

UNIVERSIDAD ANAHUAC

881211

2

ESCUELA DE ECONOMIA

CON ESTUDIOS INCORPORADOS A LA
UNIVERSIDAD NACIONAL AUTONOMA DE MEXICO

METODOLOGIA GENERAL PARA LA
EXPORTACIÓN

T E S I S

QUE PARA OBTENER EL TITULO DE:

LICENCIADO EN ECONOMIA

P R E S E N T A:

JULIO ESCANDON PALOMINO

MEXICO, D.F.

2002

TESIS CON
FALLA DE ORIGEN



Universidad Nacional
Autónoma de México

Dirección General de Bibliotecas de la UNAM

Biblioteca Central



UNAM – Dirección General de Bibliotecas
Tesis Digitales
Restricciones de uso

DERECHOS RESERVADOS ©
PROHIBIDA SU REPRODUCCIÓN TOTAL O PARCIAL

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

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

METODOLOGIA GENERAL PARA LA EXPORTACIONINDICE GENERAL

	<u>PAGINA</u>
Indice de cuadros y documentos	III
Indice de gráficas	IV
Prólogo	V
Introducción	1
CAPITULO I: <u>EL MERCADO DE EXPORTACION</u>	3
1.1 Los Beneficios del Comercio Internacional.	3
1.1.1 La Ventaja Absoluta y Comparativa.	3
1.1.2 La Distribución de los Recursos.	6
1.2 La Evolución del Comercio Internacional.	14
1.3 La competitividad de los Productos en el Extranjero.	23
1.3.1 El Precio	22
1.3.1.1 Los Precios en la Competencia Perfecta.	24
1.3.1.2 Determinación del Precio en el caso de Monopolio.	30
1.3.2 El Tipo de Cambio.	35
1.3.3 El Volumen.	36
1.3.4 La Calidad.	36
1.3.5 Otras Consideraciones Importantes.	37
CAPITULO II: <u>FACTORES QUE INTERVIENEN EN LAS OPERACIONES DE EXPORTACION.</u>	38
2.1 La detección de Mercados.	38
2.2 Términos y Obligaciones en las Transacciones Internacionales de Compra y Venta.	41
2.2.1 Cotizaciones en la Exportación.	42
2.2.2 Ex-Works - en Fábrica.	45
2.2.3 Delivered at Frontier - Entregado en Frontera.	46
2.2.4 Free on Board - FOB.	51

**TESIS CON
FALLA DE ORIGEN**

2.2.5	Cost-Insurance and Freight - CIF	52
2.2.6	Ex-quay - en Muelle.	54
2.2.7	Otras Cláusulas Internacionales.	55
2.3	Formas de Pago en el Comercio Internacional.	58
2.3.1	Pagos por Adelantado.	58
2.3.2	Pago con la Orden de Compra.	59
2.3.3	Ventas en Cuenta Corriente.	59
2.3.4	Letras de Cambio o Giros a la Vista.	60
2.3.5	Tipos de Giros a la Vista.	60
2.3.6	Cartas de Crédito.	63
2.4	Contratos de Compra-Venta Internacionales.	70
2.5	Los Apoyos Financieros.	79
2.6	Estímulos Fiscales.	88
2.6.1	Devolución de los Impuestos Indirectos.	88
2.6.2	Devolución o Acreditamiento del impuesto al Valor Agregado en las Exportaciones de Bienes y Servicios (IVA).	91
2.6.3	Devolución de Impuestos por Exportación de Tecnología y Servicios.	93
2.6.4	Importación Temporal de Materias Primas para la Elaboración de Productos de Exportación.	95
2.7	Los Costos de Exportación.	97
2.7.1	La hoja de Costos.	98
2.7.2	Los transportes en el Comercio Exterior.	124
2.7.3	El Seguro de Crédito a la Exportación.	138
2.7.4	El Envase y Embalaje para Exportación.	147
2.8	Canales de Distribución.	159
CAPITULO III:	<u>CONCLUSIONES GENERALES.</u>	174
Anexos:	Anexo de Envase y Embalaje.	177
	Anexo de Publicaciones Periódicas.	189
Bibliografía		192

TESIS CON
FALLA DE ORIGEN

INDICE DE CUADROS Y DOCUMENTOS

CUADRO	PAGINA
1.1 Comparación de Costos.	5
1.2 Combinaciones Ilustrativas Requeridas de Mano de Obra y Capital en E. U. y G. B. para producir una unidad.	8
1.3 Combinaciones y Precios de los Factores, Costos y Tipos de Cambio Antes y Después de Abrir las Economías al Comercio Internacional.	10
1.4 Exportaciones e Importaciones en Relación al Producto Interno Bruto.	15
1.5 Importaciones y Exportaciones de Mercancías 1973-1983.	17
1.6 Estructura de las Exportaciones.	20
1.7 Ingresos, Coste y Beneficio de una Empresa Hipotética.	25
1.8 Ingreso Marginal, Coste Marginal y Beneficio.	27
1.9 Elevación del Beneficio al Máximo, Siguiendo el Método del Ingreso y Coste Totales.	31
1.10 Elevación del Beneficio Máximo, Siguiendo el Método de Ingreso y Coste Marginales.	32
2.1A Obtención del Precio de Pre-exportación.	43
2.1B Esquema Compacto de Términos Internacionales de Compra Venta.	44
 DOCUMENTOS	
- Hoja de Costos para Exportación por Vía Aérea.	100
- Hoja de Costos para Exportación por Vía Marítima.	105
- Hoja de Costos para Exportación por Autotransporte.	112

**TESIS CON
FALLA DE ORIGEN**

INDICE DE GRAFICAS

GRAFICA	PAGINA
1.1 Balanza Comercial (Miles de Millones de Dólares)	16
1.2 Deuda Externa (Miles de Millones de Dólares)	19
1.3 Tipo de Cambio (Peso/Dólar a Fin de Año)	19
1.4 Elevación del Beneficio al Máximo, Siguiendo el Método del Ingreso al Coste Total.	28
1.5 Elevación del Beneficio al Máximo, Siguiendo el Método Marginal.	29
1.6 Elevación del Beneficio al Máximo, Siguiendo el Método del Ingreso y Coste Totales.	34
1.7 Elevación del Beneficio al Máximo, Siguiendo el Método del Ingreso y Coste Marginales.	36

**TESIS CON
FALLA DE ORIGEN**

PROLOGO

La presente tesis representa la culminación de la primera etapa de mi formación como economista, abriéndome las puertas a futuros estudios y sentando las bases de mi vida profesional y de mi desarrollo personal a través del conocimiento. A lo largo de esta etapa de mi vida he recibido ayuda y apoyo de muchas personas a las cuales estoy muy agradecido, y a quienes pienso recompensar en el futuro con mis logros y mi vivo deseo de superación.

Especialmente quisiera agradecer el apoyo que me han brindado mis padres, quienes en todo momento me supieron guiar y dar la confianza que necesitaba a lo largo de mis años de estudiante, además de brindarme todas las facilidades para que pudiera dedicar todo mi tiempo al estudio y a mi superación personal.

También quisiera agradecer a todos mis profesores y al Lic. Ignacio Beteta Vallejo, director de mi escuela, por todo su apoyo y ayuda durante toda la carrera.

Dedico esta tesis a México.

Julio Escandón Palmíno.

TESIS CON
FALLA DE ORIGEN

INTRODUCCION

A partir de la coyuntura actual que vive México, en donde la principal prioridad es la de abatir la crisis que sufre el país, toma una mayor importancia, como alternativa viable, el potencial que significa el mercado extranjero.

Este mercado que representan las exportaciones cumple con la múltiple finalidad de hacer ingresar al país valiosas divisas así como la creación de fuentes de empleo, el desarrollo de la industria, la agricultura, el turismo, el aumento de la calidad de los productos y su competitividad, en fin, son muchas las razones por las cuales las exportaciones contribuyen al incremento de la riqueza del país y de sus habitantes.

Las condiciones imperantes en México, a partir de una ventaja comparativa con muchos países, en una diversidad de productos y factores de la producción, así como un tipo de cambio favorable, propician una gran oportunidad a la nación para aprovechar el mercado internacional como instrumento básico para salir de la crisis que agobia a México. En este punto, la información necesaria y una asesoría adecuada en materia de exportaciones, surgen como elementos fundamentales en el desenvolvimiento y realización del instrumento básico que son las exportaciones.

El objetivo principal de esta tesis es el de informar, orientar, y delinear estrategias a seguir para el actual o futuro exportador, a través de un estudio de los principales puntos a considerar, además de una breve síntesis de los procedimientos necesarios para la exportación.

El primer capítulo orienta y asesora al lector sobre lo que es el mercado de exportación desde el punto de vista económico. Primero se demuestra la necesidad del comercio internacional, luego se explica brevemente como evolucionan los mercados internacionales a fin de que el exportador tome previsión y establezca ciertas políticas en la comercialización de sus productos a través del tiempo. Al final del capítulo se analizan las características básicas que deben considerarse en un producto, de manera que tenga gran competitividad en el mercado interna-

TESIS CON
FALLA DE ORIGEN

cional.

El segundo capítulo delinea y explica brevemente cada uno de los factores que intervienen en las operaciones de exportación, haciendo énfasis en los costos que se deben tomar en cuenta con el fin de poder determinar el precio y la competitividad del producto. También se exponen las particularidades que se dan en los negocios de exportación como son los términos de venta, los contratos de compra-venta y las formas de pago en el comercio internacional.

En el tercer y último capítulo se expondrán las conclusiones de esta tesis y se hacen comentarios generales a los interesados en exportar. - Así mismo se analizarán las perspectivas de México en el contenido internacional.

**TESIS CON
FALLA DE ORIGEN**

CAPITULO I

EL MERCADO DE EXPORTACION.

En este primer capítulo se mostrará al lector, los factores que - conducen a la existencia del comercio entre las naciones, se resolverán algunas preguntas básicas, cubriendo de manera amplia y sencilla, los - diferentes aspectos que servirán como base para el futuro exportador al momento en que considere qué producto y a quien se lo exportará.

1.1 LOS BENEFICIOS DEL COMERCIO INTERNACIONAL.

Una de las preguntas básicas que la teoría del Comercio Internacional tiene que contestar es ¿Porqué se benefician unas naciones al comerciar con las otras?.

La ciencia económica tiene una respuesta a esta pregunta en la teoría de la ventaja comparativa, formulada por David Ricardo hace más de - 150 años. Esta teoría, que también es a veces llamada teoría de los -- costos comparativos, es una de las más viejas teorías económicas.

Otra determinante importante para gozar los beneficios del comercio internacional radica en la disponibilidad de los recursos con que se cuenta, así como la distribución de éstos en el mundo.

1.1.1 LA VENTAJA ABSOLUTA Y COMPARATIVA.

Adams Smith¹ vió claramente cómo un país podía beneficiarse al comerciar. Un sastre no hace sus propios zapatos; él intercambia un traje por zapatos. Por lo tanto ambos, el zapatero y el sastre, salen ganando. De la misma manera, Smith argumentaba, que un país entero podía salir ganando al comerciar con otros países.

1. Adam Smith (1723-1790) fué un profesor de filosofía moral en la -- Universidad de Glasgow. Su obra principal "La riqueza de las naciones", fué publicada en 1776.



Si se necesitan 10 unidades de mano de obra², para producir una -- unidad del bien A en el país I, pero 20 unidades de mano de obra en el país II, y si se requiere 20 unidades de mano de obra para producir una unidad del bien B en el país I y sólo 10 unidades en el país II, entonces ambos países salen ganando al comerciar entre ellos.

Si los 2 países intercambian los dos bienes en una relación de uno a uno es decir donde un bien A se intercambia por un bien B, el país I podría obtener una unidad del bien B sacrificando sólo 10 unidades de mano de obra, mientras que tendría que sacrificar 20 unidades de mano de obra, si el bien B se produjera en el mismo país I. Así mismo, el país II sacrificaría solo 10 unidades de mano de obra para obtener una unidad del bien A, y por otro lado sacrificaría 20 unidades de mano de obra si lo produce él mismo. La implicación de este razonamiento es -- claramente que los dos países podrían tener más de ambos bienes con el mismo esfuerzo dado, solo por comerciar entre ellos.

Los argumentos de Smith parecen convincentes pero no son muy profundos, fue David Ricardo quien desarrolló el tema de una manera más -- profunda y sutil, acerca de los beneficios del Comercio Internacional -- en su teoría de la ventaja comparativa. Ricardo no objeto el análisis de Smith, sin embargo se preguntó qué pasaba si un país era más productivo que otro en todas las líneas de producción, así formuló un modelo de razonamiento con el cual concluyó que aún así, ambos países se beneficiarían al comerciar.

Ricardo utiliza como ejemplos de su demostración a Inglaterra y -- Portugal, siendo vino y ropa los bienes que producían. En el ejemplo, Ricardo supone que Portugal era más eficiente en la producción de ambos bienes.

En el cuadro 1.1 Ricardo muestra las condiciones de costos en ambos países.

2. En este inciso se utilizará la mano de obra como único factor de la producción, pero debemos tener en cuenta que son diversos los factores que intervienen en la producción.

CUADRO 1.1:

COMPARACION DE COSTOSCOSTOS DE PRODUCCION (MANO DE OBRA EN HRS)

	1 UNIDAD DE VINO	1 UNIDAD DE ROPA
PORTUGAL:	80	90
INGLATERRA:	120	100

Según este modelo, Portugal tiene una ventaja absoluta en la producción de vino y ropa ya que necesita menos horas de mano de obra para producir ambos bienes que Inglaterra.

Portugal también tiene una ventaja comparativa en la producción — de vino, ya que puede producir una unidad de vino con sólo $80/120 \times 100$, 67%, del esfuerzo inglés mientras que se necesita $90/100 \times 100$, ó 90%, del esfuerzo inglés para producir una unidad de ropa. Por lo tanto — Portugal es comparativamente más eficiente en la producción de vino que de ropa.

