que los países desarrollados otorguen reducciones a franquicias arancelarias a aquellos productos elegibles del país en desarrollo designado beneficiario, de acuerdo a las disposiciones de cada uno de los esquemas preferenciales vigentes.

México es considerado beneficiario en todos y cada uno de los esquemas.

OBJETIVOS DEL SISTEMA GENERALIZADO DE PREFERENCIAS.

El Sistema Generalizado de Preferencia fue adoptado como una medida de ayuda al desarrollo de los países -- sub-desarrollado y sus objetivos principales son:

- 1.- Promover la obtención de Divisas por parte de los países en desarrollo a través de sus exportaciones.
- 2.- Promover la industrialización de los países en vías de desarrollo.
- 3.- Acelerar de esta manera su tasa de crecimiento económico.

LAS BASES QUE SUSTENTAN EL SISTEMA GENERALIZADO DE PREFERENCIAS SON:

NO REPROCIDAD: Es decir México como país beneficiario disfruta de las preferencias arancelarias otorgado por los países desarrollados, sin tener que otorgar preferencias a cambio.

NO RECIPROCIDAD: El sistema debe contemplar como beneficiarios a todos los países en vías de desarrollo.

REQUISITOS QUE DEBE CUMPLIR EL EXPORTADOR
PARA BENEFICIARSE CON EL SISTEMA GENERALI-
ZADO DE PREFERENCIAS DE ESTADOS UNIDOS.

Con el objeto de que sean los países en desarro-
llo y sus productos o mercancías los que disfruten del tra-
to preferencial, los países donadores han incorporado condi-
ciones a los cuales deberán ajustarse un producto para ser,
reconocidos como originario del país beneficiario.

Estas condiciones son denominadas normas de origen
y son determinantes para que el producto se vea beneficiado-
de la preferencia:

- 1.- Deberá confrontarse que el producto de nuestro inte-
rés aparezca en la lista vigente de productos elegi-
bles propuesta por Estados Unidos.
- 2.- Se debe tener cuidado también que el producto elegi-
ble no se encuentre afectado por ninguna cláusula -
de restricción arancelaria.
- 3.- Presentar en la aduana americana el certificado de-
origen forma "A" expedido y autorizado por la Secre-
taría de Comercio cuando así lo requiera.
- 4.- Que el artículo se exporte directamente del país be-
neficiario, es decir sin que no ingrese en el comer-
cio de ningún país en tránsito.

CANALES DE DISTRIBUCIÓN:

--("5")--

INTRODUCCION:

Uno de los procesos más importantes en el desarrollo en un país es la producción y distribución de bienes y servicios. A través de él se genera empleos, se desarrolla tecnología y se establecen estrategias de venta.

Para que una distribución sea eficiente y cumpla con la función tan importante que tiene asignada dentro del desarrollo del país, es necesario conocer los diferentes canales; de distribución que permiten llevar el producto desde el fabricante hasta el comprador, en el momento oportuno, lugar, condiciones y precio competitivo.

CLASIFICACION DE CANALES DE DISTRIBUCION

POR SU PRESENTACION

DIRECTOS: El productor realiza la venta

INDIRECTOS: El agente o intermediario realiza la venta.

POR SU EXTENSION

CORTOS: Venta directa, utiliza solo intermediarios

LARGOS: Utiliza mas de 2 intermediarios.

ESPECIALIZADOS: El producto solo se coloca en tiendas o almacenes de prestigio.

POR SU EXPOSICION

INCENTIVOS: El consumidor lo encuentra en todas partes, se utilizan los mismos canales de productos competidores.

SELECTIVOS: La distribución se limita solo a unos cuantos intermediarios.

CANALES DIRECTOS:

PRODUCTOR

El productor llega directamente al cliente a través de:

CLIENTE

- los vendedores de puerta en puerta
- recepción de pedidos en la empresa fabricante
- clientes que acuden al establecimiento
- pedidos por correo, telex, teléfono.

CANAL CORTO

NOTA: Este tipo de canales son usados generalmente por compañías con gran experiencia en el mercado, grandes capitales, capaces de sostener ellas mismas todos los gastos de distribución.

CANALES INDIRECTOS

PRODUCTOR	PRODUCTOR	PRODUCTOR
MINORISTA	DISTRIBUIDOR	DISTRIBUIDOR
0	0	0
DETALLISTA	MAJORISTA	MAJORISTA
CLIENTE	MINORISTA	INTERMEDIARIO
<u>CANAL CORTO</u>	0	MINORISTA
	MAJORISTA	0
	CLIENTE	DETALLISTA
		CLIENTE

CANALES LARGOS

NOTA: LOS CANALES DIRECTOS MAS CONVENIENTES PARA EXPORTADORES PEQUEÑOS SON LOS CANALES LARGOS, PUES DE ESTA MANERA PUEDEN APROVECHAR LOS RECURSOS Y EXPERIENCIAS DE ESTOS CANALES PARA LA DISTRIBUCION DE SUS PRODUCTOS.

CANALES DIRECTOS MAS USUALES

<u>CANAL DE DISTRIBUCION</u>	<u>QUIEN REALIZA LAS OPERACIONES DE EXPORTACION.</u>	<u>VENTAJAS</u>	<u>DESVENTAJAS</u>
AGENTES DE COMPRA DE FIRMAS O GOBIERNOS EXTRANJEROS OPERANDO EN EL PAIS.	AGENTE DE COMPRA	NO HAY QUE REALIZAR, MAS OPERACIONES QUE LAS NECESARIAS PARA LAS VENTAS INTERIORES.	SUPERDITACION A ESTOS AGENTES - RIESGOS DE PERDER FUTURAS OPORTUNIDADES DE EXISTENCIA DE EXCLUSIVA COMPRA.
COMERCIANTE	COMERCIANTE	NO HAY QUE ORGANIZAR SERVICIO DE EXPORTACION. APROPIADOS PARA MERCADOS LEJANOS O PEQUENOS.	NO SE ENTRA EN CONTACTO CON LOS CLIENTES EXTRANJEROS. EN COMERCIANTE NO SUELE COMPROMETERSE A PROPORCIONAR EN EXCLUSIVA ESTAS EXPORTACIONES.
NEGOCIANTE IMPORTADOR DEL PAIS DE DISTRIBUCION.	PRODUCTOR NEGOCIANTE IMPORTADOR	EVITA GASTOS ADICIONALES POR SU CONOCIMIENTO DEL MERCADO. OFRECE SERVICIOS POST-VENTA EN ALGUNOS CASOS.	PUEDA MANIPULAR DEFICIENTEMENTE LOS PRODUCTOS CREADOS CREAMDO - MALA IMAGEN DEL PRODUCTO. SE PIERDE EL CONTROL Y LA POSIBILIDAD DE DESARROLLAR LAS EXPORTACIONES SI SE HAN RESERVADO LA EXCLUSIVA DEL MERCADO.

REPRESENTANTE

PRODUCTOR Y REPRESENTANTE SEGUN CONTACTO.

VENDE ARTICULOS EN NOMBRE DEL PRODUCTOR.

SUELE OBLIGARSE A NO REPRESENTAR MAS DE UNA MARCA DE UN TIPO DE PRODUCTO.

AYUDA AL PRODUCTOR A REALIZAR TRAMITES Y A AMPLIAR VENTAS EN SU ZONA.

PONE A SU DISPOSICION LOS SERVICIOS DE QUE DISPONE.

EL PRODUCTOR NO LLEGA A CONOCER A LOS COMERCIANTES.

SE ASUMEN TODOS LOS RIESGOS INCLUSO EL CONTROLAR AL REPRESENTANTE.

SE LE SUELE QUE TENER QUE CONCEDER LA EXCLUSIVA DE VENTAS EN SU ZONA, CON LO QUE RENUNCIA A OTROS TIPOS DE OPORTUNIDADES Y CONTACTOS DIRECTOS.

DISTRIBUIDOR O MAJORISTA.

PRODUCTOR Y DISTRIBUIDOR SEGUN CONTRATO.

PONE AL SERVICIO DEL PRODUCTOR SU RED COMERCIAL Y TECNICA.

FINANCIA CAMPAÑAS Y PROMOCIONES.

REALIZA FUNCIONES DE ALMACENAJE.

EL DISTRIBUIDOR ORGANIZA SU PROPIA POLITICA DE VENTAS.

A VECES DISTRIBUYE PRODUCTORES COMPETITIVOS.

CONTINUACION

CONSORCIO, AGRUPACION O COOPERATIVA DE EXPORTACION.	PRODUCTO O AGRUPACION SEGUN LOS CASOS.	EL CONSEJO AGRUPACION O COOPERATIVA PROMOCIONA LOS PRODUCTOS EXPORTABLES Y SUELE REALIZAR TRAMITES. LAS EMPRESAS INTEGRANTES PUEDEN COMPLEMENTARSE.	SE ARRIESGA A QUE LOS PEDIDOS LOS RECIBA OTRO AGRUPADO AL NO ESTAR EN CONTACTO CON EL CONSUMIDOR. SE HACE DIFICIL MANTENER LA INDIVIDUALIDAD; Y LA IMAGEN DE CALIDAD DEL PROPIO PRODUCTO EN EL EXTERIOR.
CORREDOR O BROKER	PRODUCTOR	LOCALIZA CLIENTES Y LOS PONE EN CONTACTO CON EL PRODUCTOR COBRANDO UNA COMISION. OFRECE SERVICIOS DE ASESORAMIENTO.	PUEDE AYUDAR TAMBIEN A OTROS COMPETIDORES. EL EXPORTADOR NO TIENE CONTACTO CON EL CLIENTE.
AGENTE	PRODUCTOR O AGENTE SEGUN CONTRATO.	BUSCA DIRECTAMENTE LOS COMPRADORES. TRABAJA A BASE DE COMISION Y NO INCURRE A GRANDES GASTOS. MANEJA NORMALMENTE UN SECTOR DETERMINADO.	NO ADQUIERE EL TITULO DE PROPIEDAD DE LAS MERCANCIAS. NO SUELE OFRECER SERVICIOS ADICIONALES AL PRODUCTOR Y NO GARANTIZA FIDELIDAD.

CANAL DE DISTRIBUCION

QUIEN REALIZA LAS OPERACIONES DE EXPORTACION.

VENTAJAS

DESVENTAJAS

CREACION DE SUCURSALES DE VENTA EN EL EXTERIOR.

PRODUCTOR

ESTAR EN CONTACTO CON EL MERCADO.

EXIGE ELEVADOS GASTOS DE ESTABLECIMIENTO, PAGO DE SALARIOS, CONTRATACION DE PERSONAL NACIONAL Y EXTRANJERO, FRECUENTES VIAJES DE CONTROL.

CREACION DE UNA CENTRAL DE MONTAJE O ENSAMBLAJE EN EL EXTERIOR.

PRODUCTOR

APROVECHA LOS COSTOS DE MANO DE OBRA MAS BAJOS EN MERCADO PROPIO.
APROVECHAR TARIFA ADUANERA INFERIOR PARA PIEZAS SUeltas O PARTES COMPETENTES.

NECESIDAD DE MANTENERSE CON EXISTENCIAS DE TODAS LAS PARTES COMPETENTES.
COSTOS DE PERSONAL TECNICO ADMINISTRATIVO Y COMERCIAL.

CREACION DE EMPRESAS FILIALES DEDICADAS A LA FABRICACION EN EL EXTERIOR.

FACIL ACCESO A MERCADOS, LEGISLACION ADUANERA, RESTRICTIVA PERO NO LEGISLACION LIBERAL SOBRE INVERSIONES.

ELEVADO COSTO FINANCIERO DE LA INVERSION.
ELEVADOS GASTOS DE PUESTA EN FUNCIONAMIENTO.
RIESGOS INHERENTES A TODA ACTIVIDAD INDUSTRIAL.

ELEMENTOS A CONSIDERAR PARA SELECCIONAR UN CANAL
DE DISTRIBUCION ADECUADO.

--("6")--

1.- EN TORNO A LA EMPRESA EXPORTADORA:

- Objetivos y políticas de la empresa.
- Capacidad, Recursos.
- Competencia.
- Clientes.