Análogamente, Inglaterra tiene una desventaja absoluta en la producción de los dos bienes, pero una ventaja comparativa en la producción de ropa porque aunque necesitan $120/80 \times 100$ ó 150%, del esfuerzo portugués para los ingleses al hacer una unidad de vino, y sólo les toma — $100/90 \times 100$, ó 111%, del esfuerzo portugués el hacer una unidad de tela.

Por lo tanto, debido a que la desventaja absoluta de Inglaterra es mayor en la producción de vino, ésta tiene una ventaja comparativa en la producción de tela.

Ahora profundicemos en el significado del término "ventaja comparativa". Para poder hablar de la ventaja comparativa debe haber por lo menos dos países y dos bienes. Comparamos el radio del costo de producción de un bien en ambos países ($80:12$), con el radio del costo de producción del otro bien en ambos países ($90:100$).

En tanto estos dos radios difieran, un país tiene una ventaja comparativa en la producción de uno de los dos bienes, mientras el otro país tiene una ventaja comparativa en la producción del otro bien. En tanto este sea el caso, ambos países se beneficiarán del comercio, sin impor—

**TESIS CON
FALLA DE ORIGEN**

tar el hecho de que uno de los países pueda tener una desventaja absoluta en las líneas de producción.

Fué en el cuidadoso razonamiento acerca de estos radios en el cual Ricardo, y los economistas clásicos apoyaron sus argumentos acerca de los beneficios del Comercio Internacional.

Según este razonamiento en México tenemos abundantes factores de la producción como una gran cantidad de minerales, petróleo, tierras fértiles y climas favorables para la producción agrícola, y mano de obra en exceso, todo esto nos da una ventaja comparativa sobre muchos países y en algunos casos una ventaja absoluta como en el caso del petróleo.— Estas circunstancias indican la factibilidad de convertir a México en un país exportador y abren las puertas al ingreso de valiosas divisas necesarias para el desarrollo y el cumplimiento de los compromisos financieros para con el exterior.

1.1.2 LA DISTRIBUCION DE LOS RECURSOS.

Es muy importante la forma desigual en la que están distribuidos los recursos naturales y los factores de la producción a lo largo del planeta. Esta inequidad da lugar a la existencia del comercio, un comercio que al estar dividido el mundo en naciones con fronteras políticas y geográficas, adquiere un carácter internacional.

Estas desigualdades pueden ser cualitativas, cuantitativas, o geográficas, por ejemplo, un país puede tener un clima tropical mientras otro lo tiene desértico, o bien uno puede tener una alta tecnología y otro no, o tal vez en uno exista mano de obra en abundancia y en el otro grandes recursos naturales y poca población. Existe una gran variedad de diferencias, por lo que es necesario esclarecer mediante un modelo teórico ejemplificado, las razones por las cuales conviene el comercio internacional, así como el beneficio que se deriva de esta actividad, — en el inciso anterior expusimos la teoría de Adam Smith y de David Ricardo, ahora para poder explicar los beneficios que se obtienen con la existencia de desigualdades en la dotación de recursos y factores de la producción en los diversos países, haremos referencia al modelo teórico

de Heckscher - Ohlin³, dos economistas de principio de siglo, que a diferencia de Ricardo permiten dos o más factores de producción en la elaboración de un bien.

Para comenzar seguiremos hablando de dos países (para el caso de esta exposición serán Estados Unidos E.U., y Gran Bretaña G.B.) y de dos bienes, en este caso serán (acero y textiles). Tendremos dos insumos o factores de producción "mano de obra" y "capital". Supongamos que ambos insumos son de igual calidad en ambos países. Además, que cualquier bien dado tiene la misma relación de insumo producto (su función de producción) en los dos países. Específicamente dejemos que una unidad de acero sea producida en E.U. y G.B., por cualquiera de las combinaciones de mano de obra y capital del cuadro 1.2 A, (o por cualquier otra combinación suavemente interpolada entre aquellas listadas); así como una unidad de textiles puede ser producida en ambos países con cualquier combinación alternativa del cuadro 1.2B.

Un supuesto adicional es que para producir dos unidades de un bien, ambos insumos deben ser duplicados, para tres unidades de un producto, los insumos deben ser triplicados, y así sucesivamente. En pocas palabras, las condiciones físicas de la producción son idénticas en los países: 1.- Los insumos son cualitativamente homogéneos, y 2.- Las funciones de producción son internacionalmente uniformes, con rendimiento constante a escala.

Las bases inmediatas del comercio son las diferencias relativas en los precios monetarios de los bienes, y si asumimos mercados tomadores de precios, el precio de equilibrio de un bien será igual a su costo de producción. El costo de producción es igual a la suma de los pagos

3. Armen A. Alchian, William R. Allen, University Economics: Elements of Inquiry (3a. ed. Wadsworth Publishing Company, Inc. California, -- 1972) p. 746.

TESIS CON
FALLA DE ORIGEN

CUADRO 1.2

COMBINACIONES ILUSTRATIVAS REQUERIDAS DE MANO DE OBRA Y CAPITAL -
EN E.U. Y G.B. PARA PRODUCIR UNA UNIDAD DE:

<u>A</u>		<u>B</u>	
<u>MANO DE OBRA</u>	<u>CAPITAL</u>	<u>MANO DE OBRA</u>	<u>CAPITAL</u>
3	17.75	7	14.25
4	13	8	9.5
5	10	9	6
6	8	10	4
7	6.75	11	2.5
8	6	12	1.75

a los factores de la producción. Finalmente, el pago a los insumos es - igual al número de unidades de mano de obra usadas multiplicando por el - precio por unidad de mano de obra más el número de unidades de capital mul- tiplicado por el precio del capital.

¿Cuál de las combinaciones de mano de obra y capital que puedan ser usadas en la producción de una unidad de acero o textiles realmente se- rá usada? y ¿ podrá ser usada la misma combinación de insumos en ambos - países, para producir un bien dado?. Como ya sabemos, la combi- nación de insumos más barata para producir un bien dado está determi-

TESIS CON
FALLA DE ORIGEN

nada por los precios relativos de los factores. Comenzando con el -- par de insumos más baratos en la producción de un cierto producto, si el precio del capital aumenta relativamente al precio de la mano de -- obra, ese producto puede ahora ser producido de una manera más barata utilizando menos capital y sustituyendo mano obra adicional.

Dada la función tecnológica de producción, entonces, los precios relativos de los factores determinan la combinación de más bajo costo de los insumos. ¿Entonces qué determina los precios relativos de -- los factores?. En tanto la oferta y la demanda de los factores afectará los precios en un mercado de insumos de tomadores de precios, se asume generalmente que las condiciones de oferta varían más que la -- demanda de región a región y predominan en el establecimiento del -- equilibrio en los precios. Si el país A tiene mucho capital y no -- tanta mano de obra en comparación con el país B, entonces la presun--ción es que el precio del capital en relación al precio de mano de -- obra será menor en el país A que en el país B, en ausencia de comercio internacional. Por lo que en un modelo de dos países, definiremos -- el país "abundante en capital" (relativamente) como el país en el que la razón, (precio de la mano de obra), (precio del capital) inicial--mente es mayor; y, necesariamente, el otro país es "abundante en mano de obra", con una más baja razón, precio de mano de obra a precio de capital.

Sabemos, que los precios difieren en su dotación y acumulación -- relativa de recursos o factores, por lo que podemos esperar encontrar diferencias en los precios relativos de los factores de país a país -- antes de que estos países comiencen a comerciar entre sí. Y si los precios relativos difieren internacionalmente, lo mismo sucederá con la combinación de factores utilizada en la producción de un cierto -- bien.

El cuadro 1.3 se compone de ciertos datos hipotéticos con el -- fin de ilustrar el argumento. En la situación inicial antes de -- abrirse al comercio exterior, los precios del acero en E.U. y G.B. -- son de \$87 y L34, respectivamente, y los precios de los textiles son

ANÁLISIS CON
FALLA DE ORIGEN

CUADRO 1.3

COMBINACIONES Y PRECIOS DE LOS FACTORES, COSTOS Y TIPOS DE CAMBIO ANTES Y DESPUES DE ABRIR LAS ECONOMIAS AL COMERCIO INTERNACIONAL.

Precio de Los Factores	ACERO (UNA UNIDAD)						TEXTIL (UNA UNIDAD)			
	Cantidad		Costo		Cantidad		Costo			
	Del Factor		Total		Del Factor		Total			
EU	GB	EU	GB	EU	GB	EU	GB	EU	GB	

SITUACION INICIAL, ECONOMIA CERRADA AL COMERCIO.

Mano de obra	\$12	L3	4	6	\$48	L18	8	10	\$96	L30	EU: 1.431a=1t
Capital	\$ 3	L2	13	8	\$39	L16	9.5	4	\$28.5	L 8	GB: 1.118a=1t
					\$87	L34			\$124.5	L38	

SITUACION CON ECONOMIA ABIERTA AL COMERCIO.

Mano de obra	\$10	L4	5	5	\$50	L20	9	9	\$90	L36	
Capital	\$ 4	L1.6	10	10	\$40	L16	6	6	\$24	L 9.6	Mundial 1.267a=1t
					\$90	L36			\$114	L45.6	

NOTA:

\$=Dólares

L=Libras Esterlinas

TESIS CON
 FALTA DE ORIGEN

\$124.5 y L38. Para determinar si cada país es más barato en un bien - (y por lo tanto más caro en el otro), podemos obtener primero los precios relativos domésticos, es decir, el tipo de cambio acero - textiles en E.U. y en G.B. En E.U., el precio del acero es de \$87 y el precio de los textiles es de \$124.5; por consiguiente, se requiere $124.5/87 = 1.431$ unidades de acero para igualar (para tener el mismo valor de mercado) una unidad de textiles, ó $1.431a = 1t$. En G.B. el tipo de cambio doméstico es de $1.118a = 1t$. Como vimos al principio del capítulo si los tipos de cambio domésticos difieren estando el país cerrado al comercio, realizar comercio internacional puede ser mutuamente ventajoso en los términos comprendidos entre los tipos de cambio domésticos. - Bajo estas circunstancias, los textiles son más baratos (en términos de acero) en G.B., y G.B. exportará textiles, si es que exporta algo; y - acero, siendo más barato (en términos de textiles) en E.U., es el bien potencial para exportar de E.U.

También hemos visto que el tipo de cambio entre las dos monedas - (\$ y L) debe localizarse entre los límites de los dos tipos de cambio domésticos a fin de que exista intercambio bilateral. Estos límites - son aquellas razones o tasas las cuales igualarían los precios de un - bien o del otro en ambos países.

Por lo tanto, tenemos que el tipo de cambio debe estar entre $\$87 = L34$, ó $\$2.559 = L1$, y $\$124.5 = L38$, ó $\$3.276 = L1$. Si por ejemplo el tipo de cambio es de $\$3 = L1$, entonces los textiles de G.B. tienen un - precio al equivalente de $(38 \times 3 =) \$114$; y con el acero en E.U. a \$87, en términos de intercambio sería $114/87 = 1.310$ de acero por unidad de textiles.

El nuevo problema que enfrentamos es el de ver qué determina los - precios (costos) del acero y textiles en cada país.

Inicialmente, una "unidad" de mano de obra es cuatro veces más cara que una "unidad" de capital en E.U. (\$12 comparado contra \$3) y solo una y media veces más caro que en G.B. (L3 comparado contra L2).

La razón del precio de mano de obra (l) al precio del capital (k) en E.U. - $(P_l/P_k)_{E.U.}$ - es mayor que la misma razón en G.B. - $(P_l/P_k)_{G.B.}$ -.

Por definición, dado que $(P_l/P_k)_{E.U.} > (P_l/P_k)_{G.B.}$ los E.U. son (relativamente) abundantes en capital, y G.B. es (relativamente) abundante en mano de obra.

No debemos fijarnos nada más a la dotación relativa de factores - de los países (y por lo tanto a los precios relativos de los factores), sino también a los requerimientos de factores de los dos bienes. Con las razones iniciales de precios de factores, el acero es (relativamente) "intensivo en capital", y los textiles son "intensivos en mano de obra". Es decir, la razón de la cantidad o monto de capital utilizado a la cantidad de mano de obra utilizada en la producción de una unidad de acero, es mayor que la razón capital/mano de obra en la producción de textiles. Esto sucede en el caso de ambos países (en E.U., $13/4 = 9.5/8$, y en G.B., $8/6 = 4/10$). Aún cuando el acero sea intensivo en capital en los dos países, una unidad de acero es producida con diferentes combinaciones de mano de obra y capital en E.U. y G.B., debido a la diferencia en los precios relativos de los factores: ya que el capital es relativamente barato en E.U., los Estados Unidos utilizan una mayor razón de capital a mano de obra en ambos bienes que la utiliza G.B. --

Aunque mientras las combinaciones particulares de insumos varían en tanto varían los precios relativos de los insumos, el acero será intenso en capital en ambos países con cualquier razón de precio de los factores. Y el bien intensivo en capital (acero) puede ser producido más barato en el país que es más abundante en capital (E.U.) -- Nos encontramos ahora en posición de resumir esta teoría de las bases del comercio:

1. La base inmediata es la diferencia en los tipos de cambio -- domésticos respectivos ($1.431a = 1t = 1.118a = 1t$).

2. El tipo de cambio doméstico está determinado por los precios domésticos de los bienes ($124.5/87 = 1.431$ y $38/34 = 1.118$).

3. El precio de un bien es igual a su costo, el cual es igual a las cantidades de los insumos utilizados, multiplicados por sus precios respectivos (por ejemplo: para la producción de acero en E.U., - $(12 \times 4 + 3 \times 13 = 87)$).

4. Un país será un relativo productor de bajo costo y exportador del bien que se produce con relativamente grandes cantidades de su abundante relativo (barato) factor (E.U. es abundante en capital, con el capital relativamente barato, y tiene menores precios en la producción de acero, la cual es intensiva en capital; y la G.B. que tiene mano de obra relativamente barata, exportará el bien intensivo en mano de obra, textiles).

La teoría y el sentido común nos hacen estar de acuerdo con Heckscher y Ohlin, sin embargo, la teoría económica se basa en supuestos que a veces no se pueden aplicar como reglas generales y entonces aparecen casos paradójicos como el descubierto por el economista Leontief, quien nos explica la existencia de ciertos factores que alteran radicalmente los patrones de comportamiento del comercio.