2.- EN TORNO AL CANAL DE DISTRIBUCION:

- En que ramo o ramos se ocupa.
- Productos y Firmas que representa.
- Recursos Financieros con los que cuenta.
- Campos de comercialización en que se especializa.
- Antecedentes de venta.
- Solvencia moral y económica.
- Si representa productos de la competencia.
- Instalaciones con que cuenta.
- Zona o territorios de influencia
- Gastos a realizar:

Catálogos

Folleto

Muestrarios

- Servicios que requerimos de el:
- Introducción del producto
- Ventas Directas
- Publicidad
- Almacenamiento
- Servicios de post venta
- Promociones especiales.

3.- EN TORNO AL PRODUCTO A EXPORTAR:

- Naturaleza del producto.
- Precio del producto en el mercado.
- Competencia.
- Nivel de utilidades respecto al canal elegido.

4.- EN TORNO AL MERCADO:

- Amplitud
- Situación geográfica
- Estabilidad
- Nivel de desarrollo.

5.- EN TORNO A CONTRATOS DE DISTRIBUCION:

- Vigencia del contrato y de su prórroga.
- Tipo de Contrato.
- Productos que quedan sometidos al contrato.
- Territorio en el que se ejercerán las funciones.
- Tipo de clientela con el que opera.
- Plazos de entrega de la mercancía y existencias.
- Precios, descuentos, Promociones.
- Tasas de comisión, momento y forma de pago.
- Pago de impuestos por comisión.
- Volumen numérico del pedido.
- Crédito a clientes.
- Campaña de promoción.
- Gastos de almacenamientos, seguros.
- Obligaciones del distribuidor.
- Obligaciones del exportador.
- Causas de Rescisión del contrato.
- Domicilio en que las partes contratantes recibieron toda clase de avisos y notificaciones.

PIE DE PAGINAS

- "2"....MANUAL DE COMERCIO EXTERIOR
Y PRACTICA DE EXPORTACIONES.
GERARD Le PAIN LIGNY
EDICIONES DEUSTO
BARRANICUA 14, BILBAO, JUNIO DE 1972.
- "3"....EL COMERCIO EXTERIOR DE MEXICO
TOMO I y II
EDICIONES INSTITUTO MEXICANO DE COMERCIO EXTERIOR.
MEXICO, MAYO DE 1979.
- "4"....SISTEMA GENERALIZADO DE PREFERENCIAS
INSTITUTO MEXICANO DEL COMERCIO EXTERIOR
BRUSELAS, AGOSTO DE 1973.
- "5"....COMERCIO INTERNACIONAL
KRAMER D' ARLIN ROOT
SOUTH WESTERN--EDITORIAL COGESA
31 DE ENERO DE 1974.
- "6"....LOS MERCADOS INTERNACIONALES
EDWARD EWING PRATT PH. D.
EDITORIAL HISPANO EUROPEA..ABRIL DE 1974
BARCELONA ESPANA.

C A P I T U L O III

EL AGENTE ADUANAL.

--{"2"}--

INTRODUCCION:

El agente aduanal es un elemento que tiene un papel importantísimo en el comercio exterior, ya que viene a ser un representante y asesor de las empresas, tanto importadoras como exportadas pero para efectos de nuestro estudio, solo zondearemos el aspecto de exportación.

1. - FUNDAMENTACION JURIDICA:

El agente actual es un profesional autorizado por la Secretaría de Hacienda y Crédito Público mediante la patente correspondiente en una aduana específica, para actuar ante ella por cuenta ajena como gestor habitual de las operaciones de toda denominación en todos sus facetas, actos y consecuencias.

Son personas jurídicas que operan en forma autónoma, es decir que no dependen económicamente de la Secretaría de Hacienda y Crédito Público, sus honorarios están plenamente establecidos y regulados por medio de la tarifa oficial que el organismo ha autorizado y publicado en su respectivo diario oficial (7 de oct. 1976).

Y se aplica de acuerdo al valor de la mercancía más todas la erogaciones comprobadas inherentes a la operación.

Los agentes aduanales son responsables solidarios con sus clientes por obligaciones y créditos fiscales que originan con motivo de las ope

raciones aduanales en que intervengan así como por actos y omisiones de los empleados que autorizan para la tramitación de sus operaciones.

2. - OBLIGACIONES DEL AGENTE ADUANAL:

- Deberán actuar con el carácter de agente aduanal en todo trámite o gestiones aduanales.
- Mantener su oficina principal en el lugar de su adscripción para la atención de los asuntos propios de actividad.
- Otorgar garantía anual, en la cuantía que establezca la Secretaría de Hacienda y Crédito Público.
- Cumplir el encargo que se le hubiera conferido, por lo que no podrá transferirlo ni endosar documentos -- que estén a favor o a su nombre, sin la autorización expresa y por escrito de quien lo otorgó.
- Declarar, bajo protesta de decir la verdad el nombre y domicilio del destinatario o del remitente de las mercancías, en los documentos en que se requiere estos datos, así como registros de contribuyentes.
- Llevar; al corriente el registro de todos los despachos en que intervienen y formar un archivo con los documentos relativos, que deberán conservarse durante cinco años en dicha oficina principal de la agencia a disposición de la autoridad aduanal.
- Rendir a sus clientes las cuentas de gastos respectivos y entregarles los comprobantes de pago y demás -- documentos correspondientes en un plazo de 30 días naturales posteriores a la terminación de su mandato.

FUNCIONES DEL AGENTE ADUANAL:

- Despachar aduanalmente por cuenta y orden de su cliente

- te (Exp. o Importación la encomienda que le hagan.
- Obtener previamente los permisos y autorizaciones respectivas, cuando en su caso lo requieran.
 - Recibir y revisar la documentación que el cliente le proporcione y estudiar sugerencias para formular la declaración correspondiente a fin de que se apliquen correctamente los aranceles.
 - Localizar los bultos y efectos para rivalidar el cono cimiento del embarque y presentar las mercancías para su reconocimiento aduanero.
 - Cubrir por cuenta de los clientes previo anticipo, -- los fletes, maniobras, impuestos aduanales, etc. Auxiliar en la modificación de niveles arancelarios, -- textos de fracciones, control de exportación, obten-- ción de estímulos fiscales, etc.
 - En representación de los exportadores intervenir ante las agrupaciones maniobristas que trabajan en las ope raciones federales de los aduaneros, estaciones de fe rrocarril, recintos portuarios, etc.
 - Intervenir como representante de su cliente ante las-- empresas de transporte.
 - Asesorar al exportador en la determinación del medio-- adecuado de transporte, procurando el ahorro económico de tiempo y de distancia en el desplazamiento del pro-- ducto.
 - Promover y tramitar por medio de personal especializa-- do todas las operaciones aduaneras y demás servicios -- auxiliares que se requieran en el comercio exterior.
 - Además de las funciones enunciadas anteriormente, el -- agente aduanal debe de mantener informadas a su clien-- tela de la situación que guardan sus embarques, las -- fechas de salidas o llegadas de las unidades de trans-- porte.

- Asimismo deberá encargarse de la reservación y confi-
mación de espacio ante las líneas de transporte y rea-
lizar oportunamente las transferencias de las mercan-
cias ante estas empresas, con el objeto de agilizar -
a la brevedad posible el manejo de las mismas.

ASOCIACION DE AGENTES ADUANALES
CALLE OCAMPO No, 31, DESPACHO 103
TELS. 13-62-40 y 14-47-41

DESPACHO DE MERCANCIAS

-- ("6") --

Quienes exporten mercancías están obligados a presentar ante la aduana la documentación correspondiente como el llamado pedimento en la forma oficial aprobada por la -- Secretaría de Hacienda y Crédito Público que contendrá los datos al régimen y pago de los impuestos al Comercio Exterior, a dicho pedimento de exportación se deberá acompañar de los siguientes documentos:

- La factura que exprese el valor comercial de la mercancía.
- Los documentos que comprueben el cumplimiento - de las obligaciones en materia de restricciones y de requisitos especiales.
- Presentando el pedimento de exportación, la -- autoridad aduanera procederá en presencia del - solicitante a efectuar el reconocimiento aduanero de la mercancía, en el recinto fiscal.

Para efectos de esta tesis, el reconocimiento aduanero consiste en el examen de las mercancías de exportación o de sus muestras, para precisar su origen, naturaleza, estado, cantidad, especie, envases, peso, medidas y de mas -- características a fin de comprobación.

La propia Autoridad Aduanera podrá tomar muestras o fotografías, así como recabar informes o datos, que permitan la plena identificación de la mercancía, y su valor normal.

ASPECTO LEGAL

La gestión legal se realiza con la intervención - de un agente aduanal ante la Secretaría de Hacienda y Crédito Público, como dependencia única la cual es llamada "Aduana Interior".

REQUISITOS:

- 1.- Factura Comercial Detallada
 - 1.1. Nombre del comprador
 - 1.2. Domicilio
 - 1.3. Lugar de Residencia
 - 1.4. Nombre del destinatario
 - 1.4.1. Domicilio
 - 1.4.2. Lugar de Residencia
 - 1.4.3. Mismos datos complementarios
- 2.- Registro Federal de Causantes
- 3.- Registro Nacional de Importador o Exportador
 - 3.1. Nombre
 - 3.2. Domicilio
 - 3.3. Datos Complementarios del Exportador
- 4.- Descripción Amplia de la Mercancía
 - 4.1. Cantidad a Exportación
 - 4.2. Precio Unitario de la Mercancía
 - 4.3. Precio Total de la Mercancía
- 5.- Firma Autografa del Exportador (sin errores)
- 6.- Guía de Embarque
 - 6.1. Descripción y mención del punto de partida esto es, desde donde inicia la salida de la mercancía - ya que ampara la llegada de la mercancía al país - Importador.-

- 6.2. Descripción y mención del punto de destino, esto es, en donde termina el envío de la mercancía.
- 6.3. Datos del Exportador.
 - 6.3.1. Nombre del Exportador
 - 6.3.2. Domicilio
 - 6.3.3. Lugar de Residencia
- 6.4. Datos del Importador
 - 6.4.1. Nombre del Importador
 - 6.4.2. Domicilio
 - 6.4.3. Lugar de residencia
- 6.5. Cantidad a Exportar
- 6.6. Peso de la mercancía a exportar
- 6.7. Valor total de la mercancía a exportar
- 6.8. Seguro de la mercancía a exportar
- 6.9. Certificado expedido por la Secretaría de Hacienda y Crédito Público.

"PIE DE PAGINAS"

--("2")--... MANUAL DE COMERCIO EXTERIOR
Y PRACTICA DE EXPORTACIONES.
GERARD Le PAIN DE LIGNY
EDICIONES DEUSTO
BARRANICUA 14, BILBAO,
SEPTIEMBRE DE 1972.

--("6")--... LOS MERCADOS INTERNACIONALES
EDWARD EWING PRATT. PH. D.
EDITORIAL HISPANO EUROPEA
BARCELONA, ESPAÑA
ABRIL DE 1974.

CAPITULO IV

LOS TRANSPORTES EN EL COMERCIO EXTERIOR

-- ["2"] --

INTRODUCCION:

Siendo los transportes uno de los factores mas importantes en comercio exterior, en este capitulo se tratará de orientar a los exportadores en una forma práctica y concreta acerca de los elementos fundamentales que se deben--conocer en tal, materia, tanto de carácter legal como, operativo y técnico.

Se tratará de contemplar y recalcar la gran importancia que tiene el transporte en el comercio exterior y --sus repercusiones.

Las autoridades y dependencias que intervienen en la regulación nacional, los factores que se deben considerar para la selección óptima del medio de transporte a utilizar y los principales elementos que debe tener presente - el usuario para obtener mayor productividad en cualquiera - de estos sistemas.

Sin embargo es importante aclarar que esta información está sujeta a modificaciones constantes, misma que--deberá tenerse en cuenta en el momento en que se tenga que--tomar una decisión para la utilización de un determinado medio de transporte.

IMPORTANCIA DEL TRANSPORTE EN EL COMERCIO EXTERIOR

Uno de los principales elementos que se deben considerar en el producto es el transporte, ya que su importancia radica principalmente, en ser determinado para que los--

artículos lleguen en perfecto estado, en el mismo tiempo y al menor costo de operaciones.

Es necesario tener presente que existe un sinnúmero de imprevistos que un momento dado se pueden presentar, desde aumentos, considerables en los costos, hasta la pérdida total de un mercado determinado; y por esto se recomienda que se haga un seguimiento de todos los envíos desde su embarque en origen hasta la llegada al destino final, con auxilio de agentes aduanales, agentes de carga y líneas de transporte.

ORGANISMOS NACIONALES E INTERNACIONALES QUE REGULAN EL TRANSPORTE DE MERCANCIAS

TRANSPORTE AEREO:

International Air Transport Association-
(IATA).