Los gustos de un pueblo y sus hábitos de consumo, o bien divergencias en estado de la tecnología, son algunos de los factores que pueden afectar estos patrones de comportamiento del comercio.

Veamos el caso de la paradoja de Leontief: obviamente E.U. es un país que está dotado de mayor capital por trabajador que cualquier otro país. Por lo tanto, según el teorema de Heckscher-Ohlin, las exportaciones de E.U. requerirán más capital por trabajador, que los bienes competitivos de importación de E.U., pero las cifras mostraron que las importaciones demandaban 30% más capital por trabajador que las exportaciones; lo que significa que los E.U. tienen un patrón de comercio exterior de un país rico en mano de obra. Cálculos similares se hicieron para Japón, Canadá y la India, encontrándose con los mismos resultados paradójicos por que los economistas buscaron explicaciones que conciliaran la realidad con la teoría, entre algunas de sus explicaciones están las siguientes:

1. La alta efectividad de la mano de obra de E.U.
2. La posibilidad de que E.U. es un gran consumidor de bienes intensivos en capital.
3. La importancia de la investigación y el desarrollo en las exportaciones de E.U.
4. La restricción de importaciones intensivas en mano de obra impuestas por las tarifas y aranceles en E.U.

TESIS CON
FALLA DE ORIGEN

México es un país con abundancia en mano de obra y consecuentemente según Hecksher y Ohlin debemos ser un país que exporta bienes intensivos en mano de obra.

En el caso de México esto se ve claramente en el renglón de servicios por transformación de la Balanza de pagos. Este renglón se refiere a las maquiladoras que existen a lo largo de las fronteras y en algunos puntos específicos del país, así como a las exportaciones temporales, el crecimiento de este sector refleja los razonamientos de Hecksher y Ohlin y nos da un ejemplo claro de la teoría en la práctica. Aunque las industrias competitivas no son generalmente las intensivas en mano de obra, México debe inclinarse a exportar productos en los que los factores necesarios para su producción se encuentran en abundancia en el país, lo cual repercutirá en una ventaja comparativa de estos productos en el exterior, por lo -- que podemos concluir que México debe producir y exportar aque-- llos bienes que requieran para su producción, factores intensivos que se encuentran en abundancia en el país.

1.2 LA EVOLUCION DEL COMERCIO INTERNACIONAL.

El sector externo de una economía se representa con la balanza de pagos.

Dentro de esta Balanza de pagos hay dos cuentas muy importantes, la cuenta corriente y la cuenta de capital.

La cuenta corriente registra como exportaciones los ingresos devengados de la venta al extranjero de bienes y servicios, y como importaciones los pagos de bienes y servicios -- adquiridos en el extranjero.

La cuenta de capital mide el flujo de fondos para la compra de activos en el extranjero y el flujo de fondos que se genera con la compra de activos domésticos por parte de los extranjeros.

TESIS CON
FALLA DE ORIGEN

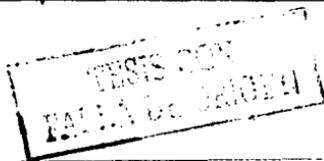
Esta tesis se concentra en los registros de la cuenta -- corriente, también llamada la Balanza comercial.

El conjunto de las exportaciones y de las importaciones de un país se compone de varios renglones que, a grandes rasgos se pueden dividir en: bienes de consumo, bienes de producción, bienes de inversión y materias primas o recursos naturales. El porcentaje de participación de estos renglones en el total de las exportaciones o las importaciones de un país, está determinado por diversos factores, de los cuales ya hemos mencionado algunos como la dotación de recursos del país, su nivel tecnológico, su abundancia de capital o de mano de obra, las preferencias de los consumidores, su situación geográfica, pero además el grado de desarrollo de su economía tiene mucho que ver, así como sus políticas de desarrollo y sus políticas comerciales hacia el exterior; estos últimos factores juegan un papel muy importante tanto en la composición de las importaciones como en la de las exportaciones.

Con motivo de esta tesis, presentamos el caso de México en el reciente pasado, comentando la evolución del sector externo. Primero se muestra la magnitud de las exportaciones (X) y las importaciones (M) en relación al producto interno bruto (PIB), se hace notar que la cuenta de capital no se toma en consideración ya que no existe relación directa de esta con el PIB debido a que esta cuenta involucra transferencias de activos financieros y no producción.

CUADRO 1.4: EXPORTACIONES E IMPORTACIONES EN RELACION AL PRODUCTO INTERNO BRUTO.

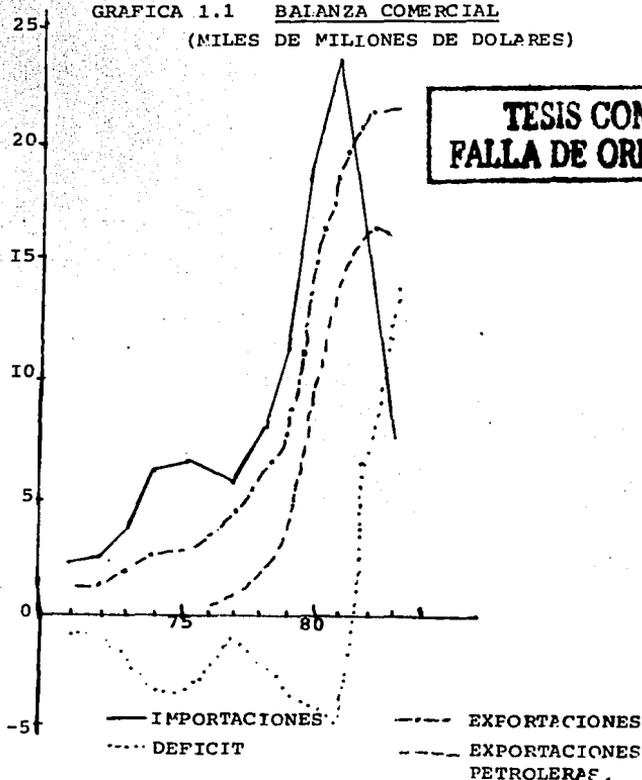
	1977	1981	1982	1983
$\frac{M}{PIB}$	6 %	13 %	7.7 %	4.3 %
$\frac{X}{PIB}$	3.7 %	4.5 %	4.6 %	5.4 %



La relación M/PIB ha sido, tradicionalmente, mayor que X/PIB sin embargo, este déficit que se muestra a lo largo del cuadro 1.5 fué revertido debido a la devaluación de fines de 1981, creando un superávit, este excedente ha servido para poder hacer los pagos de la deuda, mientras que anteriormente los déficits sólo servían para incrementarla.

La causa para este superávit no se debió a un gran incremento en las exportaciones sino a un desplome de las importaciones como se puede ver en la gráfica 1. 1

GRAFICA 1.1 BALANZA COMERCIAL
(MILES DE MILLONES DE DOLARES)



CUADRO 1.5: IMPORTACIONES Y EXPORTACIONES DE MERCANCIAS 1973 - 1983.

COMERCIO EXTERIOR

(Millones de dólares)

	1973	1974	1975	1976	1977	1978	1979	1980	1981	1982	1983
Importación de mercancías	3,892.4	6,148.6	6,699.4	6,299.9	5,704.5	7,917.5	11,985.6	18,572.2	23,929.6	14,421.6	7,720.5
Exportación de mercancías ¹	2,071.7	2,853.2	3,062.4	3,655.5	4,649.8	6,063.1	8,798.2	15,307.5	19,419.6	21,006.1	21,398.8
Saldo	-1,820.7	-3,295.5	-3,637.0	-2,644.4	-1,054.7	-1,854.4	-3,187.4	-3,264.7	-4,510.0	6,584.5	13,678.3

1 La exportación incluye revaluación.

FUENTES: Banco de México, S.A., Informe anual 1980, y Balanza de pagos, Indicadores económicos Banco de México, S.A.

TESIS CON
FALLA DE ORIGEN

El dramático incremento en las exportaciones de 1976 - a 1981 se debió al gran dinamismo de las exportaciones petroleras, ésto se puede observar en la misma gráfica y confirmar con los datos del cuadro 1.6, además estos resultados confirman la teoría económica de precios y tipo de cambio como por ejemplo podemos ver como la devaluación de 1981 disminuyó las importaciones e incrementó el ritmo de crecimiento de las exportaciones, al mismo tiempo podemos ver como se estabiliza - el incremento en las exportaciones petroleras al llegar al tope de la plataforma de producción establecida por el gobierno de México.

Por otro lado vemos como según los datos del período -- de 1979 a 1982 para el renglón de las manufacturas disminuyeron en su ritmo de crecimiento, ya que la inflación en México se hacia más fuerte y se perdía competitividad en el extranjero.

El vertiginoso aumento en las exportaciones de petróleo no pudo igualar al de las importaciones debido esto, a que en gran medida la sobrevaluación del peso impulsó más las importaciones que eran cada vez más baratas creando déficits que -- debían de ser cubiertos con una creciente deuda externa, como se muestra en gráfica 1.2 y en la gráfica 1.1 y la cual se cuadruplico de 1975 a 1981.

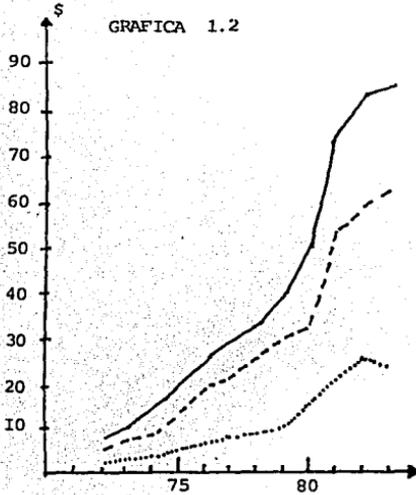
Cometiendo las autoridades el mismo error durante 2 - -- sexenios manteniendo el tipo de cambio prácticamente fijo cuando la inflación doméstica era mucho mayor que la del exterior, recurrieron al endeudamiento externo para sostener el tipo de cambio, ocasionando violentas devaluaciones en los períodos -- más debiles, agravando más la crisis. Estas devaluaciones -- del peso que se muestran en la gráfica 1.3 tienden a darle mayor competitividad a los productos mexicanos vía precios y a encarecer las importaciones para disminuir su consumo y así poder equilibrar la Balanza de pagos.

El problema principal era que México, que tradicionalmen-

TESIS CON
FALLA DE ÓPICOEN

TESIS CON FALLA DE ORIGEN

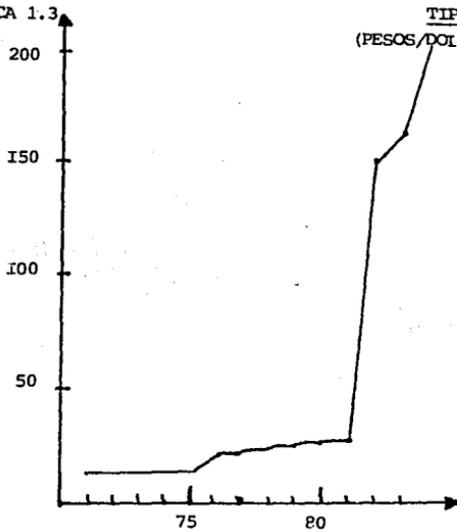
GRAFICA 1.2



DEUDA EXTERNA
(MILES DE MILLONES DE DOLARES)

— DEUDA EXTERNA TOTAL
- - - DEUDA EXTERNA SECTOR PUBLICO
..... DEUDA EXTERNA SECTOR PRIVADO

GRAFICA 1.3



TIPO DE CAMBIO *
(PESOS/DOLAR A FIN DE AÑO)

* A PARTIR DE 1982 CORRESPONDE AL TIPO DE CAMBIO COMPROLATO.

CIADRO 1.6

ESTRUCTURA DE LAS EXPORTACIONES *

(millones de dólares)

	1973	1974	1975	1976	1977	1978	1979	1980	1981	1982	1983
Total	2,071.7 -	2,853.2 (37.8)	3,062.4 (7.3)	3,655.5 (19.4)	4,649.8 (27.2)	6,063.1 (30.4)	8,798.2 (45.1)	15,307.5 (74.0)	19,419.6 (26.9)	21,006.1 (8.2)	21,398.8 (1.9)
Petroleras **	24.8 (1.2) -	123.1 (4.3) (396.4)	437.8 (14.3) (225.6)	539.9 (14.7) (23.3)	993.4 (21.3) (84.0)	1,773.6 (29.2) (78.5)	3,764.6 (42.8) (112.3)	9,878.4 (64.5) (162.4)	14,573.3 (75.0) (47.5)	16,477.2 (78.4) (13.1)	16,001.6 (74.8) (-2.9)
Agropecuarias	904.3 (43.6) -	854.0 (29.9) (-5.6)	892.2 (29.1) (-4.5)	1,751.1 (47.9) (96.3)	1,312.7 (28.2) (-25.0)	1,500.9 (24.7) (14.3)	1,778.6 (20.2) (18.5)	1,544.2 (10.1) (-13.2)	1,480.9 (7.6) (-4.1)	1,233.2 (5.9) (-16.7)	1,284.8 (6.0) (4.2)
Extractivas	182.4 (8.8) -	375.9 (13.1) (106.1)	207.6 (6.7) (-44.8)	209.2 (5.7) (0.8)	217.0 (4.6) (3.7)	212.5 (3.5) (-2.1)	317.3 (3.6) (49.3)	502.9 (3.3) (58.5)	677.3 (3.5) (34.7)	501.6 (2.4) (-25.9)	446.9 (2.1) (-10.9)
Manufactureras	960.2 (46.3) -	1,499.8 (52.5) (56.2)	1,524.5 (49.8) (1.6)	1,729.5 (47.3) (13.4)	2,125.1 (45.7) (22.9)	2,574.0 (42.5) (21.1)	2,936.0 (33.4) (14.1)	3,378.7 (22.1) (15.1)	2,688.2 (13.8) (-20.4)	3,017.6 (14.4) (12.3)	3,665.5 (17.1) (21.5)

FUENTES: Banco de México, S.A., Balanza de pagos, Estadísticas históricas, 1970-1978, e indicadores oportunos - de comercio exterior, diciembre de 1980, indicadores económicos Banco de México, S. A.