Es el organismo que a nivel internacional se encarga de la regulación y vigilancia del transporte aéreo, tanto de tipo técnico, como tarifario, para lo cual -- realiza reuniones periódicamente en diferentes ciudades del mundo.

Posteriormente se someten los acuerdos tomados -- por este organismo a la aprobación, de cada gobierno siendo en nuestro país la Secretaría de Comunicaciones y Transportes, a través de las direcciones, generales de aeronáutica civil y de tarifas, terminales y servicios conexos, los encargados en definitiva de autorizarlos en materia operativa y tarifa respectivamente.

TRANSPORTE MARITIMO

Transporte marítimo es el sistema de los organismos mundiales reguladores son las diferentes conferencias - que operan en el mundo siempre y cuando las líneas pertenecan a las mismas, en caso de línea fuera de conferencia, las propias empresas fijan sus reglamentos, y tarifas en base a sus políticas y costos de operación.

Sin embargo ambos deben de someterlos a consideración de la Secretaría de Comunicaciones y Transportes a la Dirección General de tarifas, terminales y servicios, conexos y de marina mercante.

AUTOTRANSPORTE

Existe gran diferencia con los medios anteriormente citados, ya que cada país tiene su propio reglamento, no existiendo, ningún organismo internacional, que se encargara de dictaminar regulaciones a ese nivel.

En México; La Secretaría de Comunicaciones y Transportes se encarga de realizarlo, mediante las direcciones generales de autotransportes federal y de tarifas, terminales y servicios conexos en las áreas operativas y tarifaria respectivamente.

FERROCARRIL

Es muy similar al autotransporte en virtud de que cada país emite las disposiciones correspondientes, no existiendo una autoridad internacional. En México está regida por la Dirección General de ferrocarriles en operaciones y de tarifas terminales y servicios conexos, ambos, dependencias de la S.C.T.

SELECCION DE TRANSPORTE

Las empresas exportadoras o importadoras a través de sus unidades de tráfico, deben de realizar estudios profundos para determinar el medio idóneo de transportación tomando en consideración los siguientes puntos:

Producto	Ruta	Peso por bulto
Peso Total	Dimensiones por bulto	Volumen Total
Fragilidad	Descompensación	Periodicidad
Tarifas	Valor	Tiempo de entrega

INFORMACION BASICA SOBRE TRANSPORTES

4.1 TRANSPORTE AEREO:

El Transporte aéreo se ha visto incrementado su utilización en los últimos años y es consecuencia de las ventajas que ofrece, asimismo de la preocupación que han demostrado las líneas aéreas por mejorar sus servicios y equipos; es recomendable para obtener una mayor productividad en este tráfico, observar ciertos lineamientos que en forma genérica se expondrán a continuación:

4.1.1. AGENTE DE CARGA:

Todo el tráfico que se lleve a cabo en vía aérea debe realizarse a través de un agente de carga quien ocupa en papel de gran importancia de este sistema, ya que actúa como enlace entre el transportista y el usuario, este agente de carga es el único autorizado para la elaboración de guías aéreas.

El agente de carga es una empresa debidamente registrada por las autoridades gubernamentales correspondientes y aprobada por la International Air Transport Association (IATA) para llevar a cabo todos los trámites necesarios ante las líneas aéreas correspondientes.

Sin embargo es importante resaltar las funciones del agente de carga y agente aduanal, siendo la función principal del agente de carga, la expedición o reexpedición de mercancías y la del agente aduanal, el despacho aduanal.

4.1.2 CARTA DE INSTRUCCIONES:

Es un documento que elabora el exportador al agente de carga y su función reviste gran importancia ya que en él se designan detalladamente todos los aspectos relativos al movimiento específico de un embarque.

El exportador debe tener cuidado al llenado y no omitir ninguno de los datos que en ese documento se mencione ya que un error puede ocasionar grandes problemas.

4.1.3 GUIA AEREA:

Es uno de los documentos más importantes en el transporte de mercancías por vía aérea.

4.1.3.1. FUNCIONES:

- Representa el contrato de transporte y en su reverso se estipula las condiciones a las que están obligadas ambas partes.
- Recibo de mercancía para su embarque.
- Factura de cargos de transportación.
- Certificado de seguro si este fue hecho a través del transportador.
- Documento de exportación para requerimientos aduanales.
- Recibo de carga.

4.1.4 RUTAS Y CONEXIONES:

En el transporte aéreo se pueden transportar los productos a casi todo el mundo, ya sea a través de vuelos directos o con conexiones en una o más ciudades internacionales.

Por tal motivo, teniendo establecidas las ciudades de origen y de destino se procederá a la determinación de la mejor ruta a través de la cual serán enviados los embarques.

4.1.5 DIMENSIONES DE LOS COMPARTIMENTOS DE CARGA:

Se recomienda a los exportadores con antelación - al embarque, los equipos a través de los cuales - se hará el movimiento y se deberán de conocer las dimensiones máximas aceptadas por bultos, para -- así poder estructurar el tipo de empaque adecuado ya que de lo contrario no se les aceptará la carga y repercutirá en pérdidas para el exportador.

4.1.6 CONTENEDORES:

Es un nuevo sistema que a últimas fechas ha venido a solucionar muchos problemas en el transcurso aéreo, consiste en un recipiente en cual se introducen los productos debidamente empacados.

4.1.7 ARTICULOS RESTRINGIDOS:

Existen artículos que por su naturaleza está restringida su transportación por vía aérea, International Air Transport Association (IATA) ha publicado un libro denominado "REGULACIONES PARA LOS - ARTICULOS RESTRINGIDOS" y en él se indican los -- productos y sus restricciones concernientes para su aceptación.

4.1.8 RESERVACION DE ESPACIO:

Las líneas aéreas generalmente, cuenta con determinado espacio para el transporte de carga y en--

otros más se tiene que compartir con la siguiente escala que realizan, es por eso que se recomienda el reservar el espacio oportunamente.

Para solicitar el espacio, es necesario que se -- proporcionen a la línea aérea los siguientes datos:

- Número de guía.
- Producto
- Número de tultos.
- Peso y dimensiones por caja.
- Peso y volumen total.
- Fecha de embarque.
- Vuelo deseado.
- Ruta.
- Agencia de carga.

4.1.9 SEGUROS

Para comodidad los embarques pueden asegurarse en la propia línea aérea, el seguro es opcional. El seguro es contra todo riesgo, pérdida física o daño producido por cualquier causa externa.

4.1.10 VALUACION:

Existen cargos para el transporte internacional - de mercancías. El embarcador debe de aclarar en la guía aérea el valor comercial de los productos.

Para la aplicación de los cargos por valuación, el valor por kilogramo o por libra., se determina dividiendo el valor declarado por el embarcador - entre el peso bruto del embarque.

4.1.11 TARIFAS:

Las tarifas internacionales aéreas son aplicadas en dolares o en la moneda local, la base tarifaria es el Kg. o la libra.

4.1.12 TARIFA GENERAL DE CARGA:

Es aquella que se aplica a todos los productos -- que son posible transportar por vía aérea y que-- las disposiciones legales u operativas no lo p--- prohiben.

4.2. TRANSPORTE MARITIMO:

Este sistema es sin llegar a dudas el de mayor -- uso, desde el inicio del transporte de mercancías en el ambiente internacional.

A continuación se enunciarán los factores que básicamente intervienen en el uso de este medio de transporte.

4.2.1 LINEAS MARITIMAS

Existen dos tipos de servicio que dependiendo de los productos, costos y tiempos de entrega será -- su utilización.

4.2.1.1 BARCOS DE LINEAS REGULARES:

Son aquellas que proporcionan un servicio de transporte marítimo de un área geográfica determinada, cubriendo un cierto número de puertos en una ruta específica de manera regular y con itinerarios es tablecidos, proporcionando a los embarques tarifas fijas.

4.2.1.2 LÍNEAS IRREGULARES: (BUQUES TRAMP)

Este servicio básicamente está encabezado al movimiento de grandes volúmenes de carga generalmente a granel, como productos agrícolas, minerales, madera, líquidos, etc., en cupos completos o parciales, no están regidos por ningún organismo nacional o internacional, sino en base a la oferta y demanda del servicio y disponibilidad en el área requerida por lo tanto están sujetos a diversas fluctuaciones.

4.2.1.3 PRINCIPALES CONTRATOS DE TRANSPORTE:

-- ("7") --

- LINER TERMS (TERMINOS EN LINEA)

Incluye gastos de carga y descarga desde costado de barco-puerto de embarque hasta costado de barco-puerto de destino por cuenta de la línea- naviera.

- F. I. (FREE IN) (LINER OUT):

Cuando los gastos de carga son por cuenta del embarcador, y, o consignatario y la descarga -- por cuenta del buque.

- F. I. O. (FREE IN AND OUT):

Carga y descarga por cuenta del embarcador y, o consignatario, únicamente se paga el transporte.

- F. O. (FREE OUT) (LINER IN):

Gastos de descarga por cuenta del consignatario o embarcador.

- F. I. O. T. (FREE IN, OUT AND TRIMMING):

Gastos de carga, descarga y emparejamiento de la carga por cuenta del embarcador o consignatario.

- F.I.O.S.T. (FREE IN, STOWED AND TRIMMING):
Gastos de carga y descarga, estiba y emparejamiento por cuenta del embarcador o consignatario.
- F.I.S.T. (FREEN IN, STOWED AND TRIMMING):
Gastos de carga y de estiba y emparejamiento por cuenta del embarcador o consignatario.

4.2.1.4. CONOCIMIENTO DE EMBARQUE

(BILL OF LANDING-B/L).

Es uno de los documentos mas importantes dentro de la gama de actividades del comercio exterior, teniendo tres funciones fundamentales que son:

- A) Recibo de mercancías firmado por el representante expedido al remitente, en el que se reconoce que han sido embarcados en determinado buque para ser transportados a un destino definido.
- B) Ampara el contrato entre el exportador y el transportista, en el cual se determinaron las condiciones del contrato.
- C) Representa el título de propiedad de la mercancía, constituyendo un título de crédito.

4.3 AUTOTRANSPORTES:

Es uno de los medios de transporte mas usados, en la exportación y sus ventajas principales consisten en la rapidez, eficiencia, eficacia, seguridad y puede emplearse desde cualquier punto en México a ciudades de Canada, Estados Unidos, y Centro América.

Existen aspectos operativos que los usuarios nece-

sitan conocer para utilizar con éxito este sistema, a continuación se mencionaran algunos de los mas importantes.

4.3.1 RUTAS:

De conformidad con la ley de vias generales de comunicación y su reglamento, corresponde exclusivamente a la secretaría de comunicaciones y transportes el planear, conce-der, autorizar, coordinar, y controlar el servicio público de autotransportes de carga por caminos de jurisdicción federal y -- por los particulares de jurisdicción federal.

4.3.2 CARTA DE PORTE:

Es el documento que ampara el contrato de - transporte y que esta debidamente reglamentado por la Secretaría de Comunicaciones y - Transportes (S.C.T) para el movimiento de - mercancías en este sistema, además de repre-sentar el recibo de las mismas condiciones- bajo los cuales se realizara el transporte.

El embarcador debera proporcionar los datos necesarios para el llenado de la carta de - porte. El porteador sera el encargado de - su llenado y recabara la forma de conformi-dad del destinatario, al entregar la carta, es recomendable que los usuarios de este -- servicio adquieran la tarifa correspondien-te a su reglas.

4.3.3. CONDICIONES DEL TRANSPORTE:

El usuario de este sistema deberá tener pre-sente, ciertas regulaciones operativas y le

gales en el movimiento de su mercancía y -- que en un momento dado puedan incrementar -- los costos de transportación al tener que pagar por ejemplo el flete por volumen y no por peso, utilizar servicios especializados como carros refrigeradores, carros tanques, etc.

4.3.4. MANIOBRAS:

Los costos de maniobras de carga y descarga correrán por cuenta de los usuarios, excepto, cuando se lleven a cabo en las terminales de carga autorizadas y las tarifas por maniobras estén debidamente autorizadas por la Secretaría de Comunicaciones y Transportes y publicados dentro de la tarifa de carga.

4.3.5. SERVICIOS DIRECTOS A OTROS PAISES:

Con el objeto de prestar un mejor servicio a los usuarios de este sistema, las compañías de transportes mexicanos han celebrado convenios con sus similares de los Estados Unidos de Norteamérica, Canadá, y Países de Centro América. Para el intercambio de ~~en~~ las cajas, de talleres y poder ofrecer servicios directos a y desde México a ciudades de los países mencionados anteriormente.

4.4. TRANSPORTE FERROVIARIO:

Es uno de los más importantes en el movimiento de mercancía, ya sea en forma doméstica (NACIONAL) o (INTERNACIONAL), esto se debe a la gran diversificación de productos que a través de él se embarcan.

Asimismo por las operaciones operativas condicionales y tarifas se hace uno de los medios más convenientes usados, que junto con su renovación en métodos y sistemas ha logrado mantenerse en uno de los primeros sitios, y tráfico de mercancías, ya sea en carro entero o menos del carro.

A continuación, se darán a conocer los aspectos -- más importantes del movimiento por ferrocarril en carro entero, que es básicamente el servicio para el comercio exterior.

4.4.1. CARTA DE PORTE O TALÓN:

Es el documento que ampara el contrato del transporte que se realiza entre embarcador y transportista y a la vez el recibo que ampara las mercancías.

4.4.2. EQUIPOS:

Dada la diversidad de artículos que se mueven en los ferrocarriles se han visto en la necesidad de adquirir equipos especializados para el transporte de artículos específicos siendo los principales -- los siguientes:

- Carro-Caja (función ordinario)
- Jaulas
- Plataformas
- Gondolas
- Tolvas
- Carros refrigerados
- Carros tanque

4.4.3. TARIFAS

Todas las cuotas aplicadas a este servicio se encuentran consideradas en la tarifa única de carga y express, que han sido debidamente autorizadas --

por la Dirección General de tarifas, terminales y servicios conexos de la Secretaría de Comunicaciones y Transportes (S.C.T) en la cual vienen estipuladas todas las reglas, de aplicación que se deberán tener en cuenta para el movimiento de mercancías.

4.4.4. PRINCIPALES REGULACIONES:

Entre otras reglas, a continuación se mencionan algunos que el exportador debe tener en cuenta para el transporte de productos:

- A) Las cuotas son aplicadas en moneda nacional por cada 1000 kgs. o fracción, con sujeción al peso mínimo correspondiente.
- B) Las tarifas de express son 60% más elevadas que las de carga.
- C) Las cuotas están determinadas en base a la distancia que exista de la estación de origen y el destino.
- d) Los productos se encuentran clasificados en una gran variedad de fracciones, dependiendo de los factores intrínsecos de cada uno de ellos, así como de las distancias se podrá determinar la cuota correspondiente.
- E) De acuerdo a lo anterior existen 20 clases principales de cuotas en la tarifa.
- F) Además de las tarifas, existen recargos que el-

usuario debe tener presente en consideración en la elaboración de la cotización correspondiente y varían básicamente al tipo de producto, peso del mismo y del origen y destino que van a tener, entre otros mencionaremos los más comunes:

- Cruce de Frontera
- Paso de puente
- Arrastres
- Cambio de destino
- Demoras
- Refrigeración.

4.4.5. SERVICIOS DIRECTOS A OTROS PAISES:

En la actualidad se están llevando a cabo servicios directos a los países del norte del continente, partiendo de la República Mexicana, esto es a través de los convenios que se tienen celebrados - tanto con Empresas de ferrocarril, de la Unión -- Americana como de Canada, por el cual se puede intercambiar los diversos tipos de unidades de ---- arrastre (carro de ferrocarril).

ENVASE, EMPAQUE Y EMBALAJE

-- ("5") --

El empaque y el embalaje son elementos característicos de la calidad de cualquier producto, sea industrial o primario y su papel es importante en la conservación y protección del producto, así como en su promoción de venta.

El empaque y embalaje asume cada vez mayor importancia como instrumento promotor en la exportación de productos mexicanos.

Por lo tanto no deben de considerarse como un factor encargador del producto sino como un elemento que influye y determinadamente en la comercialización del mismo, posibilitando así la obtención de mayores beneficios.

REQUISITOS FUNDAMENTALES DEL ENVASE, EMBALAJE

Y EMPAQUE

1. Contener el producto.
2. Proteger su contenido.
3. Contener sus propiedades y características.
4. Ajustarse a los requisitos, necesidades y gustos del cliente en el mercado objetivo.
5. Llamar la atención, despertar el interés y crear la confianza del comercializador.
6. Ayudar a venderlos y motivar al cliente un impulso de compra.
7. Tener sentido práctico, lo que supone que el envase pueda utilizarse con vacilidades de abrirse y cerrarse, reutilizarse, reutilizarse y retornarse.
8. Protegerlo contra los daños por concepto de transporte y manejo durante todo su ciclo, de forma tal que tanto el

producto como el envase lleguen al consumidor final en -- perfectas condiciones.

9. Identificar el contenido, cantidad, fabricante, destinatario, además al cuidado específico de su manejo.

ESPECIFICACIONES SOBRE EL EMPAQUE, ENVASE Y ENVALAJE

La calidad del empaque, envase y embalaje de exportación dependen de los materiales utilizados y de la tecnología aplicada en su manufacturización.

Por consiguiente el departamento de control de calidad de la empresa exportadora es responsable de verificar las especificaciones y establecer sistemas de control de calidad para los materiales de empaque, envase y embalaje, lo mismo, para su adquisición que para su elaboración, a fin de cubrir satisfactoriamente con las disposiciones del país demandante.

La mayoría de los países han establecido regulaciones obligatorias en materia de empaque, envase, embalaje y etiquetado de las mercancías importadas.

Es recomendable que el exportador analice un diseño y la selección adecuada del empaque, embalaje, y envase de los productos de exportación, ya que asegura el logro del éxito en la comercialización.

El comercio internacional requiere el acondicionamiento de los productos ya que debe hacer grandes viajes --- trans-oceánicos, exponiéndose a manejos rudos e inclemencias climatológicas, lo cual se traduce en nuevas exigencias del empaque, embalaje y envase.

Por lo tanto el exportador debe observar rigurosamente las reglamentaciones del país, importador de esta materia, si se desea que sus envíos lleguen al comprador sin demora, y sin efectuar gastos complementarios.

Entre las disposiciones citadas se encuentran:

- A) Composición de los materiales y componentes de ellos.
- B) Construcción, tamaño y capacidad de los empaques, envases y embalajes.
- C) Diseño y texto de la etiqueta.

EL EMPAQUE, ENVASE, Y EMBALAJE EN LOS CONTRATOS DE COMPRA VENTA INTERNACIONAL.

La transacción de exportación envuelve normalmente el factor de empaque, envase y embalaje, en la oferta inicial hecha por el exportador, en la orden recibida del comprador, y en el contrato final de compra-venta una vez que éste ha sido firmado por los interesados.

El empaque, envase y embalaje del producto es incluido nuevamente en el conocimiento de embarque y en otros productos.

En la oferta inicial el tipo de envases, empaque y embalaje, debe de ser explicado claramente por el exportador para que el comprador pueda organizar su almacenamiento y manejo. Igualmente si la mercancía requiere empaque, envase y embalaje especiales de exportación y el comprador debe pagar sus costos se anotará tal información en la oferta respecti-

va, con el valor comprometido.

En tal caso el exportador avisará oportunamente y al final de los contrato de compra-venta debe incluirse una cláusula que especifique el tipo de empaque-envase y embalaje acordado a efecto de evitar problemas que alteren el éxito de la operación.

ELEMENTOS A CONSIDERARSE

En la mayoría de los casos los contratos de compra-venta internacional de exportación proporcionan la suficiente libertad al exportador para elaborarlo por sí mismo, en estas circunstancias se deben de tomar en cuenta los siguientes puntos:

1. FLETE:

Algunos tipos de empaque, envase y embalaje se clasifican de acuerdo a las tarifas preferenciales en los fletes, el exportador debe consultar con el agente aduanal sobre la selección más adecuada para un embarque determinado - tomando en consideración aspectos, tales como su volumen, su costo y la aceptación por parte del comprador.

2. TARIFAS ARANCELARIAS:

Ciertas clases de empaque, envase y embalaje están sujetos a pagos de impuestos en muchos países y suele ocurrir que la mercancía cambie de clasificación arancelaria a una categoría más alta por estos conceptos.

3. TRANSPORTE Y CONDICIONES PORTUARIAS:

Si el medio de transporte implica el riesgo de manejo descuidado, exposición a la humedad o extremas temperaturas, deben tomarse precauciones especiales al preparar el embarque. Asimismo si en el puerto de destino o en los de tránsito no existen sistemas modernos de desembarque y de al

macenamiento de mercancías ni tampoco equipo apropiado para su manejo, el exportador deberá optar por un tipo de empaque, envase y de embalaje diferente al originalmente planeado o adoptado a las condiciones de equipo disponible en las instalaciones portuarias de los navíos.

4. SEGUROS:

Los términos del contrato convenido entre el comprador-vendedor, determinan el tipo de seguro que cubrirá el despacho y la naturaleza de los riesgos cubiertos, la clase de empaque, envase y del embalaje influye siempre en la tarifa y en la cobertura del seguro y el valor bajo reclamo todo lo cual, depende principalmente de la naturaleza del contrato de compra-venta.

5. CONSIDERACIONES DE COSTO:

El factor de costos influye necesariamente en la selección del empaque, envase y embalaje para su embarque de terminado, si un fabricante exporta solamente un porcentaje de su producción puede resultar inconveniente y excesivamente costosa la utilización de envases, especiales para exportación, lo que originaría pérdida eventual de mercado, en el extranjero.

Implica duplicación en los procedimientos de compra, control de inventario y plan de producción, cuyo resultado es el tener gastos adicionales, la solución se puede orientar al diseño del empaque, del envase y del embalaje tomando en cuenta los costos, de la misma manera puede surgir imprevisto con aquellos embarques.

Erróneamente rotulados ocasiona demoras y, o pérdidas durante el tránsito o en el puerto de destino.

COMPLEMENTO DEL EMPAQUE, ENVASE Y EMBALAJE

A continuación citaremos algunos de las características generales que son concernientes para algunos tipos de materiales en el empaque, envase y embalaje, de exportación-son únicamente indicadores que sirven de orientación al exportador nacional.

1. Las cajas de cartón corrugados.
2. Las cajas o cajones de contrachapado.
3. Jaulas de madera.
4. Cajones y jaulas con ligaduras de alambre.
5. Los sacos o bolsas de papel.
6. Los fardos.
7. Los antiherrumbosos.
8. El material aislante.
9. El material desecante.

PIE DE PAGINA

--("2")--....MANUAL DE COMERCIO EXTERIOR
Y PRÁCTICA DE EXPORTACIONES.
GERARD Le PAIN DE LIGNY
EDICIONES DEUSTO.
BARRANICUA 14, BILBAO.
SEPTIEMBRE DE 1972.

--("7")--....WORLD ECONOMIC OUT LOOK
INTERNATIONAL MONETARY FOUN
EDITORIAL UNCTAD--GATT
GINEBRA..DICIEMBRE DE 1975

--("5")--....COMERCIO INTERNACIONAL
KRAMER D' ARLIN ROU
SOUTH WESTERN..CIA. GRAL. DE EDICIONES
31 de ENERO DE 1974.

C A P I T U L O V

EL SEGURO DE CRÉDITO DE LA EXPORTACION

-- ("5") --

INTRODUCCION:

Es evidente que el crédito, comercial o sea el procedimiento de las operaciones de compra-venta, se ha generalizado en las ventas de exportación.

Esto ha sucedido principalmente por la aguda competencia internacional provocada por el desarrollo de tecnologías en diversos países, lo cual provoca que concurren a un mismo mercado. Varios oferentes de un mismo producto, y sea el comprador quien al tener varias alternativas donde escoger, imponga condiciones de pago aparte de exigir precio y calidad en el producto.

De lo anterior podemos deducir que el crédito se ha generalizado en las actividades comerciales, con el fin de ganar o mantener una posición en el mercado, no obstante no hay que perder de vista que todo crédito lleva consigo el peligro de no cobrarlo.

Lo antes expuesto en términos generales nos da una idea de la importancia que reviste en contar con un instrumento de seguro adecuado que garantice la recuperación que se pagó de los créditos en la transacciones internacionales, es por este motivo que a través de este tema se tratará de dar a conocer la forma de como opera el seguro el crédito en la exportación.