* El primer parentesis muestra el porcentaje del total y el segundo muestra la tasa de crecimiento porcentual sobre el año anterior .

** Estos datos incluyen petróleo crudo y sus derivados.



te exportaba excedentes no tenía la capacidad exportadora para utilizar al máximo las oportunidades ofrecidas por un ventajoso tipo de cambio.

La composición de las exportaciones es decir, la participación de cierta rama de la producción en el total de las exportaciones tuvo un fuerte grado de evolución en la década pasada.

El cuadro 1.6 nos muestra el vertiginoso aumento en las exportaciones petroleras pasando de ser la más pequeña partida en 1973, a ser el renglón dominante en el total de las exportaciones desde 1979 creando una dependencia excesiva en un producto cuyo precio internacional no está bajo nuestro control y cuya fluctuación atenta contra la soberanía de México ya que se cuenta en gran medida con las divisas generales por el petróleo para el servicio de la deuda externa.

Esta es una de las causas principales por las que se deben apoyar las exportaciones no petroleras ya que ésto nos daría más estabilidad en nuestro sector externo disminuyendo el impacto de la volatilidad del precio del petróleo.

A continuación se presentan algunas conclusiones y recomendaciones derivadas de este breve análisis del sector externo mexicano.

- El superávit logrado a partir de la devaluación de 1981 debe ser reforzado incentivando aún más, las exportaciones, ya que las exportaciones petroleras llegaron a su tope, estos incentivos deben estar dirigidos a las exportaciones no petroleras, dando así a México un mayor y más estable control sobre la obtención de divisas necesarias para el servicio de la deuda y el fomento del desarrollo económico del país. Las importaciones deben controlarse fomentando la producción nacional de bienes básicos de capital y con énfasis especial en el desarrollo de tecnología propia.

- Debido al gran tamaño de la deuda externa y a la falta -

TESIS CON
FALLA DE ORIGEN

de estabilidad de las tasas internacionales de intereses y el precio del petróleo, México sólo cuenta con el control de sus importaciones y con el fomento de sus exportaciones no petroleras como instrumentos para asegurar un desarrollo económico en el futuro.

La deuda externa deberá manejarse con mucho cuidado pensando siempre que un continuo superávit en cuenta corriente -- ayudará a minimizar la contratación de deuda externa adicional y facilitará su reestructuración y refinanciación.

- En conclusión hay mucho que hacer en el sector externo de México, siendo grandes los beneficios que se pueden derivar de acertadas políticas en este sector.

1. 3 LA COMPETITIVIDAD DE LOS PRODUCTOS EN EL EXTRANJERO

Es muy importante considerar ciertos factores que determinan la competitividad de un producto en el mercado internacional, ya que de una acertada evaluación de estos factores depende el éxito que pueda tener este producto compitiendo con los demás.

Acontinuación, se expondrán características de puntos - específicos importantes que se deben considerar para la correcta evaluación de la competitividad de un bien o un servicio en el extranjero.

1.3.1. EL PRECIO.

El precio de un bien o un producto que se pretenda comercializar internacionalmente, es el factor más importante a considerar ya que está simple figura, será la de mayor peso cuando un cliente potencial tome una decisión a favor o en contra de la adquisición del producto, decimos que es la de mayor peso, ya que existen otros factores como la calidad, la cantidad, los productos similares y otros que también influenciarán la decisión de nuestro posible cliente, aunque con menor impacto que el precio del artículo.

La mayoría de los recursos naturales, artículos manufacturados y servicios, tienen un alto grado de competencia en el mercado internacional por parte de productos extranjeros - y aún los nacionales, por lo que la determinación del precio es muy semejante al caso de la determinación de precios en la teoría económica de la competencia perfecta que a continuación expondremos brevemente.

Más adelante consideraremos los casos en que estos recursos, bienes o servicios, por su escasez o alto grado de tecnología, obtienen sus precios de acuerdo al modelo monopólico de determinación de precios.

TESIS CON
FALLA DE ORIGEN

1.3.1.1 LOS PRECIOS EN LA COMPETENCIA PERFECTA.⁴

La competencia perfecta es el modelo económico de un mercado que posee las características siguientes: cada agente económico actúa como si los precios estuviesen dados, es decir, cada uno de ellos actúa como un tomador de precios; el producto es homogéneo; hay libre movilidad de recursos, incluida la libre entrada y salida de las empresas productoras; y todos los agentes económicos que intervienen en el mercado poseen un conocimiento completo y perfecto.

Ahora explicaremos dos enfoques que el productor debe tomar en cuenta a fin de lograr un beneficio máximo cuando los precios están fijos.

Suponemos que cada empresa ajusta su nivel de producción en forma tal que se eleve al máximo el beneficio obtenible con sus operaciones. Dado que el beneficio es la diferencia entre el ingreso total por ventas y el costo total de la producción, aquél se eleva al máximo en el nivel de producción donde es máximo el excedente del ingreso sobre el costo (o donde se reduce el mínimo el exceso del costo sobre el ingreso).

Veamos el ejemplo del cuadro 1.7 que representamos en la gráfica 1.1.

Las primeras dos columnas del cuadro indican una curva de demanda para un producto en competencia perfecta. El precio del mercado es \$5; el productor puede vender todas las unidades que quiera a este precio. El producto de las columnas uno y dos, nos da el ingreso total que aparece en la columna tres. La línea recta de la gráfica 1.1 representa dicho ingreso total. Adviértase que la curva del ingreso total siempre será una línea recta en el caso de la competencia perfecta, porque el precio no cambia con la cantidad vendida. En la gráfica 1.1 representamos el costo total por una línea curva. El beneficio -la diferencia entre el ingreso total y el costo total- aparece en la última columna del cuadro 1.7, y lo representamos por la distancia positiva o negativa que existe entre las curvas de ingreso total y costo total, en la siguiente - -

4. C.E. Ferguson, J.P. Gould, Teoría Microeconómica. Trad. Eduardo L. Suárez (México, D.F.: Fondo de Cultura Económica, 1978) p. 228.

TESIS CON
FALLA DE ORIGEN

CUADRO 1.7

Ingresos, coste y beneficio de una empresa hipotética

Precio del mercado	Nivel de producción y ventas	Ingreso total	Coste fijo total	Coste variable total	Coste total	Beneficios
\$5.00	1	\$5.00	\$15.00	\$2.00	\$17.00	-\$12.00
5.00	2	10.00	15.00	3.50	18.50	- 8.50
5.00	3	15.00	15.00	4.50	19.50	- 4.50
5.00	4	20.00	15.00	5.75	20.75	- 0.75
5.00	5	25.00	15.00	7.25	22.25	+ 2.75
5.00	6	30.00	15.00	9.25	24.25	+ 5.75
5.00	7	35.00	15.00	12.50	27.50	+ 7.50
5.00	8	40.00	15.00	17.50	32.50	+ 7.50
5.00	9	45.00	15.00	25.50	40.50	+ 4.50
5.00	10	50.00	15.00	37.50	52.50	- 2.50

TESIS CON
FALLA DE ORIGEN

gráfica 1.1. El beneficio es negativo al principio, se vuelve positivo, y finalmente es negativo de nuevo. En la gráfica 1.1 las áreas sombreadas indican los niveles de producción en que el beneficio es negativo (se incurre en pérdidas).

Tanto en el cuadro como en la gráfica, se aprecia que el beneficio máximo es \$7.50 que se alcanza con una producción de siete y ocho unidades. La aparente indeterminación del nivel de producción es atribuida a los datos discretos utilizados en este ejemplo hipotético. Si usáramos datos continuos, resultaría evidente que la producción de máximo beneficio es de ocho unidades por período. Esto es así, porque la distancia — que separa a las dos curvas se hace máxima en el punto en que las tangentes a ellas tienen la misma pendiente. De las dos tangentes que aparecen en la gráfica 1.1, se advierte fácilmente que las pendientes sólo son iguales cuando la producción es de ocho unidades por período.

El enfoque del costo y el ingreso totales es útil en algunas situaciones, pero no nos lleva a una interpretación analítica de la conducta empresarial. Para ello, debemos utilizar el conocido enfoque marginal.

Definimos al ingreso marginal como el precio de mercado, y al costo marginal como el aumento o cambio en el costo variable total, el cual es igual al número de unidades de insumo variable que se utilizan multiplicado por el precio unitario del insumo.

Aplicando estos métodos a los datos del cuadro 1.7, obtendremos la información que aparece en el cuadro 1.8.

Las columnas uno y dos contienen los datos de la curva de demanda o de ingreso marginal, que son idénticos para una empresa que opera en un mercado de competencia perfecta. En la columna tres aparecen las cifras del coste marginal, y en la cuatro las del coste medio o unitario que calculamos a partir de los datos de la columna seis del cuadro 1.7, en la columna cinco anotamos el beneficio unitario, o sea, la diferencia entre el precio y el coste medio total. Por último, en la columna seis aparece el beneficio total, es decir, la diferencia entre el ingreso y el coste totales.

Al igual que en el caso anterior, el beneficio máximo corresponde — al nivel de producción y ventas de siete u ocho unidades por período.

**TESIS CON
FALLA DE ORIGEN**

CUADRO 1.8

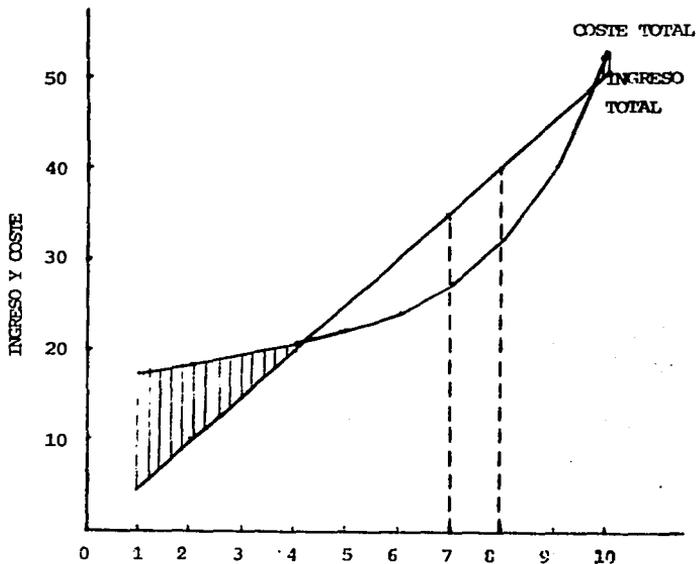
Ingreso marginal, coste marginal y beneficio

Producción y venta	Ingreso marginal o precio	Coste marginal	Coste medio total	Beneficio por unidad	Beneficio total
1	\$5.00	\$2.00	\$17.00	-\$12.00	-\$12.00
2	5.00	1.50	9.25	- 4.25	- 8.50
3	5.00	1.00	6.50	- 1.50	- 4.50
4	5.00	1.25	5.19	- 0.19	- 0.75
5	5.00	1.50	4.45	+ 0.55	+ 2.75
6	5.00	2.00	4.04	+ 0.96	+ 5.75
7	5.00	3.25	3.93	+ 1.07	+ 7.50
8	5.00	5.00	4.06	+ 0.94	+ 7.50
9	5.00	8.00	4.50	+ 0.50	+ 4.50
10	5.00	12.00	5.25	- 0.25	- 2.50

99 315 0000
 FALDA DE JERGEN

El beneficio unitario se eleva al máximo con siete unidades de producción; pero esto no tiene importancia, porque al empresario le interesa el beneficio total.

Representamos los datos del cuadro 1.8 en la gráfica 1.2. Es claro que el equilibrio a corto plazo de la empresa se alcanza en el punto E, donde el coste marginal es igual al ingreso marginal. O bien, dado que el ingreso marginal es igual al precio para un productor en competencia perfecta, el equilibrio a corto plazo ocurre al nivel de producción en que el coste marginal es igual al precio.

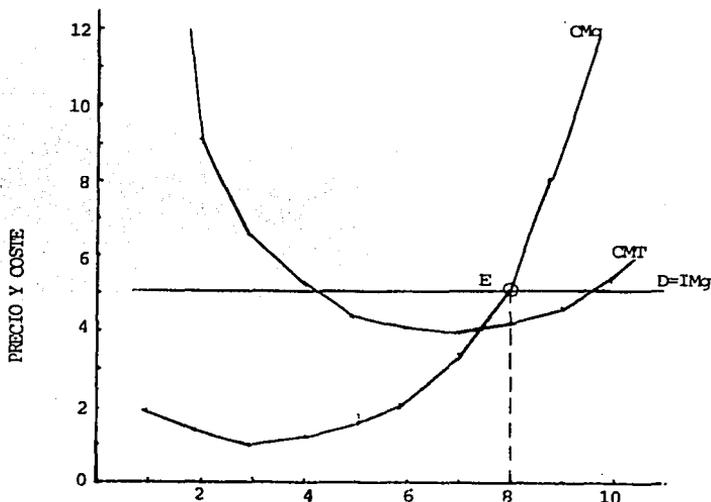


GRAFICA 1.4 Elevación del beneficio al máximo, siguiendo el método del ingreso al coste total.

La mayoría de los productos de exportación tienen un alto grado de competencia, por lo que en la realidad, el mercado internacional es un mercado para compradores y esto hace que el precio de un bien esté determinado en este mercado internacional convirtiendo a los exportadores en tomadores de precios, es decir, que los productores deben vender sus productos al precio internacional, que es un precio ya dado, y que la forma en que pueden competir es por medio de la calidad de su producto y reduciendo sus costos.

Se debe buscar darle a los productos un mayor valor agregado, ya que hay mayor volatilidad en los precios de los recursos naturales — que de los bienes manufacturados, es por esto que como en el caso del petróleo mexicano, se debe apoyar el desarrollo de la industria petroquímica con la finalidad de vender productos con mayor valor agregado.