QUE ES EL SEGURO DE CRÉDITO DE EXPORTACION:

Es un servicio destinado a proteger a los exportadores contra la falta de pago de los créditos, concedidos-

a sus compradores de otros países. Mediante una indemnización por pérdida de este concepto. El propósito que persigue es crear un clima de seguridad, que propicie y estimule la participación de los empresarios nacionales en los mercados exteriores y facilitar el empleo de procedimientos de comercialización más ágiles y modernos.

PRINCIPIOS QUE NORMIAN SU FUNCIONAMIENTO:

1.- GLOBALIDAD:

--("2")--

El exportador debe adquirir el compromiso de asegurar todos o por lo menos parte de sus exportaciones lo que permite establecer una adecuada distribución de riesgos.

2.- PARTICIPACION EN EL RIESGO:

Invariablemente el asegurado asume una parte proporcional de sus propios riesgos, y se preocupan por seleccionar su clientela, planear adecuadamente sus ventas, vigilar la evolución de sus créditos y llegado el caso de falta de pago, facilitar su recuperación.

3.- NATURALEZA DE LAS PERDIDAS:

El seguro, de crédito de exportación cubre exclusivamente riesgos de naturaleza financiera, por lo que es ajeno a los daños que el asegurado sufra por el deterioro, pérdida o destrucción de mercancía en tránsito.

4.- IMPUGNACION DEL CONTRATO COMERCIAL:

El asegurado es ajeno a cualquier controversia que pueda surgir entre el vendedor y el comprador en relación a la interpretación o el cumplimiento del contrato comercial.

5.- COBRANZA DE LOS CREDITOS:

La existencia del seguro, no releva al exportador de la responsabilidad de cobrar oportunamente sus créditos, por las vías expeditas.

6.- DIFERENCIA CON EL AVAL:

La siempre falta de cobro oportuno, del crédito --

asegurado no justifica el pago de una indemnización, para --
ello se requiere que ocurra algunos de las eventualidades --
provisas en el contrato del seguro que se haya celebrado en
el mutuo acuerdo de los interesados en dicha acción comer--
cial.

TERMINOS DE COMPRA-VENTA INTERNACIONALES

--("7")--

INTRODUCCION:

Difícilmente podrían efectuarse adecuadamente las operaciones comerciales internacionales, sin una regulación que contemple las obligaciones y derechos tanto del vendedor como del comprador.

Esta regulación es representada por los llamados términos de venta "INCOTERMS", cuya siglas significan International Commercial Terms (TERMINOS INTERNACIONALES DE COMERCIO).

En las OPERACIONES comerciales internacionales se maneja comunmente la versión INCOTERMS que abarca desde el término de venta "EX-WORKS" (punto de origen), hasta el término "EX-QUAY" (sobre muelle) utilizando menores y mayores grados de obligaciones y derechos del exportador e importador al utilizar estos términos de venta.

Al aceptar determinado término de venta tanto el exportador como el importador aceptan las condiciones y precios de exportación, que dicho término implica, es decir, obligaciones y derechos, costos o gastos en que ambas partes incurrirán.

Cabe mencionar que estos términos no son obligatorios o impuestos por ninguna legislación internacional sino que con estos conceptos se ha pretendido y facultar las negociaciones entre vendedores y compradores y de esta manera -- evitar malos entendidos y pleitos con la siguiente pérdida de tiempo y dinero.

-- ("9")--

1.- EX WORKS (EN FABRICA)
(EN PUNTO DE ORIGEN, ALMACEN, PLANTACION, PLANTA ETC.)

1.1. Obligaciones del vendedor:

- a) Entregar la mercancía de conformidad con los términos del contrato.
- b) Colocar la mercancía a disposición del comprador en el tiempo y lugar previstos en el contrato.
- c) Empacar convenientemente la mercancía.
- d) Avisar al comprador con antelación de la fecha en que podrá disponer de la mercancía.
- e) Pagar los gastos de las operaciones de verificación (calidad, medidas, peso, número).

- f) Soportar los riesgos y gastos que corra la mercancía hasta el momento en que el comprador disponga de ella.
- g) Ayudar al comprador a costa de éste a obtener los documentos necesarios para poder sacar la mercancía del país de origen e introducirla en el destino.

1.2. OBLIGACIONES DEL COMPRADOR:

- a) Recibir la mercancía en el lugar y en el tiempo - previsto y pagar el precio convenido en el contrato.
- B) Soportar los riesgos y gastos de la mercancía a partir del momento en que disponga de ella.
- C) Soportar todos los derechos e impuestos de exportación que pueda haber.
- D) Cubrir los gastos de obtención y costo de documentos como el certificado de origen, la licencia o permiso de exportación y los derechos correspondientes.
- E) Cuando el comprador señala un plazo para recibir la mercancía o elegir el lugar de entrega y no dar instrucciones pertinentes al vendedor, asumirá los gastos adicionales por situación no previstas.

- 2.- FREE ON RAILROAD (F.O.R.)
(Libre a bordo del vagón)
FREE ON TUCK (F.O.T.)
Libre a bordo del camión.

Obligaciones del vendedor:

- A) Entregar la mercancía conforme a los términos del contrato.
- B) Será obligación del vendedor reservar en tiempo-útil un vagón o camión de naturaleza y proporciones apropiadas, y el cargo de las mercancías queda a su costa.
- C) El vendedor debe soportar todos los gastos que cause la mercancía y todos los riesgos que ella pueda correr, hasta que el vagón o camión en el cual haya sido cargada sea entregado a la empresa transportadora para que hasta ahí termine su obligación de custodia.
- D) Suministrar el empaque usual de la mercancía.
- F) Soportar los gastos de las operaciones de comprobación como verificación de la calidad, medidas, peso y recuento.
- G) Avisar sin demora al comprador que la mercancía ha sido cargada y entregada bajo custodia de la compañía transportadora.
- H) Suministrar al comprador el certificado de origen si éste lo pide.

OBLIGACIONES DEL COMPRADOR

- A) Dar al vendedor a tiempo las instrucciones necesarias para la expedición de mercancía.
- B) Hacerse cargo de la mercancía a partir del momento en que haya sido cargada o entregada la mercancía a la compañía transportadora elegida.
- C) Soportar los derechos e impuestos que se exigen por efectos de exportación.
- D) Soportar la obtención y el costo de los documentos correspondientes.

3.- FREE ALONG SIDE SHIP (F.A.S.)
(Libre al costado del buque)

OBLIGACIONES DEL VENDEDOR:

- 1.- Entregar la mercancía al costado del buque, en el lugar de carga, fecha y puerto convenido.
- 2.- Entregar la mercancía según los términos del contrato de venta.
- 3.- Soportar todos los gastos y riesgos que corra la mercancía hasta que es colocada al costado del buque.
- 4.- Soportar gastos de operación de verificaciones.
- 5.- Empacar las mercancías.

- 6.- Si el comprador lo exige, darle el certificado de origen.
- 7.- Ayudar al comprador en la obtención de documentos propios de exportación e importación.

OBLIGACIONES DEL COMPRADOR

- 1.- Soportar los gastos y los riesgos de la mercancía a partir del momento en que haya sido entregada al costado del buque.
- 2.- Soportar los gastos de obtención y el costo de documentos propios para exportar e importar.

4.-

DELIVERED AT FRONTIER

ENTREGADO EN FRONTERA

(LUGAR DE ENTREGA CONVENIDO EN LA FRONTERA)

- A) Entregar la mercancía en la frontera designada. - Debe facilitarle al comprador la carta de porte o guía ferroviaria, haciéndose cargo del depósito si fuera necesario, así como de gestionar la orden de entrega y deberá de tramitar la licencia o permiso de exportación.
- B) Entregar la mercancía según los términos del contrato de venta.
- C) Cumplir con todos los trámites que han sido necesarios así como pagar los derechos y tasas de aduanas, los impuestos interiores y los demás impuestos hasta el momento en que se coloque la mercancía a disposición del comprador.

- D) Llevar por su cuenta, el transporte de la mercancía cubriendo fletes y gastos ocasionados por su traslado hasta que se ponga la mercancía en forma debida a disposición del comprador.
- E) Facilitar al comprador un documento de transporte directo que ampare la mercancía desde su punto de origen y partida, hasta su punto final.
- F) Empacar debidamente la mercancía.
- G) Soportar finalmente gastos de comprobación de mercancía.

OBLIGACIONES DEL COMPRADOR

- A) Encargarse y disponer de la mercancía desde el momento en que el vendedor las haya puesto en el punto indicado en frontera.
- B) Cubrir los gastos de trámites aduanales, así como cubrir los gastos o derechos de importación de mercancía.

5. - FREE ON BOARD (F.O.B.)
LIBRE A BORDO DEL BUQUE

OBLIGACIONES DEL VENDEDOR

- A) Entregar la mercancía a bordo del buque
- B) Obtener licencia o permiso de exportación.
- C) Soportar gastos de impuestos y derechos de exporta

ción así como el riesgo de la mercancía, hasta que ésta haya pasado la borda del buque.

- D) Empacar la mercancía.
- E) Soportar Gastos de comprobación de mercancía.
- F) Dar al comprador certificado de origen si lo pide.

OBLIGACIONES DEL COMPRADOR:

- A) Reservar espacio a bordo al buque y avisar al vendedor.
- B) Pagar el precio convenido y soportar los gastos y riesgos a partir del momento en que la mercancía está en el buque.
- C) Soportar gastos para la obtención de documentos propios.

6.- F.O.B. AEROPUERTO

OBLIGACIONES DEL VENDEDOR

- A) Enviar la mercancía, así como los documentos exigidos en el contrato.
- B) Entregar la mercancía a la línea de transporte -- aerea elegida.
- C) Conseguir las licencias de exportación.
- D) Cubrir los gastos de comprobación.

- E) Embalaje de la mercancía.
- F) Dar al comprador la factura comercial y el certificado de origen si éste lo exige.

OBLIGACIONES DEL COMPRADOR

- A) Absorber los gastos que se incurran desde que se entregó la mercancía.
- B) Pagar el precio convenido en el contrato.
- C) Cubrir por su cuenta los derechos y gastos de documentos y certificado de origen.
- D) Pagar el costo del transporte.

7.-

EX SHIP
(LIBRE EN EL BUQUE)

OBLIGACIONES DEL VENDEDOR:

- A) Entregar la mercancía, conforme el contrato de venta.
- B) Colocar la mercancía a disposición del comprador a bordo del buque.
- C) A su cuenta el empaque de la mercancía.
- D) Soportar gastos de operaciones de comprobación.
- E) Darle el certificado de origen al comprador si lo pide o solicita.

OBLIGACIONES DEL COMPRADOR:

- A) Pagar el precio convenido y hacerse cargo de la mercancía.
- B) Soportar las licencias, permisos o documentos necesarios para o importación.
- C) Soportar gastos de derechos y tasas exigibles para la descarga y la importación.

8.- COST AND FREIGHT (C.F.)
(COSTO Y FLETE)

OBLIGACIONES DEL VENDEADOR:

- A) Contratar el buque, pagar el flete y la descarga en destino.
- B) Obtener la licencia o permiso de exportación.
- C) Soportar los gastos de la mercancía, hasta la borda del buque.
- D) Empacar la mercancía.
- E) Pagar operaciones de verificación.
- F) Darle certificado de origen al comprador si lo exige.

OBLIGACIONES DEL COMPRADOR:

- A) Pagar el precio convenido.

- B) Soportar los gastos durante el transporte por mar excepto el flete.
- C) Soportar riesgos que pueda correr la mercancía.
- D) Pagar costos de certificados de origen.
- E) Pagar impuestos de importación.

7.- INSURANCE AND FREIGHT. (C.I.F.)
COSTO DE SEGURO Y FLETE

OBLIGACIONES DEL VENDEDOR:

- A) Contratar el buque, pagar el flete y la descarga en destino.
- B) Obtener licencia o permiso de exportación.
- C) Cargar la mercancía al buque.
- D) Contratar a su costa el seguro.
- E) Empacar la mercancía.
- F) Pagar operaciones de verificación.

OBLIGACIONES DEL COMPRADOR:

- A) Pagar el precio contenido.
- B) Soportar los gastos que la mercancía haya sufrido durante su transporte menos seguro y flete.

C) Pagar por el certificado de origen.

D) Pagar impuesto de importación.

10.- FREIGHT OR CARRIAGE PAID TO
(FLETE O PORTE PAGADO HASTA)
(TRANSPORTES TERRESTRES SOLAMENTE)

OBLIGACIONES DEL VENDEDOR:

A) Enviar la mercancía.

B) Asumir riesgos hasta que la mercancía ha sido entregada al transporte.

C) Asumir el embalaje de la mercancía.

D) Asumir gastos por verificación.

E) Obtener la licencia de exportación y pagar impuestos y derechos por exportación.

F) Facilitar el certificado de origen.

OBLIGACIONES DEL COMPRADOR:

A) Pagar el precio de venta convenido.

B) Pagar derechos de aduana., por importación.

11.- DELIVER AL (ENTREGADA EN...)
LUGAR DEL DESTINO CONVENIDO EN EL PAIS DE IMPORTACION

OBLIGACIONES DEL VENDEDOR

A) Facilitar el contrato de venta, carta de porte, -

resguardo, de almacenes, orden de entrega.

- B) Facilitar el permiso de importación, así como el pago de derecho de importación, además los de despacho aduanal son gastos que corren por su cuenta.
- C) Responsabilizarse del embarque.
- D) Obtener licencias, permisos de exportación, control de cambio autorización, factura.
- E) Asumir los fletes y gastos y transportes, completo de la mercancía.
- F) Corren por su cuenta los gastos de muellaje, almacenamiento y manipulación.
- G) Proporcionar el embalaje.
- H) Cubrir gastos por operaciones de verificación.
- I) Además de los gastos enunciados, cubrir cualquier otro que se presente.

OBLIGACIONES DEL COMPRADOR:

- A) Cubrir los gastos y riesgos desde el momento en que las mercancías queden a su disposición en el lugar de destino concluido, y convenido.
- b) cubrir gastos por certificado de origen.

12. - (EX-QUAY)
(EN MUELLES)

OBLIGACIONES DEL VENDEADOR:

- A) Colocar la mercancía a disposición del comprador en el muelle del puerto convenido.
- B) Obtener el permiso de importación y todos los derechos de aduanas.
- C) Hacer el empaque de la mercancía.
- D) Soportar gastos de las operaciones de comprobación.

OBLIGACIONES DEL COMPRADOR:

- A) Soportar todos los gastos de riesgos de la mercancía, desde el momento en que haya sido puesta a su disposición.
- b) Pagar el precio convenido.

ALGUNAS CLAUSULAS EMPLEADAS EN EL COMERCIO
BRITANICO Y NORTEAMERICANO, SON:

EX- DOCK: VENDIDO EN MUELLE O EMBARCADERO
EX- STORE: VENDIDO EN EL ALMACEN
EX- PIER: VENDIDO EN EL MUELLE.
EX- WARF: VENDIDO EN EL EMBARCADERO.

PIE DE PAGINA

- ("5")--.... COMERCIO INTERNACIONAL
KRAIER D'ARLIN ROU
SOUTH WESTERN
EDITORIAL CUGESA
COMPANIA GENERAL DE EDICIONES
31 DE ENERO DE 1974.
- ("2")--.... MANUAL DE COMERCIO EXTERIOR
Y PRACTICA DE EXPORTACIONES.
GERARD Le PAIN DE LIGNY
EDICIONES DEUSIO
BARRANCUA 14, BILBAO
SEPTIEMBRE DE 1972
- ("7")--.... WORLD ECONOMIC OUT LOOK
MONETARY INTERNATIONAL FOUND
EDITORIAL UNCTAD--GATT.
GINEBRA, DICIEMBRE DE 1975
- ("9")--.... GUIA BASICA DEL COMERCIO EXTERIOR
TOMO I
EDICION, INSTITUTO MEXICANO DEL COMER
CIO EXTERIOR.
MEXICO, ENERO DE 1976

CAPITULO VI

ESTA TESIS NO DEBE
SALIR DE LA BIBLIOTECA

COSTOS

INTRODUCCION: --{"5"}--

La hoja de costos es una herramienta con la que el exportador puede contar, para establecer con mayor precisión sus precios de venta en el extranjero.

Se tratará de establecer condiciones generales en las que se deberá de elaborar, sin embargo está sujeta a -- ser modificada en base a los requisitos, requerimientos y -- necesidades de los usuarios.

Una de las actividades que el exportador debe observar con más cuidado es la hoja de costos para determinar sus precios con una mayor precisión y seguridad.

Sin embargo, se deberá hacer notar que existen -- factores tangibles o intangibles como los que a continua-- ción se enuncian:

Costo de Producción	Gastos de Promoción
Porcentaje de Utilidad	Ajuste de Precios
Seguro de Crédito	Costo de Financiamiento
Carta de Crédito	Referencias Comerciales
Fisco.	

ELEMENTOS QUE CONSTITUYEN A LOS COSTOS

--{"3"}--

1.- ELEMENTOS QUE LA CONSTITUYEN:

- 1.1. " Precio de exportación en planta" en él se deberá considerar el precio de la mercancía así como --

los gastos correspondientes hasta tenerla en la bodega de exportación, lista para su expedición al destino final.

-Precio de venta por embarque en planta, es conveniente establecer pedidos mínimos para exportación, es decir fijar una cantidad determinada tanto en peso, volumen y valor mínimo para su venta al exterior.

-Embalaje de exportación:

Se debe anotar el costo correspondiente al embalaje del producto, en caso de que fuera necesario un envase especial para exportación.

-Marca, Numeros y Etiquetas:

Todas las unidades del embarque deberán ir marcadas, indicando el nombre, domicilio, teléfono, y persona responsable de remitente así como a quien se le debe avisar del arribo del embarque al lugar de su destino, así como todos los números marcas y etiquetas que necesite.

1.2. TRAMITACION DE DOCUMENTOS

La tramitación de documentos que requieren las autoridades de los países involucrados en la transacción comercial de determinado producto en algunas ocasiones representa su costo que el exportador debe tener en consideración o en su defecto el pago de honorarios por concepto de su tramitación a una empresa encargada de las gestiones aduanales correspondientes.

1.4. IMPUESTOS:

Cuando la tarifa del impuesto general de exportación señale que el producto en cuestión está gravado con una tasa impositiva para poder salir del país, la agencia se encargará de cubrir ante la aduana los impuestos correspondientes a nombre de su cliente.

1.5. DESPACHO ADUANAL:

En este punto se declara que se deberá anotar los gastos que el agente aduanal cobrará por concepto de los servicios que realice ante la aduana correspondiente a fin de poder despachar la mercancía, como son:

Documentación:

Ser referente al costo que tiene la guía aérea, pedimento de exportación y otros documentos requeridos en el despacho, así como por concepto de telex y telegramas que la agencia envía sobre el embarque en cuestión.

GASTOS COMPLEMENTARIOS:

Son aquellos necesarios para realizar el trámite de exportación ante la aduana correspondiente.

HONORARIOS:

Es la remuneración que por servicios prestados percibe el agente aduanal correspondiente.

FINANCIAMIENTO:

Cuando la agencia proporciona crédito a su cliente por concepto de impuesto, fletes, almacenajes, tienen la facultad legal de hacer un cargo por el mismo.

OTROS:

Es conveniente tener este renglón abierto en donde se puede una serie de gastos que no estén previamente considerados como pueden ser: copias fotostáticas, mantenimiento de las mercancías, etc. Se recomienda que previamente se solicite un presupuesto de los cobros que hará la agencia aduanal, debiendo indicar con precisión el tipo de cotización que se va a llevar a cabo y sobre todo el valor que aparecerá en la factura.

1.6. SEGURO:

En caso de establecer una cotización libre a bordo aeropuerto es recomendable que la mercancía vaya protegida debidamente con una póliza-seguros para lo cual se recomienda consultar; a su agente o línea de transporte, el total de estos gastos nos dará como resultado el precio libre a bordo aeropuerto. (F.O.B. AIRPORT).

1.7. FLETE:

Se deberá considerar el valor del flete que se va a aplicar al embarque, debiéndose tener muy en cuenta que éste se cobrará en base al precio y volumen de la mercancía en cuestión.

El resultado de todo lo anterior nos dará el precio costo y flete (C.F.)

1.8. SEGURO:

Para toda operación de comercio exterior se recomienda que la póliza de seguros ampara el embarque de bodega a bodega, así mismo cuando la exportación sea destinada a países que presenten conflic

tos belicos, es recomendable que la poliza cubra el riesgo de guerra.

El total de todo lo anterior nos dará como resultado el precio, costo, seguro y flete (C.I.F.)

DEVOLUCION O ACREDITAMIENTO DEL IMPUESTO AL
VALOR AGREGADO EN LAS EXPORTACIONES DE BIENES
Y SERVICIOS I.V.A.

1.- Dependencia que lo otorga:

Secretaría de Hacienda y Crédito Público.

2.- Unidad Interna:

DIRECCION DE SERVICIOS AL CONTRIBUYENTE.

3.- OBJETO:

Apoyar a los exportadores de bienes y servicios - a efectos de que puedan competir en mejores condiciones en el extranjero, en virtud de tramitamiento preferencial, del cual gozan al quedar completamente exentos del impuesto del I.V.A. en la exportación.

4.- CARACTERISTICAS:

4.1. BENEFICIARIO:

Los exportadores de bienes y servicios causantes de este impuesto.

4.2. BENEFICIO:

Podrán acreditar el impuesto que les haya sido -- trasladado aún cuando por las exportaciones estén relevados de las obligaciones de pagar el impuesto o bien solicitar la devolución de hasta el 10% del valor exportado, en base al impuesto pagado - por la adquisición de insumos, es decir el impuesto traslado por sus proveedores de bienes y servicios, estrictamente indispensables para realizar la exportación.

5.- REQUISITOS:

5.1. Haberse consumado la exportación en los términos del Código aduana o sea demostrar con el pedimento de exportación que el vista aduanal ha efectuado el reconocimiento de las mercancías y haber otorgado la salida de las mismas, firmando y sellando dicho pendiente de exportación.

5.2. Deberá constar el pedimento de exportación el impuesto por la adquisición de los bienes y servicios en la factura o nota de remisión, conteniendo los requisitos a que se refiere el reglamento de la ley del impuesto sobre la renta, los cuales se detallan a continuación.

5.2.1.- Nombre y Domicilio y número de registro fe
dederal de causantes del enajenante a presta
dor de servicios.

5.2.2.- Nombre y domicilio del adquiriente o usua
rio.

5.2.3.- Descripción de los bienes y servicios.

5.2.4.- Precio unitario, importe y valor total.

5.3.- Haberse efectuado la declaración mensual de ingre
sos para demostrar que existe saldo de impuesto -
a favor del exportador.

6.- TRANITE:

El interesado deberá de presentar su declaración de ingresos en los 20 días del mes inmediato poste
rior a la enajenación a prestación de servicios, -
demostrando que existe saldo a favor de impuestos-

por las exportaciones realizadas.

Una vez efectuado este trámite, si se trata de devoluciones de impuestos, el interesado deberá presentar la solicitud correspondiente ante las oficinas autorizadas de la Secretaría de Hacienda y Crédito Público, anexando la siguiente documentación:

- 6.1. Fotocopia de la declaración mensual en la que resuelto el saldo a favor.
- 6.2. Registro nacional de importadores y exportadores.
- 6.3. Pedimento que ampara la exportación.
- 6.4. Contrato en el que se estipule el servicio y la contraprestación recibida (en exportaciones de servicios).
- 6.5. Hoja de trabajo que sirvió de base para la formulación de la declaración en la que resuelto el saldo a favor.

PIES DE PAGINAS

--{"5"}--..... COHERCIO INTERNACIONAL
KRAMER D' ARLIN ROOT
SOUTH WESTERN
EDITORIAL COGESA
COMPANIA GENERAL DE EDICIONES
31 DE ENERO DE 1974

--{"3"}--..... EL COHERCIO EXTERIOR DE MEXICO
TOMO III
EDICION, INSTITUTO MEXICANO DE
COHERCIO EXT.
MEXICO, MAYO DE 1979.

CAPITULO VII

CONTRATO DE COMPRA-VENTA

INTRODUCCION:

Es recomendable que en todas las operaciones de -- compra venta internacional, se tenga como práctica general la elaboración del contrato o bien, al menos, la práctica -- de dejar constancia escrita de lo acordado a que se haya -- llegado los interesados, esto permite obtener seguridad en dichas operaciones, evitando con ello futuras contratiempos que afecten el éxito del negocio de que se trate.

Hacemos la observación que para cualquier consulta sobre este particular, puede recurrir el interesado al departamento jurídico del Instituto Mexicano del Comercio Exterior, en donde le brindarán asesoría necesaria, al igual que nos la brindaron atentamente a nosotros.