El productor de un bien que tenga mucha competencia en el extranjero deberá saber que sus ingresos y el precio de sus productos dependerán más de los precios internacionales que su volumen de producción.



GRAFICA 1.5 Elevación del beneficio al máximo, siguiendo el método marginal.

1.3.12 DETERMINACION DEL PRECIO EN EL CASO DE MONOPOLIO⁵.

La "competencia perfecta" le proporciona al economista un modelo - de análisis muy útil, aunque las condiciones tan rigurosas del modelo - nunca se den en el mundo real. Casi lo mismo se puede decir del modelo de monopolio puro, del cual nos ocuparemos ahora. Las condiciones de este modelo también son rigurosas y resulta difícil, si no imposible, encontrar un monopolista puro en los mercados del mundo real. Sin embargo, muchos mercados se aproximan grandemente a la organización monopólica, y el análisis del monopolio a menudo explica muy bien la conducta que observan los empresarios.

Se dice que existe el monopolio puro cuando sólo hay un vendedor - en un mercado bien definido. De manera que desde el punto de vista de las ventas o el ingreso del monopolio y la competencia perfecta son extremos opuestos. No existe rivalidad en el caso del monopolio puro - por la sencilla razón de que no hay rivales.

Basamos el análisis de la competencia perfecta en dos supuestos - importantes: todos los empresarios intentan (o, por lo menos, actúan - como si intentaran) elevar al máximo el beneficio, y las empresas funcionan en un ambiente libre de controles externos. El análisis del - monopolio descansa en los mismos supuestos.

Al igual que la empresa de competencia perfecta, el monopolio obtiene el beneficio máximo cuando produce y vende al nivel de producción, donde es mayor la diferencia positiva entre el ingreso total y el coste total (o bien se reduce al mínimo la pérdida donde es menor la diferencia negativa). Para ilustrar el enfoque del ingreso y coste totales, véase el cuadro 1.9, y la gráfica 1.3.

El cuadro y la gráfica casi no necesitan explicación. Adviértase que el beneficio máximo (\$4.50) se obtiene al nivel de 50 unidades de - producción y ventas. Examinando el cuadro 1.9 vemos que este nivel de

5. C.E. Ferguson, J.P. Gould, Teoría Microeconómica. Trad. Eduardo L. Suárez (México, D.F. Fondo de Cultura Económica, 1978) p. 266.

TESIS CON
FALLA DE ORIGEN

CUADRO 1.9

Elevación del beneficio al máximo, siguiendo el método del ingreso y coste totales.

Producción y ventas	Precio	Ingreso total	Coste total	Coste medio total	Beneficio
5	\$2.00	\$10.00	\$12.25	\$2.45	\$-2.25
13	1.10	14.30	15.00	1.15	-0.70
23	0.85	19.55	18.25	0.80	+1.30
38	0.69	26.22	22.00	0.58	+4.22
50	0.615	30.75	26.25	0.53	+4.50
60	0.55	33.00	31.00	0.52	+2.00
68	0.50	34.00	36.25	0.53	-2.25
75	0.45	33.75	42.00	0.56	-8.25
81	0.40	32.40	48.25	0.60	-15.85
86	0.35	30.10	55.00	0.64	-24.90

THESIS U. N.
PALLA 177

CUADRO 1.10

Elevación del beneficio máximo, siguiendo el método de ingreso y coste marginales.

Producción y ventas	Precio	Ingreso total	Coste total	Ingreso marginal	Coste marginal	Beneficio
5	\$2.00	\$10.00	\$12.25	—	\$0.45	\$- 2.25
13	1.10	14.30	15.00	\$0.54	0.34	- 0.70
23	0.85	19.55	18.25	0.52	0.33	+ 1.30
38	0.69	26.22	22.00	0.44	0.25	+ 4.22
50	0.615	30.75	26.25	0.35	0.35	+ 4.50
60	0.55	33.00	31.00	0.23	0.48	+ 2.00
68	0.50	34.00	36.25	0.13	0.66	+ 2.25
75	0.45	33.75	42.00	-0.03	0.82	- 8.25
81	0.40	32.40	48.25	-0.23	1.04	-15.85
86	0.35	30.10	55.00	-0.46	1.35	-24.90

TESIS DE GRADUACIÓN
 FALTA DE ... EN

producción es menor que el correspondiente al coste unitario mínimo. - También es menor que el nivel de producción donde el ingreso se eleva al máximo, y que el nivel donde el precio es igual al coste marginal -- (un poco más de 60 unidades). Esta última condición es la "regla" para la elevación al máximo del beneficio en la competencia perfecta. Pero la misma no se aplica al monopolio, como se verá claramente en el enfoque marginal.

Habiendo introducido ya todos los conceptos fundamentales, empezamos esta subsección prosiguiendo el ejemplo que ya utilizamos antes. - El cuadro 1.10 proporciona los datos importantes que dibujamos en la gráfica 1.4.

En el monopolio se obtiene el beneficio máximo en el nivel de producción donde el coste marginal es igual al ingreso marginal. Los datos hipotéticos del cuadro 1.10 ilustran claramente esta posición.

Podemos concluir que un monopolista, o cualquier otro producto, -- elevará al máximo su beneficio, o reducirá al mínimo su pérdida, produciendo y vendiendo el nivel de producción donde el coste marginal es -- igual al ingreso marginal. La obtención de un beneficio o una pérdida depende de la relación que exista entre el precio y el coste medio total.

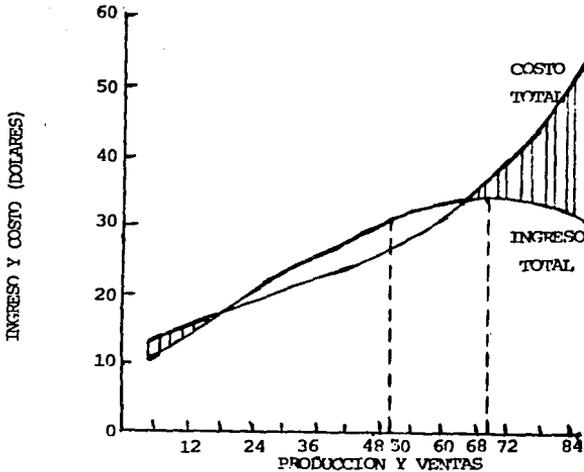
No existe el monopolio puro ya que no hay recursos únicos y que -- sean de un sólo país. Lo que si existe son diferentes grados de monopolio que más bien son llamados oligopolios y en donde se busca restringir la producción con el fin de mantener altos los precios. Un ejemplo específico sería el de la Organización de Países Exportadores de Petróleo (OPEP), quienes establecen cuotas o topes de producción con la finalidad de que la oferta de petróleo no sobrepase a la demanda y por consiguiente se mantengan estables los precios. México sigue la misma política -- de la OPEP y es así como establece su plataforma de producción.

Otro caso es el de la plata, México es el mayor productor de este -- metal, y para no afectar el precio, se regula su oferta y su extracción.

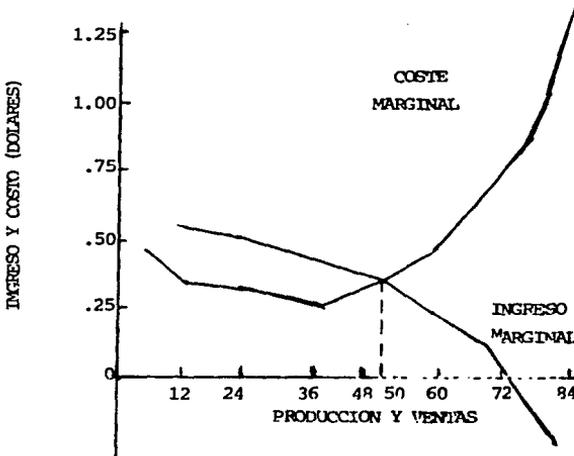
Las patentes también ofrecen características monopolíticas ya que pro

TESIS CON
FALLA DE ORIGEN

TESIS CON FALLA DE ORIGEN



GRAFICA 1.6 Elevación del beneficio al máximo, siguiendo el método del ingreso y coste totales.



GRAFICA 1.7 Elevación del beneficio al máximo, siguiendo el método del ingreso y coste marginales.

togen durante un tiempo dado, la producción de un cierto bien, pero durante ese tiempo sus posibles competidores desarrollan prototipos del producto, que entrarán a la venta en cuanto expire el plazo de la patente convirtiéndolo el mercado monopólico en uno de competencia.

1.3.2 EL TIPO DE CAMBIO.

El tipo de cambio es un factor que relaciona los precios domésticos con los internacionales, es decir, es el precio de la unidad monetaria extranjera en términos de la nacional.

Conociendo el tipo de cambio, si exportamos un bien a cierto país, nuestro cliente sabe perfectamente cuánto le está costando en su propio tipo de moneda, si nuestra moneda sufre una fluctuación, es decir, que la paridad de nuestra moneda en relación con la otra cambia, el precio del bien que exportamos cambia en términos de la moneda de nuestro cliente: si se deprecia nuestra moneda, le será más barato nuestro bien a nuestro cliente en términos de su moneda, y estará en condiciones de comprarnos más o ahorrar costos, sin embargo si es la moneda de nuestro cliente la que se deprecia, nuestro producto se volverá más caro en términos de su moneda y le será más difícil seguirnos comprando. Por lo que al fijar el tipo de cambio, las autoridades deben evitar una sobrevaluación ya que esto conduciría a un encarecimiento de las exportaciones, tal fue el caso con las exportaciones manufactureras mexicanas entre 1977 y 1982, esta medida implica también que se abaraten las importaciones y se provoca un desequilibrio en la balanza comercial, lo que conduce a una pérdida de poder adquisitivo para con el exterior y además detiene el proceso de sustitución de importaciones: también se debe evitar una subvaluación fuerte porque encarece demasiado las importaciones de bienes de capital y otros insumos necesarios para el desarrollo además de abaratar demasiado los productos de exportación. Se puede concluir de esta breve exposición, la función de modificador de precios internacionales que juegan los tipos de cambio, y se recomienda mantener el tipo de cambio con una ligera subvaluación que de competitividad a las exportaciones y que al mismo tiempo no encarezca las importaciones.

TESIS CON
FALLA DE ORIGEN

1.3.3 EL VOLUMEN.

El volumen o cantidad exportada es muy importante ya que a través de grandes volúmenes, podemos disminuir nuestros costos de exportación o bien podemos afirmar mercados en el extranjero. Al trabajar cada vez más grandes volúmenes podemos obtener mejores precios en transportes, comercialización, etc., al agotar las economías de escala podemos vender a varios clientes a diferentes precios. Al poder ofrecer nuestro producto a menores precios aseguramos a nuestros clientes y nuestras ventas. Si manejamos grandes volúmenes podemos manipular los precios a través de un mayor poder de negociación y para esto, es importante conocer qué proporción del total del mercado tiene nuestro producto, si es insignificante, no podremos afectar los precios, en cambio si esta proporción es muy importante entonces sí podríamos afectar el precio.

Es recomendable tener una planta grande para poder reducir costos en base al aprovechamiento de las economías de escala.

El tamaño de una planta, es decir, el volumen de su producción, debe ser aquel en el cual se maximizan las utilidades y minimizan los costos, por lo que la cantidad de producción no debe estar condicionada al mercado doméstico, si no en el punto económicamente más eficiente, si es demasiada la producción para la demanda interna, entonces se debe buscar mercado en el extranjero para el excedente de producción.

El productor no sólo debe exportar exedentes cuando esté flojo el mercado interno, si no que debe destinar una cantidad para la venta en el exterior y así aprovechar las economías de escala.

1.3.4 LA CALIDAD.

Entre productos similares o sustitutos que se encuentren buscando comprador en el mercado internacional, la calidad de nuestro producto puede ser el único factor que determine si se nos compra o no, al existir semejanzas en precio y operación o beneficios que se puedan de

TESIS CON
FALLA DE ORIGEN

rivar de un cierto bien, la calidad de éste siempre será decisiva, por el otro lado, si ofrecemos una mejor calidad que la competencia podremos cobrar un poco más caro o bien, aprovechar esta ventaja de nuestro producto para ganar una mayor porción del mercado. se recomienda mucho al productor hacer énfasis en la calidad de su producto ya que ésta es la que al final de cuentas le da una imagen favorable al productor - además de una mayor confiabilidad ante el mercado.

Además se debe cuidar de presentar el producto de manera que el empaque sea bonito y contribuya a la venta.

Se recomienda también hacer pruebas de calidad con organismos especializados para apoyar al producto y se debe conocer la durabilidad del bien y el desgaste que sufre con el uso para poder extender una garantía realista.

1.3.5 OTRAS CONSIDERACIONES IMPORTANTES.

Con el fin de que nuestro producto tenga mayor competitividad en el mercado internacional es importante agotar todas las formas de apoyo financiero y estímulos fiscales que se brinden, también es importante - mantener una cuidadosa vigilancia en los movimientos de la competencia, es decir, estar al tanto de los precios de los productos similares al nuestro así como estar alerta de la posible aparición de nuevos mercados en otros países. Se sugiere al exportador revisar periódicamente su producto con el fin de mejorarlo cada vez más, para así, mantener su participación en el mercado o tal vez ampliarla. Un factor de suma importancia son las relaciones que el exportador guarde con sus clientes, por lo que se aconseja actuar con todo profesionalismo y diplomacia.

CAPITULO II

FACTORES QUE INTERVIENEN EN LAS OPERACIONES DE EXPORTACION.⁶

Es evidente la necesidad de exportar para obtener las divisas necesarias para la importación de bienes de capital e insumos y además para poder cumplir con el servicio a la deuda externa. La aportación de esta tesis no es la de profundizar en mayor análisis estadístico sino elaborar una metodología para facilitar la exportación de productos.

En este capítulo el lector podrá conocer los tecnicismos más importantes y las formas más adecuadas para realizar la exportación de un bien o un servicio. Encontrará el conjunto de herramientas básicas que a través de la experiencia podrá refinar y adecuar a su propio estilo y a las demandas de su propio mercado internacional.

2.1 LA DETECCION DE MERCADOS.

Conviene regresar a las teorías de comercio internacional para darse idea de la forma de detectar mercados para nuestro producto, las características que presentan los diferentes países pueden revelar si en ellos existen clientes potenciales, es decir, si un país no tiene abundancia de mano de obra, entonces éste puede ser un posible cliente para productos que sean intensivos en mano de obra. Es a través de un estudio detallado de las características económicas, geográficas, políticas, de las importaciones, y de la dotación de recursos con que cuenta un país, que se puede percibir de las deficiencias y preferencias de un país, con lo que se podrá verificar la factibilidad de vender nuestro producto.

El exportador en ciernes debiera empezar por el estudio de los mercados posibles y que pueda emprender en su propia oficina o en una mesa de biblioteca. La investigación de mercados comienza con la búsqueda de datos sobre un número de mercados que han de compararse y evaluarse. He aquí algunas sugerencias sobre la forma de proceder:

6. Diversos temas de exportación, Guía del Exportador Mexicano (México, D.F. Instituto Mexicano del Comercio Exterior, IMCE).



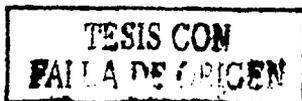
1. Examen de las estadísticas de exportación publicadas por el propio país. La mayoría de países las preparan tanto por productos como por países de destino. Averigüe el exportador en ciernes si ya se ven de un producto similar al suyo en el o los países a los que se propone exportarlo. Unas palabras de advertencia; las cifras correspondientes a un año pueden dar lugar a errores; tres años o incluso cinco, darán una idea más exacta. Si por ejemplo, el exportador opera en el artículo patatas y descubre que en 1968 se hicieron grandes exportaciones a la Argentina, vea también lo que dicen las estadísticas correspondientes a 1967 y 1966, pues el país en el que se interesa puede haber tenido una mala cosecha de patatas en 1968.

Otra sugerencia; obsérvese la gama completa de productos del ramo - y no solamente uno o dos de ellos.

2. Examen complementario de las estadísticas preparadas por algunos otros países -los Estados Unidos, el Reino Unido, Europa Occidental, por ejemplo, o por cualquier otro país de la región a la cual le interesará exportar. Tales estadísticas no son muy difíciles de obtener. La mejor forma de empezar es haciendo una visita a la oficina central de estadísticas del propio país exportador. Otra fuente de información la constituyen las embajadas o consulados de los países extranjeros. También en tal caso es aconsejable una visita personal, pues puede transcurrir mucho tiempo antes de que se tome en consideración el pedido de información por escrito y la espera de la respuesta es tiempo perdido. Unas pocas horas de estudio de las estadísticas dan la clave de cuales son los países donde otros exportadores colocan un producto similar al suyo. Lo que otros pueden hacer, también lo puede hacer la firma de investigador.

3. Conversaciones con exportadores experimentados, especialmente - con los de ramos sumamente afines pero con los cuales no se entablará una competencia directa. Muchos son los exportadores veteranos que se muestran dispuestos a compartir su experiencia y darnos buenos consejos.

4. Aprovechar a fondo la ayuda de una asociación mercantil, cámara de comercio, cámara o asociaciones de comercio y de industria, o aso-



ciación de exportadores, si es que la hay. Disponer de bibliotecas, en las que se pueda encontrar la información que se necesita. También se les puede hacer consultas sobre problemas especiales y obtener información de mercado de aquellos de sus miembros que hayan estado viajando en el extranjero. Por medio de una asociación se puede incluso tener la oportunidad de tomar parte en algunas conferencias o reuniones internacionales.

5. Tener presente que los departamentos del extranjero o internacionales de los bancos comerciales disponen de una gran cantidad de información, impresa o de otra clase, sobre países extranjeros y que los bancos siempre están dispuestos a facilitar a sus clientes documentación financiera, informes comerciales (de crédito), directamente o por los bancos por intermedio de los cuales operan con el extranjero.

6. Pedido a las compañías de navegación de su región de datos sobre los costos de transporte a los diferentes mercados, o consulta al respecto a alguna firma de expedidores. Conviene asimismo al exportador en ciertos casos proceder a una verificación de los distintos medios de expedición: marítimo, aéreo, camión, ferrocarril e incluso por paquete social, si el producto a exportar es pequeño.

7. Examen de las guías comerciales de diferentes países de las páginas amarillas de las guías telefónicas extranjeras para tener una idea de los clientes en perspectiva. Hay una publicación llamada "International Yellow Pages" (páginas amarillas internacionales) que da la clasificación, nombre, señas y número de teléfono de más de 530,000 razones sociales de 125 países. La publica la International Yellow Pages, Inc. 1151 Midtown Tower, Rochester, Nueva York, Estados Unidos. El precio es de unos 15 dólares.

Tal vez le sea fácil al exportador en ciertos casos obtener una ayuda en su oficina gubernamental de fomento de la exportación. Si en su país la hubiere, sus funcionarios pueden ayudarle a sopesar las posibilidades de exportación de su producto, aconsejándole sobre las características comerciales en varios mercados e informarle acerca de las "condiciones de acceso a los mismos". (Esta expresión abarca muchas cosas importantes, como

**TESIS CON
FALLA DE ORIGEN**

los derechos de importación, las restricciones o contingentes de importación, los reglamentos de divisas, arreglos preferenciales, etc.).

Existen publicaciones especializadas donde los compradores internacionales expresan sus demandas por diversos productos.

Se recomienda ver los anexos en donde hay una lista de estas publicaciones.

2.2 TERMINOS Y OBLIGACIONES DE LAS TRANSACCIONES INTERNACIONALES DE COMPRA Y VENTA.

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 está representada por los llamados términos de venta "INCOTERMS" cuyas siglas significan International Commercial Terms (Términos Internacionales de Comercio).

En las operaciones comerciales internacionales se maneja comúnmente la versión Incoterms 1953, vigente actualmente; su aplicación se debe a que establece una secuencia tanto contractual como contable en cada uno de sus términos.

Los términos de la Cámara de Comercio Internacional se publicaron por vez primera en 1953, de ahí su título "Incoterms 1953" y nuevamente se publicaron en su forma actual, así también se encuentran incluidos los términos "Delivered at frontier" (entregado en frontera) y "Free on board airport" (libre a bordo aeropuerto), términos que fueron adoptados por primera vez en 1967 en el seno de la Cámara de Comercio Internacional, los cuales estaban editados anteriormente por separado.

Los INCOTERMS abarcan desde el término de venta "Ex-works" (punto de origen), hasta el término de venta 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 un determinado término de venta, tanto el exportador como el importador aceptan las condiciones y precios de exportación que -

TESIS CON
FALLA DE ORIGEN

dicho término implica; es decir, obligaciones y derechos, costos o gastos en que ambas partes incurrirán.

Cabe hacer alusión a que estos términos no son obligatorios o impuestos por ninguna legislación internacional, ni por país en especial, sino que con estos conceptos se ha pretendido facilitar las negociaciones entre vendedores y compradores y de esta manera evitar malos entendidos, disputas, y pleitos con la consiguiente pérdida de tiempo y dinero.

Así también, las partes contratantes podrán adoptar estas reglas como reglamentación general aplicable a sus contratos, o introducir también determinadas modificaciones o añadir otras cláusulas que convengan al tipo de tráfico mercantil al momento de la celebración del contrato.

2.2.1 COTIZACIONES EN LA EXPORTACION.

Al realizar una cotización utilizando los términos de venta mencionados, conviene hacer notar que una rentabilidad razonable en las operaciones de comercio exterior para la empresa exportadora, es aquella que se refiere a la utilidad monetaria exclusivamente. Pero también es cierto que existen otros beneficios derivados de esta práctica, como por ejemplo:

a) Participación debido a su práctica de ventas internacionales, en el implemento de sistemas de capacitación y selección de personal especializado.

b) Establecimiento en forma más adecuada de sus sistemas de organización.

c) El estar en la actividad exportadora le permite a la empresa manejar economías de escala, a efecto de poder utilizar costos y precios marginales e impactarlos en sus cotizaciones internacionales.

d) Se adopta el cambio de proyectar a la empresa hacia "afuera", — manejando estrategias, políticas, modalidades e instrumentos de comercialización internacional.

En resumen, la política de precios internacionales no es otra cosa que la aplicación de la cotización y presentación de la oferta exporta-

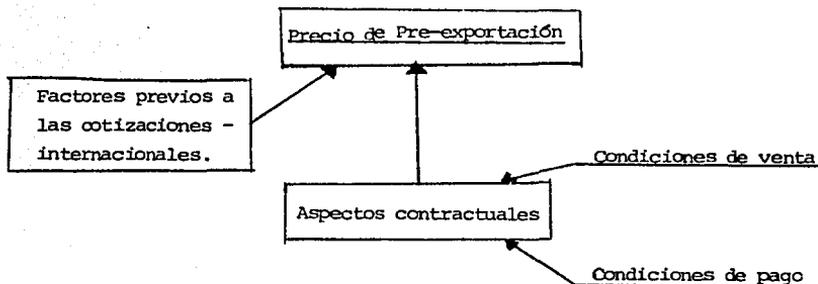
TESIS CON
FALLA DE ORIGEN

ble, que permite colocar a precios competitivos un producto determinado.

El cuadro 2.1A muestra el flujo de información que conduce a la obtención del precio de pre-exportación, este precio de pre-exportación es el que tiene un producto cuando todavía no sale de las fronteras de el país. Se puede decir que el precio de pre-exportación incluye todos los costos en que se incurre desde el momento de la producción --- hasta el momento en que esta listo el producto para ser enviado al extranjero.

El cuadro 2.1B nos muestra de una manera compacta los costos principales que involucra cada término de venta y más adelante analizamos cada uno en detalle las obligaciones de comprador y vendedor que implica el uso de cierto término de venta.

Cuadro 2.1A: OBTENCION DEL PRECIO DE PRE-EXPORTACION.



**TESIS CON
FALLA DE ORIGEN**

2.2.2 EX-WORKS - EN FABRICA

(En punto de origen, almacén, plantación, planta, etc.)

1. OBLIGACIONES DEL VENDEDOR:

- a) Entregar la mercancía de conformidad con los términos del contrato, junto con toda la prueba de dicha conformidad.
- 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, medida, peso número).
- f) Soportar los riesgos y gastos que corra la mercancía debidamente individualizada según el contrato de venta, hasta el momento en que disponga de ella el comprador.
- 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 de destino.

2. OBLIGACIONES DEL COMPRADOR

- a) Recibir la mercancía en el lugar y en el tiempo previstos y pagar el precio convenido en el contrato.
- b) Soportar los riesgos y gastos de la mercancía, debidamente individualizada según el contrato de venta, a partir del momento en que deba disponer de ella.
- c) Soportar todos los derechos e impuestos de exportación que pueda haber.
- d) Cubrir los gastos de obtención y costo de los documentos señalados en el apartado 1., g), comprendidos el certificado de origen, la licencia o permiso de exportación, y los derechos consulares.

TESIS CON
FALLA DE ORIGEN

e) Cuando el comprador señala un plazo para recibir la mercancía o bien elige el lugar de entrega y no da las instrucciones pertinentes oportunamente al vendedor, asumirá los gastos adicionales, así como los riesgos que esta situación origina al producto desde la fecha de expiración del plazo fijado para el cargamento, con tal que la mercancía sea individualizada adecuadamente.

2.2.3 DELIVERED AT FRONTIER - ENTREGADO EN FRONTERA

(lugar de entrega convenido en la frontera)

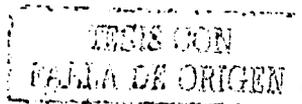
1. OBLIGACIONES DEL VENDEDOR:

a) Entregar la mercancía según los términos del contrato de venta junto con la prueba de conformidad del mismo.

b) Entregar la mercancía a disposición del comprador en el lugar de entrega designado, en la frontera correspondiente y en la fecha -- o plazo estipulados en el contrato de venta. Al mismo tiempo, facilitar al comprador, según el caso, la carta de porte o guía ferroviaria acostumbrada, hacerse cargo del resguardo de las mercancías en almacén de depósito si fuera necesario, así como gestionar la orden de -- entrega o documento similar. Dicho documento permitirá la entrega de las mercancías al comprador en el lugar designado en la frontera mediante endoso.

Con el fin de evitar malentendidos, se recomienda a los contratantes que empleen este término comercial, que califiquen el sustantivo "frontera" indicando los países que separa y también el lugar de entrega designado, cualquier otra manera. También se encargará de tramitar la licencia o permiso de exportación y cualquier otro documento que resulte necesario en ese lugar y fecha, para que el comprador pueda disponer de las mercancías, según se menciona en los apartados -- 2a y 2b.

Las mercancías que queden a disposición del comprador deberán -- estar perfectamente individualizadas para poder hacer uso de ellas, --



cuando así se requiera.

c) Cumplir con todos los trámites que sean necesarios, así como pagar los derechos y tasas de aduana, los impuestos interiores, derechos y estadísticos, y los demás que se recauden en el país de origen o en otro lugar y que tenga que cubrir en el cumplimiento de su obligación hasta el momento en que se coloquen las mercancías a disposición del comprador, según se menciona en el apartado lb.

d) Asumir los riesgos de las mercancías hasta el momento en que se cumplan las obligaciones dispuestas en el apartado lb.

e) Junto con los documentos enunciados en el apartado lb, deberá obtener por su cuenta y riesgo, la autorización de control de cambios o cualquier documento similar que sea necesario para exportar -- las mercancías al lugar designado en la frontera y algún otro que fue re indispensable para la expedición de las mercancías, enviándolas en tránsito por otro u otros países (si se requiera) para ponerlas a disposición del comprador, como lo señalan estas reglas.

f) Llevar a cabo, según lo acostumbrado y por su cuenta y riesgo, el transporte de las mercancías (incluyendo su paso por terceros países) hasta el lugar de entrega indicado en el contrato de venta, cubriendo los fletes y gastos que se ocasionen por su traslado -- y con -- reserva de lo dispuesto en los apartados lg y lh--, hasta el momento -- en que se coloquen en la forma debida a disposición del comprador. Sin embargo, salvo lo indicado en los apartados lg y lh, el vendedor podrá emplear por su cuenta y riesgo sus propios medios de transporte, siempre y cuando cumpla todas las obligaciones que le competen -- según estas reglas.