1.- QUE ES UN CONTRATO: -- ("9")--

Es el documento o conjunto de documentos que acreditan los acuerdos a que han llegado los interesados, y que convierten en derechos y obligaciones para cada una de las partes en relación al negocio de que se trate.

En comercio se puede decir que por medio de este - documento o documentos se transfiere la propiedad de un --- bien o servicio al importador mediante el pago de un determinado precio. La operación comercial puede ser cerrada de acuerdo con la ley, por teléfono, telegrama, telex, carta, etc. por lo anterior, es recomendable y necesario contar -- con algún documento de cualquier naturaleza que permita llegar al conocimiento cierto de los acuerdos que tengan los-- interesados, los acuerdos más importantes que se deben ob--

servar son los siguientes:

- a) Los derechos y obligaciones de los interesados están perfectamente definidos.
- b) En caso de desacuerdo en un punto determinado, el contrato por escrito quita cualquier duda.

REQUISITOS BASICOS

A) Nombre, domicilio y país de los interesados a efecto de permitir la plena identificación de estos.

B) OBJETO: En que consiste el objeto de dicho contrato, es decir, la identificación del producto(s) que se haya negociado, especificando su naturaleza y características en forma clara.

C) PRECIO: Debe establecer precisamente el precio y el tipo de moneda pactada en la operación, normalmente se hace en moneda extranjera, por lo que debe prestarse atención a la relación cambiaria que exista con nuestro peso.

D) FORMA DE PAGO: Es importante el dejar muy bien asentada la forma de pago ya que existen algunas modalidades para el cobro de la mercancía exportada.

E) TERMINOS DE ENTREGA DE LA MERCANCIA: Se refiere a las -- condiciones generales de compra-venta, formada por los incoterms (términos de venta internacional) ya que son los medios previamente establecidos para facilitar las operaciones de comercio exterior.

F) FORMA EN QUE SERA ENVIADA LA MERCANCIA:

Es conveniente especificar si el producto va a ser atendido en un determinado empaque (cajas de cartón, maderas, etc.)- Si estos materiales que se van a usar son de algún valor, se debe aclararse si serán devueltos o bien a cargo del importador o exportador.

G) SI EL PRODUCTO TIENE ALGUNA MARCA:

Es necesario dejar muy claro, el uso que puede darle el com

prador a un producto identificado por una marca determinada, a efecto de cuidar la imagen de ésta, su distribución y publicidad, y asimismo obligar al comprador a que notifique cualquier acto de que tenga conocimiento y que sea lesivo al uso o exclusividad de la marca.

H) SOLUCION EN CASO DE LITIGIO:

En caso de que los interesados tuvieran algunas divergencias en el cumplimiento de la operación o respecto a quien debía cumplir ciertas obligaciones, etc., es natural que esto generará intereses contrapuestos, por eso se recomienda la inclusión de un juicio arbitral, ya que las ventajas de dicho juicio se relacionan con procedimientos, dinero y tiempo y la certeza de una resolución justa para tal efecto, se recomienda como organismo arbitral a la comisión para la protección del comercio exterior de México, que funciona dentro del Instituto Mexicano de Comercio Exterior.

CONTRATO DE VENTA

-- ("9") --

Presentada por su _____ Sr. _____
a quien en lo sucesivo se le denominará como "LA VENDEDORA"
y por otra parte la empresa _____
presentada por su _____ Sr. _____
a quien en lo sucesivo se le denominará como "LA COMPRADORA"
de acuerdo a las siguientes declaraciones y cláusulas:

"DECLARACIONES"

DECLARA LA VENDEDORA:

1. Que es una sociedad anónima legalmente constituida de --
conformidad a la escritura pública No. _____ PASADA-
ANTE LA FE DEL NOTARIO PUBLICO No. _____ Licenciado _____
de la ciudad de _____
2. Que se dedica entre otras actividades, a la fabricación, -
venta y exportación de _____
3. Que cuenta con el personal adecuado para realizar las ac-
tividades a que se refiere la declaración que antecede.
4. Que el Sr. _____ es su legítimo repre-
sentante, y consecuentemente, se encuentra debidamente fa-
cultado para suscribir el presente documento.

DECLARA LA COMPRADORA:

5. Que es una empresa constituida de acuerdo a las leyes vi-
gentes en _____ y que se dedica entre --
otras actividades a la importación de productos a que se-
refiere la declaración (2.) de este contrato.
6. Que el Sr. _____ en su carácter de _____
es su legítimo representante y está-
facultado para suscribir este contrato.

DECLARAN AMBAS PARTES:

7. Que tienen interes en realizar las operaciones comerciales a que se refiere el presente contrato, de conformidad a las anteriores declaraciones y al tenor de las siguientes cláusulas:

"CLAUSULAS"

PRIMERA: "LA VENDEDORA" se obliga a entregar y la "LA COMPRADORA" a adquirir:

SEGUNDA: (Precio). El precio de los productos, objeto de este documento que "LA COMPRADORA" se compromete a pagar, será la cantidad de _____

en _____

"LA VENDEDORA" y la "COMPRADORA" se obligan a renegociar el precio convenido, cuando éste sea afectado por variaciones - en el mercado internacional o por condiciones económicas, políticas o sociales extremos en el país de origen, en perjuicio de cualquiera de las partes.

TERCERA: (FORMA DE ENVÍO). "LA VENDEDORA", se obliga a enviar las mercancías objeto de este documento al lugar señalado en la cláusula anterior cumpliendo las siguientes especificaciones.

Igualmente "LA VENDEDORA" se obliga a enviar los documentos requeridos por "LA COMPRADORA" en los términos del presente contrato.

CUARTA: (FORMA DE PAGO) "LA COMPRADORA" se obliga a pagar a "LA VENDEDORA" el precio pactado en la cláusula segunda, mediante carta de crédito pagadera a la vista, confirmada e irrevocable, con vigencia del _____ mes, en el Banco _____ de la ciudad de _____

Contra la presentación de la factura, documentos, de embarque y certificado de calidad que amparen la remisión de la mercancía.

QUINTA: (ENTREGA DE LA MERCANCIA). "LA VENDEDORA", se obliga a enviar y entregar las mercancías a bordo del buque designado por el comprador, en el puerto de _____ el día de _____ de 19 _____

Y dar aviso de inmediato a "LA COMPRADORA" de este hecho. - Para los efectos de esta cláusula "LA COMPRADORA" se obliga a fletar un buque o reservar a bordo de un buque el espacio necesario por su cuenta, y dar aviso a "LA VENDEDORA" con -- una anticipación no menor de _____ días del nombre del buque.

SEXTA: EMBALAJE Y GASTOS DE VERIFICACION. "LA VENDEDORA" se obliga a sufragar los gastos de embalaje y operaciones de verificación como control de calidad de medida, peso, que se realice para que "LA COMPRADORA" pueda hacerse cargo de las mercancías.

SEPTIMA: (RIESGOS Y GASTOS DE ENTREGA). "LA VENDEDORA" se -- obliga a sufragar los gastos y asumir todos los riesgos de las mercancías hasta el momento en que efectivamente hayan sobrepasado la borda del buque en el lugar y la fecha señalada en la cláusula quinta, incluyendo gastos derivados de los trámites que haya que realizar para la carga de las mercancías a bordo del buque.

Por su parte "LA COMPRADORA" se obliga a sufragar todos los gastos y asumir todos los riesgos de la mercancía desde el momento precisado en el párrafo anterior, así como los adicionales causados por retraso del barco, responsabilidad (de carga, o no haber desigando el buque a tiempo), si las mercancías son debidamente especificadas.

OCTAVA: Riesgo las licencias de exportación, el documento habitual que pruebe que las mercancías han sido entregadas a bordo del buque designado o cualquier otra autorización administrativa, que resulte necesaria para la exportación de las mercancías y a prestar a "LA COMPRADORA" por cuenta de esta -- última, si así lo solicita, la ayuda necesaria para obtener-

el conocimiento de embarque y cualquier otro documento expedido por el país de procedencia y-o de origen y aquel que -- pueda necesitar para importar al país de destino o el tránsito que se requiera en terceros países.

NOVENA: (CERTIFICACION DEL PRODUCTO) A fin de certificar la calidad del producto a que se refiere este contrato "LA VENDEDORA" acepta que " LA COMPRADORA " designe un representante que inspeccione y revise el producto.

El representante de "LA COMPRADORA" en cada embarque del producto levantará una acta en la que se hará constar la calidad observada en la mercancía por el mismo, documento que -- pondrá en disposición de "LA VENDEDORA" y si ésta lo estima conveniente lo firmará de conformidad. El acta levantada -- por el representante de "LA COMPRADORA" y firmado por la --- "COMPRADORA" servirá de certificado de calidad del producto. El supervisor de "LA COMPRADORA" a que se refiere esta cláusula, será designada con 30 días de anticipación a la fecha de entrar en funciones, previa notificación que al efecto se formulará a "LA VENDEDORA".

(OPCIONAL): "LA VENDEDORA" se obliga a proporcionar a "LA COMPRADORA" un certificado de calidad sobre el producto, expedido por (LABORATORIO O INSTITUCION DE VERIFICACION), el cual reconocen y aceptan ambas partes.

DECIMA: (CERTIFICADO DE ORIGEN): "LA VENDEDORA" se obliga a -- solicitud, costo y riesgo de la "COMPRADORA" a obtener las -- autoridades competentes de la República Mexicana, un certificado de origen de la mercancía, objeto del presente contrato.

DECIMA PRIMERA: (PATENTES Y MARCAS) "LA VENDEDORA" declara y "LA COMPRADORA" reconoce que los productos objeto de este -- contrato y a que se refiere la declaración uno (1.) del presente documento se encuentran debidamente registrados al amparo de las patentes numeros _____ y marcas numeros _____, ante la Dirección General de -- Invencciones y Marcas, dependiente de la Secretaría del Patrimonio Nacional. "LA COMPRADORA" se obliga por este documento

a prestar toda la ayuda necesaria a "LA VENDEDORA" a costo y riesgo de esta última, para que las patentes y marcas a que se refiere la presente cláusula sean debidamente registradas ante la oficina de patentes y marcas correspondientes. Asimismo "LA COMPRADORA" se compromete a notificar a "LA VENDEDORA", tan pronto tenga noticia de cualquier violación o uso indebido a dichas patentes y marcas durante la vigencia del presente contrato, a fin de que "LA VENDEDORA" pueda ejercer los derechos que legalmente le corresponden.

DECIMA SEGUNDA: (IMPUESTOS DE IMPORTACION): "LA COMPRADORA" se obliga a pagar todos los derechos arancelarios e impuestos de importación que se caucen con motivo de las operaciones derivadas de este contrato.

DECIMA TERCERA: (VIGENCIA DE CONTRATO): Ambas partes convienen en que una vez que "LA VENDEDORA" haya entregado la totalidad de la cantidad de la mercancía establecida en la cláusula primera y "LA COMPRADORA" haya cumplido plenamente con todos y cada una de las obligaciones estipuladas en este documento, operará automáticamente la terminación de su vigencia.

DECIMA CUARTA: (RESCISION POR INCUMPLIMIENTO): Ambas partes en el caso de que una de ellas incumpla sus obligaciones y se abstenga de tomar medidas para reparar dicho incumplimiento dentro de los 15 días siguientes del aviso, notificación-requerimiento o solicitud que la contraparte le haga en el sentido de que proceda a reparar el mencionado incumplimiento, la parte que ejercite su derecho a la rescisión, deberá dar aviso a la otra cumplido que sea el término a que se refiere el párrafo anterior.

DECIMA QUINTA: (INSOLVENCIA): "LA VENDEDORA" podrá dar por rescindido, este contrato en caso de que "LA COMPRADORA" fue re declarada en quiebra, suspensión de pagos o cualquier otro tipo de insolvencia.

DECIMA SEXTA: (SUBSISTENCIA DE LAS OBLIGACIONES): La rescisión o terminación de este contrato no afectará de manera alguna a la validez o exigibilidad de las obligaciones contraídas con anterioridad o de aquellas ya formadas que, por naturaleza o disposición de la ley o por voluntad de las partes, deban referirse a fecha posterior. En consecuencia, las partes podrán exigir aún con posterioridad a la rescisión o terminación del contrato el cumplimiento de estas obligaciones.