Si en el contrato de venta no se determina un punto (estación, andén, muelle, almacén u otro cualesquiera) en el lugar designado de entrega en la frontera, o éste no ha sido fijado por la reglamentación aduanera del país de origen y destino u otra autoridad competente, o por las normas que rigen al porteador de las mercancías, el vendedor podrá , en caso de que existan varios puntos de elección, determinar el que más le convenga, siempre y cuando se localicen los servicios de --

**TESIS CON
FALLA DE ORIGEN**

aduana y demás elementos que fuesen necesarios para que las partes puedan cumplir las obligaciones que les incumben, según estas reglas. En este caso, si en el lugar que se ha designado para la entrega en la frontera existieran dos aduanas de distinta nacionalidad, se aconseja a las partes contratantes que determinen cual de las dos ha de utilizarse, o bien que sea el vendedor el que lo determine. El vendedor deberá notificar al comprador (ver apartado l i) el punto que haya determinado y, a partir de ese momento, según lo disponen estas reglas, habrá que considerarse que ese punto constituye el lugar de entrega designado en el que las mercancías habrán de quedar a disposición del comprador y donde se realizará el intercambio de obligaciones y derechos.

g) Facilitar al comprador, siempre que éste así lo solicite y asuma los riesgos correspondientes, un documento de transporte directo, obtenido en el país de procedencia, y que ampare, en las condiciones usuales, el transporte de las mercancías desde el punto de exportación en dicho país hasta el punto de destino final que haya designado el comprador en el país de importación; todo esto siempre que tal acción no implique para el vendedor otras obligaciones, riesgos o gastos que las que le incumben según estas reglas.

h) Si fuese necesario o habitual descargar o desembarcar las mercancías a su llegada al lugar de entrega designado en la frontera, sufragar los gastos que provoque tal operación (incluso los de garrabaje -maniobras realizadas por un barco chato, pequeño, empleado para carga y descarga de los puertos y manipulación).

En el caso de que el vendedor optara por emplear sus propios medios de transporte para hacer el traslado de las mercancías al lugar de entrega designado, deberá sufragar todos los gastos que se deriven de la operación a que se refiere el párrafo anterior.

l) Avisar, por su cuenta al comprador, en el tiempo razonable, que las mercancías han sido enviadas al punto de entrega designado en la frontera, utilizando cualquier medio de comunicación rápida, ya sea avión, teléfono, telegrama, radiograma, telex, etc., haciendo esto con la anticipación necesaria, para que el comprador tome las medidas -

**TESIS CON
FALLA DE ORIGEN**

pertinentes a fin de poder hacerse cargo de las mercancías.

j) Proporcionar por su cuenta el empaque de las mercancías a menos que sea costumbre en ese comercio expedirla sin empackar.

k) Soportar los gastos de las operaciones de comprobación, a menos que sea costumbre en ese comercio expedirla sin empackar.

k) Soportar los gastos de las operaciones de comprobación (tales como comprobación de calidad, medida, peso, recuento) necesarias para transportar y poner las mercancías a disposición del comprador en el punto de entrega designado.

l) Sufragar cualquier otro gasto -además de los anteriores- que se derive de la operación, hasta poner la mercancía en el lugar designado de entrega.

m) Ayudar -si el comprador se lo solicita y cubre los gastos- en los límites razonables, a obtener cualquier documentación distinta a la contemplada anteriormente, que pueda obtenerse en el país de origen y que resultara necesaria para el comprador según lo dispuesto en los apartados 2b y 2f.

2. OBLIGACIONES DEL COMPRADOR:

a) Encargarse y disponer de las mercancías desde el momento en que el vendedor las haya puesto a su disposición en forma adecuada, en el punto de entrega designado en frontera y asumir la responsabilidad del posterior traslado de las mismas.

b) Cubrir por su cuenta, todos los trámites aduanales y de otro tipo que deban realizarse en el punto de entrega designado en la frontera, o en otro lugar, así como cubrir los riesgos y cualquier derecho o gasto que resulte necesario para importar las mercancías en el país de destino, siempre y cuando hayan sido puestas a su disposición en la forma debida, pagando inclusive los gastos de traslado de las mismas.

c) Sufragar los gastos de descarga o desembarque de las mercancías después de que éstas hayan sido puestas en el lugar designado en la frontera, siempre y cuando dichos gastos no los cubra el vendedor, se-

**TESIS CON
FALLA DE ORIGEN**

gún lo dispone el apartado lh.

d) Si no se hace cargo de las mercancías tan pronto se encuentren a su disposición en la forma debida, será responsable del riesgo de las mismas y deberá cubrir cualquier gasto adicional que él o su vendedor deban realizar por tal motivo, siempre que hayan sido debidamente individualizadas e identificadas.

e) Obtener por su cuenta y riesgo, las licencias de importación, autorización de control de cambios, permisos u otro documento que se expida en el país de destino o cualquier otro lugar que necesite para trasladar las mercancías, después de que hayan sido puestas debidamente a su disposición en el lugar de entrega en la frontera convenida.

f) Sufragar los gastos que deba realizar el vendedor para obtener un documento de transporte directo, conforme a lo dispuesto en el apartado l g.

g) El comprador deberá, si el vendedor así lo requiere, enviarle las licencias de importación, autorización de control de cambios, permisos, u otros documentos o copias certificadas de los mismos, con el único propósito de que este último pueda obtener el documento de transporte directo al que se hace referencia en el apartado l g.

h) Proporcionar al vendedor, si éste lo solicita, la dirección del último destino de las mercancías en el país de importación, por si acaso la necesitara para tramitar las licencias y otros documentos a los que se refieren los apartados l e y l g.

i) Cubrir los gastos que hubiere realizado el vendedor, para proporcionarle un certificado de conformidad expedido por una tercera persona, siempre que se hubiera estipulado en el contrato de compra-venta.

j) Sufragar todos los gastos que haya efectuado el vendedor, cuando le hubiera prestado su ayuda para obtener cualquier documento indicado en el apartado l m.

**TESIS CON
FALLA DE ORIGEN**

2.2.4 FREE ON BOARD - FOB

(Libre a bordo del buque)

Indicando el puerto de embarque

1. OBLIGACIONES DEL VENDEDOR:

a) Entregar la mercancía de conformidad con el contrato, junto con toda la prueba de conformidad.

b) Entregar la mercancía a bordo del buque señalado por el comprador, en puerto y fecha convenidos, inmediatamente a éste.

c) Obtener, a su costa, la licencia o permiso de exportación o cualquier otro documento que otorgan los organismos gubernamentales para facilitar la salida del embarque del país de origen.

d) Sujeto a los apartados 2. c), 2. d) y 2. e), más adelante citados, soportar todos los gastos, incluyendo los impuestos y derechos de exportación, así como los riesgos que corra la mercancía hasta el momento en que haya pasado la borda del buque.

e) Empacar convenientemente la mercancía.

f) Soportar los gastos de las operaciones de verificación (calidad, medida, peso, número) necesarios para la entrega de la mercancía.

g) Proveer, a sus expensas, el documento limpio usual atestiguando la entrega de la mercancía a bordo del buque que se ha designado.

h) Proveer al comprador, a petición de éste y a su costa, el certificado de origen.

i) Ayudar al comprador, a costa y riesgo de este último, a conseguir el conocimiento y demás documentos necesarios para introducir la mercancía en el país de destino (o bien, si se presenta el caso, para su paso en tránsito por un tercer país).

2. OBLIGACIONES DEL COMPRADOR:

a) Fletar un buque (o reservar el espacio, a bordo de un buque) y avisar oportunamente al vendedor del nombre del buque, lugar y fecha de carga.

TESIS CON
FALLA DE ORIGEN

b) Soportar todos los gastos y riesgos que corra la mercancía a partir del momento en que haya pasado la borda del buque y pagar el precio convenido de acuerdo a las estipulaciones del contrato.

c) Soportar los gastos de obtención y el costo del conocimiento de embarque, en el caso del apartado 1.i.

d) Soportar los gastos de obtención y el costo de los documentos mencionados en los apartados 1.h y 1.i, comprendidos los gastos del certificado de origen y de los documentos y derechos consulares.

e) Si el buque no llega a tiempo o llega antes de terminar el plazo convenido, y no puede cargar o terminar de cargar la mercancía antes de la fecha fijada, soportar los gastos adicionales y riesgos que esta situación ocasiona, con tal que la mercancía sea individualizada de acuerdo a los términos del contrato.

2.2.5 COST - INSURANCE AND FREIGHT

C.I.F.

(Costo, Seguro y Flete)

Indicando puerto de salida

1. OBLIGACIONES DEL VENDEDOR:

a) Proveer las mercancías de acuerdo con el contrato de venta, - junto con los comprobantes del mismo.

b) Contratar el buque y pagar el flete y la descarga en destino.

c) Obtener a su costa la licencia o permiso de exportación y --- otra autorización similar de gobierno, si se exige para la salida de la mercancía del lugar de origen.

d) Cargar la mercancía en el buque, a su costa y riesgo, y avisar sin demora al comprador.

e) Contratar, a su costa, el seguro.

f) Soportar los gastos y riesgos de la mercancía hasta que haya pasado la borda del buque en el puerto de embarque.

g) Procurar al comprador, a costa del vendedor, un juego completo de conocimientos de embarque limpios y en forma negociable; tam -

**TESIS CON
FALLA DE ORIGEN**

bién, la factura de la mercancía y la póliza del seguro (o un certificado del mismo, si la póliza no está lista todavía).

- h) Empacar convenientemente la mercancía.
- i) Pagar las operaciones de verificación necesarias para la carga de la mercancía (calidad, medida, peso, número).
- j) Pagar todos los derechos e impuestos de la mercancía hasta su embarque.
- k) Suministrar al comprador, si lo pide, y con cargo a este último, el certificado de origen y la factura consular.
- l) Procurar al comprador, si lo pide, y con cargo a este último, su colaboración para conseguir toda la documentación necesaria para poder importar la mercancía en el país de destino.

2. OBLIGACIONES DEL COMPRADOR:

- a) Retirar los documentos a su presentación por el vendedor, y si son conformes con lo estipulado en el contrato, pagar el precio convnido.
- b) Recibir la mercancía en el muelle del puerto de destino convnido y soportar todos los gastos que haya sufrido durante su transporte, menos el flete y el seguro (y menos los gastos de descarga, en el caso de que haya sido comprendidos en el flete y pagados por el vendedor).
- c) Soportar los riesgos que corra la mercancía a partir del mo-mento en que haya pasado la borda del buque en el puerto de desembarque.
- d) Pagar los gastos de obtención del certificado de origen y de los documentos consulares.
- e) Soportar los gastos de obtención de los documentos mencionados en el apartado 1.k) y 1.l).
- f) Pagar los derechos de aduana y los demás derechos e impuestos exigibles para la importación.
- g) Obtener, a su costa, la licencia o permiso de importación o -

**TESIS CON
FALLA DE ORIGEN**

documentación similar para facilitar el ingreso de la mercancía al país de destino.

h) Cuando el comprador señala un plazo para embarcar la mercancía o bien elige el puerto de destino y no da las instrucciones pertinentes oportunamente, asumirá los gastos adicionales, así como los riesgos que esta situación origina al producto desde la fecha de expiración del plazo fijado para el cargamento, con tal que la mercancía sea individualizada adecuadamente.

2.2.6 EX QUAY

(en muelle)

Indicando el puerto de destino

1. OBLIGACIONES DEL VENDEDOR:

a) Entregar la mercancía conforme a los términos del contrato de venta, suministrando cualquier prueba de conformidad que pueda requerir este último.

b) Colocar la mercancía a disposición del comprador en el muelle del puerto convenido y dentro del plazo previsto en el contrato.

c) Obtener a su riesgo y expensas, la licencia o permiso de importación, y soportar todos los derechos de aduanas, así como cualquier otra carga por consecuencia de su importación y de su entrega al comprador.

d) Proveer, a su costa, el acondicionamiento y empaque usuales de la mercancía, teniendo en cuenta su naturaleza y su entrega en el muelle.

e) Soportar los gastos de las operaciones de comprobación (tales como comprobación de calidad, medida, pesos, recuento) necesarias para colocar la mercancía a disposición del comprador de acuerdo con el artículo 1, b).

f) Soportar todos los gastos que sean a cargo de la mercancía y todos los riesgos que ésta pueda correr hasta el momento en que la ponga efectivamente en disposición del comprador, de acuerdo con el -

**TESIS CON
FALLA DE ORIGEN**

artículo 1,b) a condición, sin embargo, de que la mercancía haya sido individualizada de forma apropiada; es decir, claramente puesta aparte o identificada de cualquier otra forma, siendo la mercancía objeto del contrato.

g) A su costa, proveer la orden de entrega y/o cualquier otro documento que el comprador necesite para hacerse cargo de la mercancía y levantarla del muelle.

2. OBLIGACIONES DEL COMPRADOR:

a) Hacerse cargo de la mercancía tan pronto como haya sido puesta a su disposición de acuerdo con las estipulaciones del artículo 1,b), y pagar el precio convenido.

b) Soportar todos los gastos y riesgos de la mercancía desde el momento que haya sido efectivamente puesta a su disposición conforme al artículo 1.b), a condición, sin embargo, de que la mercancía haya sido individualizada de forma apropiada; es decir, claramente puesta aparte o identificada de cualquier otra forma, siendo la mercancía objeto del contrato.

NOTA: Hay dos cotizaciones "Ex-quay", a saber: "Ex-quay" Duty paid (derechos de aduanas pagados por el vendedor) que es el que se ha definido antes, y "EX-quay" Duties on buyer's account (derechos por cuenta del comprador) en el cual las obligaciones que se especifican en el artículo 1.c), incumben al comprador en lugar del vendedor. Se recomienda a los contratantes que se empleen siempre la designación completa de esos términos, es decir, "Ex-quay" Duty paid, o "Ex-quay" Duties on buyer's account, pues de lo contrario podría haber incertidumbre en cuanto a quién corresponden las obligaciones que se rijan en el artículo 1.c).