DECIMA SEPTIMA: (COHESION DE DERECHOS Y OBLIGACIONES): Ninguna de las partes podrá ceder o transferir total o parcialmente los derechos ni las obligaciones derivadas de este contrato.

DECIMA OCTAVA: (LIMITE DE LA RESPONSABILIDAD CONTRAIDA): Ambas partes aceptan que no será imputable a ninguna de ellas la responsabilidad derivada o caso fortuito o de fuerza mayor y convienen en suspender los derechos y obligaciones establecidos en este contrato, los cuales podrán reanudarse de común acuerdo en el momento en que desaparezca el motivo de la suspensión, siempre y cuando se trate de los casos previstos en esta CLAUSULA.

DECIMA NOVENA: (LEGISLACION APLICABLE): En todo lo convenido y lo que no se encuentre expresamente previsto, este contrato se rige por las leyes vigentes de la República Mexicana, y en su defecto por los usos y prácticas comerciales reconocidas por Estas.

VIGESIMA: (ARBITRAJE): Por la interpretación, ejecución, y cumplimiento de las cláusulas de este contrato y para la solución de cualquier controversia que se derive del mismo, las partes convienen expresamente en someterse a la conciliación y arbitraje de la comisión de la protección del comercio exterior de México, del Instituto Mexicano Exterior.

VIGESIMA PRIMERA: (AVISOS Y NOTIFICACIONES): Las partes señalan como domicilio para oír y recibir toda clase de avisos y notificaciones los siguientes:

"LA VENDEDORA" _____

"LA COMPRADORA" _____

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

- Las partes que intervienen en el presente contrato se reconocen la personalidad con que comparecen sus respectivos representantes, independientemente de lo cual se obligan a entregarse los documentos notariales en que aparezcan los poderes y facilidades con apoyo en los cuales otorguen este instrumento.

SE FIRMA ESTE CONTRATO EN LA CIUDAD DE _____
A LOS _____ DIAS DEL MES DE _____
DE MIL NOVECIENTOS OCHENTA Y _____

"LA VENDEDORA"

"LA COMPRADORA"

PIE DE PAGINAS

--("9")--..... GUIA BASICA PARA EL COMERCIO EXTERIOR .
TOMO II
INSTITUTO MEXICANO DEL COMERCIO EXTERIOR.
MEXICO, MAYO DE 1978.

CAPITULO VII

E M P A Q E Y E M B A L A J E

- 104 -

LA PRESENTE FORMA DE EMPAQUE Y DE
EMBALAJE ES LA QUE SE VA A UTILI-
ZAR PARA LA EXPORTACION DEL TOMA-
TE A E.U. JUNTO CON SUS RESPECTI-
VAS MEDIDAS.

H O J A D E C O S T O S

CONCEPTO	TOTAL EN PESOS	TOTAL EN DOLARES
<u>AGENTE ADUANAL</u>		
DOCUMENTACION		
PERMISOS		
AUTORIZACIONES		
CERTIFICADOS		
HONORARIOS AL AGENTE ADUANAL	15,000	107.91
<u>MANIOBRAS</u>		
ACARREOS		
CARGA		
DESCARGA		
PESA DE LA MERCANCIA	20,000	143.89
<u>FLETES</u>		
MANZANILLO GUADALAJARA		
GUADALAJARA-LAREDO, TEXAS.	70,000	503.60
<u>IMPUESTOS</u>		
DE EXPORTACION EN CASO DE ESTAR GRABADO EL PRODUCTO	_____	_____
<u>SEGUROS</u>		
PRIMA DE SEGURO :	120,000	863.30
TOTALES	225,000	1,618.70

28 DE MAYO DE 1985

TIPO DE CAMBIO TOMADO: 139 PESOS POR (1) DOLAR

DETERMINACION DEL PRECIO DEL TOMATE
EN EL EXTRANJERO

CONCEPTO	UNIDAD	PRECIO UNITARIO	PRECIO TOTAL
COSTO DE LA PRODUCCION	KG.	50.00	\$ 1 250,000
UTILIDAD	KG.	26.00	650,000
<u>GASTOS VARIOS</u>			
AGENTE ADUANAL			
MANIOBRAS			
FLETE			
SEGURO	KG.	9.00	225,000
<u>OTROS</u>	KG.	4.00	100,000
PRECIO DE VENTA DE EXPORTACION	KG.	89.00	\$ 2 225,000

PRECIO DE VENTA

CONCEPTO	UNIDAD	PESOS	DOLARES
KILO DE TOMATE	KG.	89.00	.64¢

JAVIER RODRIGUEZ AZPILCUETA
 MONTEVIDEO 2389
 GUADALAJARA, JAL., MEX.
 Tel. 41-76-99

REMISION-FACTURA N^o 043

NOMBRE	INTERNATIONAL EXPORT AND IMPORT. INC
DIRECCION	402 GUATEMOZIN
CIUDAD	LAREDO, TEXAS E.U.A.
EMBARCADA EN	CENTRAL DE ADUANAS

R.F.C. GUGC - 411195 REG. CAM. COM. No. 17504

FECHA	25-V-85
NUESTRO PEDIDO	1023
CONDICIONES DE PAGO	CONTADO
C.I.F.	NVO. LAREDO
CONDUCTO	CAMION

REG. EDO. No.

CANTIDAD	DESCRIPCION	PRECIO UNITARIO	IMPORTE
25 TNS.	TOMATE	89.00 Kg.	\$ 2'225,000.00
(DOS MILLONES DE PESOS 00/100 M.N.)			

POSIBLES COMPRADORES EXTRANJEROS DEL TOMATE MEXICANO

AMER-ITAL FOODS; LTD.;	NUEVA YORK
CAPITOL FOOD, INC.,	NUEVA YORK
CAR AGOL; IN.; JOSEPH	NUEVA YORK
FERRERA AND SONS, INC. JAMES	MASSACHUSETTS
GATTUSO INDUSTRIES, LTD	CANADA
KOURI FOODS, INC (")	CANADA
F AND M IMPORTING, CO.,	CALIFORNIA
VIDETTE; INC.	ILLINOIS
RUSSO IMPORTS, ALBERT A.,	MASSACHUSETTS.

F AND IMPORTING; CO.;
2055 E. 51 St.
VERNON, CA. 90058.....(213) 589-6404
EST. 1926
PRESIDENT-JOSEPH ABBATE
IN L- IMPORTING MARKENTIG-
MANAGER-ANTHONY ROGERS
BANK OF: UNION BANK
CUSTOM HOUSE BROKER-WAYNE M; WITHROW AND Co.

FERRERA AND SONS, INC.. JAMES
135 WILL DR. CANTON, MA. 0221
9617) 828-6150 EST. 1923

CONCLUSIONES

Desde nuestras antiguas culturas, ricas en recursos de la tierra, oro y plata, México ha practicado el comercio, gozando además de una privilegiada ubicación y clima, factores positivos que despertaron el interés de países industrializados o poderosos, que de cierta manera aceleraron el desarrollo económico de nuestro país.

Fue hasta la época colonial cuando se abrieron los mercados internacionales para los productos mexicanos, empezando desde ese momento el desarrollo del comercio exterior en México.

Durante mucho tiempo, México ha sido y sigue siendo gran exportador de materia prima hacia los países desarrollados, con el propósito de aplicarla a métodos y sistemas mexicanos, que comparados con el intenso avance científico y tecnológico que han alcanzado estos países, nos hacen ver la necesidad de acelerar el proceso de desarrollo de nuestro país.

La importación de maquinaria lleva implícita la dependencia absoluta en cuanto a refacciones y partes de la tecnología importada, desventaja que se refleja en gran pérdida de tiempo y dinero, para finalizar repercutiendo en el acrecimiento del producto terminado.

Es importante acelerar la sustitución de importaciones a base de desarrollar nuestra propia tecnología mexicana, capacitando a nuestros técnicos, estudiosos y científicos en los campos de necesidad prioritaria para el correcto desarrollo de nuestro país, debiendo destinar el gobierno mexicano en su presupuesto nacional una cantidad económica considerable y sostenida para fines de estudio científico y de investigación.

Es necesario que el diseño, producción y comercialización de nuestros productos sea planeado de acuerdo a los gustos y las necesidades que tenga el país comprador, para de esta manera satisfacer plenamente los requisitos de aceptación para nuestros productos mexicanos en el extranjero.

Debe ser un objetivo principal común para todos los mexicanos que trabajamos en nuestro país, aumentar la calidad de nuestros servicios, asumiendo una mayor responsabilidad en el desempeño de nuestras actividades de trabajo.

El papel que juega aquí un Licenciado en administración de empresas es de vital importancia, ya que su preparación profesional es idónea para realizar con éxito este importante renglón económico. Ahora es cuando se debe tener un alto concepto de la administración que deba ser aplicado debidamente a nuestros recursos naturales, materiales y humanos, por medio de una planeación cuidadosa, debidamente organizada, que deba ser ejecutada con el adecuado control del proceso.

Así basado en el control administrativo (PLANEACION, ORGANIZACION, EJECUCION Y CONTROL) el aparato productivo del país ira firmemente en ascenso hacia un desarrollo positivo y necesario con unas bases muy solidas, que deberan de tener como objetivo principal el de SUSTITUIR IMPORTACIONES Y AUMENTAR NUESTRAS EXPORTACIONES.

RECOMENDACIONES

El presente trabajo de investigación sobre la exportación y caso práctico de la exportación de tomate Mexicano, han sido cuidadosamente relacionados, siguiendo una secuencia lógica en el seguimiento de sus pasos, debe de quedar claro que la exportación que se pretende realizar, solo contiene los pasos a seguir exclusivos para dicha exportación y no para otros productos, si el lector desearía exportar otro producto diferente al mencionado -- anteriormente, y la presente guía no contiene los datos suficientes y precisos sobre dicho producto, se recomienda acudir a las instalaciones del Instituto Mexicano de Comercio Exterior o también puede contar asesoría de un agente aduanal.

BIBLIOGRAFIA

- 1.- NORMAS INTERNACIONALES PARA FRUTOS Y PRODUCTOS HORTICOLAS
MINISTERIO DE AGRICULTURA
MADRID, JUNIO DE 1965.
- 2.- MANUAL DE COMERCIO EXTERIOR Y PRACTICA DE EXPORTACIONES
GERARD Le PATH DE LIGNY
EDICIONES DEUSTO
BARRANICUA 14, BILBAO, SEPTIEMBRE DE 1972.
- 3.- EL COMERCIO EXTERIOR DE MEXICO
TOMO I, II y III.
EDICIONES DEL INSTITUTO MEXICANO DEL COMERCIO EXTERIOR
MEXICO, MAYO DE 1979.
- 4.- SISTEMA GENERALIZADO DE PREFERENCIAS
INSTITUTO MEXICANO DEL COMERCIO EXTERIOR
BRUSELAS, AGOSTO DE 1973.
- 5.- COMERCIO INTERNACIONAL
KRAMER D' ARLIN ROUI
SOUTH WESTERN --- EDITORIAL COGESA
COMPANIA GENERAL DE EDICIONES
31 DE ENERO DE 1974.
- 6.- LOS MERCADOS INTERNACIONALES
EDWARD EWING PRATT PH. D.
EDITORIAL HISPANO-EUROPEA
BARCELONA, ESPAÑA
ABRIL DE 1974.
- 7.- WORLD ECONOMIC OUT LOOK
INTERNATIONAL MONETARY FOUNU
EDITORIAL UNCTAD--GATT
GINEBRA, DICIEMBRE DE 1975

- 8.- LA EXPORTACION Y LOS MERCADOS INTERNACIONALES
FRANCISCO GRANELL
EDITORIAL HISPANO-EUROPEA
BARCELONA, ESPAÑA
MAYO DE 1974, II EDICION.
- 9.- GUIA BASICA PARA EL COMERCIO EXTERIOR
TOMO I, II y III
EDITA EL INSTITUTO MEXICANO DEL COMERCIO EXTERIOR
MEXICO, MAYO DE 1978.
- 10.- FRUTAS, LEGUMBRES Y HORTALIZAS FRESCAS DE ORIGEN TROPICAL
Y FUERA DE TEMPORADA.
CENTRO DE COMERCIO INTERNACIONAL
EDITORIAL UNCTAD--GATT
GINEBRA, ENERO DE 1976
- 11.- DETECCION DE NECESIDADES DEL COMERCIO EXTERIOR
EDITA INSTITUTO MEXICANO DEL COMERCIO EXTERIOR