2.2.7 OTRAS CLAUSULAS INTERNACIONALES

Cláusula "CIF" (puerto de destino) landed (puerto. . .).

Significa "Costo, seguro y flete, puerto de destino, desembarcado".

**TESIS CON
FALLA DE ORIGEN**

Los derechos y obligaciones de las partes son los de las cláusulas CIF, con la única excepción de que el vendedor ha de pagar los gastos - de descarga, incluyendo garrabaje y gastos de muelle.

Cláusula "CIF" (puerto de destino) customs, duties paid:

Significa "Costo, seguro y flete (puerto de destino) derechos de -- aduana pagados".

Es idéntica a la CIF landed, salvo que el vendedor ha de pagar, así mismo, el certificado de origen, la factura consular y cuantos documentos sean necesarios para efectuar el pago de los derechos e impuestos de aduana.

Cláusula "CIF" (puerto de destino) cleared:

Significa "Costo, seguro y flete (puerto de destino) despacho".

Es igual que la anterior, salvo que el vendedor ha de pagar, además, todos los gastos hasta que la mercancía haya sido despachada por la aduana y extraída de ella.

Cláusula "Freight or carriage paid to..."

Significa: "Flete o porte pagado hasta..."

Equivale a la Cláusula anterior, pero con el porte pagado hasta el lugar designado.

Algunas cláusulas empleadas en el comercio británico y norteamericano.

"Ex-dock"	:	Vendido en muelle o embarcadero
"Ex store"	:	Vendido en el almacén
"Ex pier"	:	Vendido en el muelle
"Ex wharf"	:	Vendido en el embarcadero
"For fot"	:	Libre a bordo del vagón - Libre a bordo del camión
"Free along side ship (F.A.S)"	:	Libre al costado del buque
"Freight or carriage paid to"	:	Flete o porte pagado hasta...

**TESIS CON
FALLA DE ORIGEN**

NOTA IMPORIZANTE:

Por considerarlo de suma importancia, sobre todo en el comercio México - E.U.A., este último país ha establecido también algunas definiciones propias y distintas a las de la C.C.I., las cuales son -- conocidas bajo el nombre de "Definiciones revisadas sobre el Comercio Exterior Norteamericano", adoptadas el 30 de Junio de 1941.

No obstante, las tentativas de unificación de interpretaciones - en estos dos términos, persisten aún ciertas divergencias sobre la - materia. Por ello, es aconsejable que tanto importadores como exportadores estipulen que sus contratos se rigen por las disposiciones - de "Incoterms 1953" o por las "Definiciones revisadas sobre el comercio exterior Norteamericano" de 1941 y que las cláusulas contenidas en uno u otro sean aceptadas por ambas partes.

Para efectos de este trabajo, solamente se han considerado los "Incoterms 1953" y sus respectivas adhesiones, por su característica internacional. Y con posterioridad se introducirán los términos norteamericanos.

Así también, vale la pena aclarar que los rubros indicados en - el cuadro esquemático fueron integrados al mismo, sobre la base de - la publicación de la C.C.I., pero se puede estimar cualquier otro - adicional o complementario suscitado en el comercio internacional o bajo condiciones específicas de las partes contratantes que no precisamente se contemplen en este trabajo; para tal caso, se ha includido una parte denominada "Otras Cláusulas Internacionales" las cuales solamente se enuncian.

Así bien, el exportador deberá recapacitar sobre el producto -- que pretende exportar, el mercado al que piensa ingresar, el precio que va a ofrecer, las condiciones bajo las que se rigen los países - de origen y destino, inclusive en tránsito; los transportes más adecuados y otros no menos importantes que son sujetos de investigación, antes de establecer su cotización.

**TESIS CON
FALLA DE ORIGEN**

2.3 FORMAS DE PAGO EN EL COMERCIO INTERNACIONAL

En toda transacción comercial existen un contrato, convenio o comunicaciones de compra-venta por medio de las cuales se estipulan las condiciones, requisitos y responsabilidades a que deben acogerse las partes integrantes.

Dentro de dichas estipulaciones se deberá fijar la forma de pago, que puede realizarse de las siguientes maneras:

- Pago por adelantado
- Pagos con la orden de compra
- Ventas en cuenta corriente
- Giros a la vista
- Letras de cambio o giros a plazos y
- Créditos comerciales documentarios.

De las formas antes mencionadas, las tres primeras se pueden efectuar sin la intervención de instituciones de crédito. Por lo que, atendiendo a la seguridad que puedan presentar, se consideran las menos apropiadas para el exportador.

2.3.1 PAGOS POR ADELANTADO

1. PROCEDIMIENTO

El exportador exige al importador el pago por adelantado, antes de efectuar el embarque de las mercancías.

2. CONDICIONES

Las condiciones en que habitualmente el importador acepta hacer pagos anticipados, son las siguientes:

- a) Si la demanda es mayor a la oferta (mercado de vendedores).
- b) Si el vendedor domina el mercado.
- c) Si el pago por adelantado sólo se aplica a una parte del valor de la orden de compra, como 25% o 50%.
- d) Cuando se trata de operaciones en que el fabricante tuviese

**TESIS CON
FALLA DE ORIGEN**

que adquirir materiales costosos para producir el artículo solicitado.

2.3.2 PAGO CON LA ORDEN DE COMPRA

1. PROCEDIMIENTO

- a) El pago viene acompañado de la orden de compra.
- b) La aceptación de la orden y del pago obligan al exportador a despachar contractualmente la orden citada.

2.3.3 VENTAS EN CUENTA CORRIENTE

1. PROCEDIMIENTO

Al hacerse un embarque de mercancías el importador recibe la factura correspondiente que debe pagar dentro de determinado periodo. Es te es un procedimiento que se emplea comúnmente en el comercio interno, pero no ofrece protección al exportador cuando se aplica al comercio internacional. Por consiguiente, se emplea rara vez en las transacciones de exportación, cuando hay una relación más estrecha entre ambas partes.

2. TIPOS DE ARREGLOS EN CUENTA CORRIENTE

- a) Condiciones ordinarias.- Significa generalmente que el pago de be hacerse dentro de los 30 días siguientes a la fecha de la factura.
- b) Vencimiento establecido.
 - Puede exigirse el pago dentro de un periodo que fluctúa entre 30 y 120 días, a partir de la fecha de la factura o embarque.
 - Dentro de los 10 días siguientes al fin de mes en que se haya efectuado el embarque. Esta fórmula concede, en realidad, menos de 30 días de crédito y se emplea cuando el comprador radica en un país veci no y sólo el tiempo que requiere el tránsito puede consumir la mayor parte del periodo del crédito.

TESIS CON
FALLA DE CUBIEN

c) A consignación.

- El embarque se realiza sin pago previo, pero la propiedad legal de las mercancías sigue siendo del exportador.

- El importador paga por la mercancía recibida a medida que la vende.

- La venta a consignación está protegida, a menudo, por leyes nacionales en los países importadores -lo que debe comprobarse-.

- Algunas veces, el exportador puede tener la protección parcial de las finanzas de cumplimiento o consignar las mercancías a un agente bancario cuyo crédito esté asegurado.

- Es un buen sistema, cuando se trata de la venta de pequeñas cantidades de mercancías o de lotes de muestras.

- Aún cuando están generalmente cubiertos por las condiciones de las cuentas corrientes, es bueno reforzarlas con otros arreglos - (por ejemplo, seguros comerciales, etc.)

Otra forma muy frecuente de efectuar el pago de mercancías es mediante títulos de crédito: generalmente pagarés suscritos por el importador o giros y/o letras de cambio, emitidas a cargo del mismo por el exportador (vendedor), que vendrían siendo:

2.3.4 LETRAS DE CAMBIO O GIROS A LA VISTA

Se puede definir un giro a la vista como una orden formal del exportador al importador para que éste pague el valor de las mercancías vendidas en las condiciones acordadas.

Demanda el pago inmediato, contra presentación del documento ante el importador o el banco correspondiente, y puede estipular el pago en el país del exportador o en cualquier lugar del extranjero.

2.3.5 TIPOS DE GIROS A LA VISTA

1. GIROS CONTRA DOCUMENTOS DE EMBARQUE

**TESIS CON
FALLA DE ORIGEN**

Son los giros que van acompañados con los correspondientes documentos de embarque; una de las ventajas de operar a través de estos documentos, es que el exportador puede impedir la entrega de las mercancías al importador hasta que éste pague el giro respectivo.

El procedimiento a seguir a través de estos documentos es el siguiente:

El exportador envía mediante un banco y éste a su banco corresponsal en el país del importador una letra y los documentos de embarque correspondientes, con instrucciones de no entregarlos al importador hasta que éste pague el giro. Es indispensable que el importador tenga el conocimiento de embarque para poder retirar la mercancía de la aduana y por lo mismo liquidar la operación.

2. GIROS LIMPIOS

Son aquellos que no van acompañados de documento alguno para su cobro. Ocasionalmente, este tipo de cobro se utiliza cuando existe una confianza mutua entre comprador-vendedor, ya que los documentos de la venta y el conocimiento de embarque se envían de modo directo al importador (comprador), independientemente del giro, para permitirle recibir y examinar las mercancías (antes de los trámites de aduana).

3. LETRAS DE CAMBIO O GIROS A PLAZO

Son instrumentos que demandan el pago a plazos predeterminados de 30, 60 o más días.

El Banco Emisor:

Es el que establece el crédito comercial documentario y que se compromete ante el beneficiario -ya sea directamente o por conducto de sus corresponsales- a pagar el importe, especificando contra la presentación de los documentos solicitados, en completo cumplimiento de los términos y condiciones estipulados en el mismo.

**TESIS CON
FALLA DE ORIGEN**

El Banco Corresponsal:

Es el banco del extranjero que interviene en la operación y, según su función, puede ser:

Aquél notifica o confirma el crédito emitido por el banco ordenante y/o el que lo negocia y/o paga al beneficiario.

El Banco Notificador:

Notifica al beneficiario de la emisión del crédito.

El Banco Negociador:

A solicitud del beneficiario, puede negociar las letras mediante el cobro de una comisión.

El Banco Pagador:

Se compromete a liquidar el crédito a la presentación de las letras y de toda la documentación.

El Banco Confirmante:

Se compromete en los mismos términos que el banco emisor, a pagar al beneficiario

Vendedor o Exportador:

En la transacción comercial, es el beneficiario en el crédito comercial documentario, o sea, la persona física o moral que tiene derecho a cobrar su importe mediante la presentación, en los términos señalados, de los documentos en él referidos.

Existen diversas cartas de crédito en atención a sus características, siendo las principales:

a) Por lo que respecta a la posibilidad de cancelación o modificación:

- Revocables
- Irrevocables

b) Por lo que respecta al compromiso que adquiere el banco que recibe la Carta de Crédito:

- Notificadas
- Confirmadas

c) Por lo que respecta a la disponibilidad:

- A la vista de aceptación o plazo

**TESIS CON
FALLA DE ORIGEN**

d) Por lo que respecta a que vuelvan a entrar en vigor:

- No revolventes
- Revolventes

e) Por lo que respecta a la cesión de derechos del beneficiario:

- Intransferibles
- Transferibles

f) Por lo que respecta al recorrido de la mercancía:

Existen dos modalidades:

- Letras o giros a determinados días vista, cuyo vencimiento se cuenta a partir del momento de su aceptación por el importador.

- Los giros o letras a una fecha determinada, cuyo vencimiento se cuenta a partir de la fecha pactada entre ambas partes, normalmente la de embarque. Estos documentos son extendidos o girados por el exportador a cargo de su cliente -en este caso-, también se acostumbra que al documento expedido se anexen los documentos de embarque y que éstos se entreguen contra aceptación del girado.

4. LOS GIROS A DIAS FECHA LIMPIOS

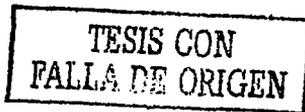
Son giros que no están acompañados por los documentos de embarque. Este tipo de cobro no es aconsejable por el hecho de que el exportador está virtualmente a merced del importador, en lo que se refiere a su cargo (o implican gran confianza con el comprador en el extranjero).

5. ACEPTACION COMERCIAL

Es la confirmación por escrito de parte del importador (comprador), acerca de la fecha, lugar y forma de pago (cheques, pagarés, etc.).

2.3.6 CARTAS DE CREDITO O CREDITOS COMERCIALES DOCUMENTARIOS

Se puede definir un crédito comercial documentario, o carta de



siempre que estén de acuerdo con ellos las partes que intervienen -- en la operación, principalmente el beneficiario.

Este documento constituye el compromiso irrevocable que asume -- un banco (emisor), de pagar el importe especificado en la carta de -- crédito al recibir en sus oficinas los documentos respectivos, siem- pre y cuando estén de conformidad con las condiciones de la misma.

Usualmente, esto implica que dicho banco se reserva el derecho de hacer el pago final y dar por liquidada la operación sólo hasta después de recibir los documentos correspondientes, comprobando a -- su satisfacción que estén en orden y que los requisitos estipulados se hayan cumplido.

Si bien esta clase de cartas de créditos no llevan la garantía o responsabilidad adicional de algún otro banco, sí se acostumbra -- que la institución emisora solicite a un banco corresponsal que la "notifique", o sea que la trasmita al beneficiario. Esta notifica- ción se hace sin responsabilidad o compromiso del banco notificador.

Para el beneficiario, estos créditos proporcionan una garantía tan buena como bueno sea el banco que lo emitió.

El beneficiario, una vez que tiene lista su documentación, tie- ne que cobrarla por alguno de los siguientes medios:

- a) Enviarla directamente al banco emisor, solicitando abono en alguna cuenta previamente establecida con el mismo.
- b) Entregarla al cobro al banco de su localidad para que éste gestione la cobranza y le liquide con posterioridad.
- c) Proponer la negociación a cualquier banco de su localidad, que normalmente será el que haya notificado el crédito.

En cualquiera de los tres casos, el beneficiario tendrá que -- soportar los siguientes gastos:

- Gastos de correo, al enviar documentaciones y de cable o te- léfono, si el reembolso lo quiere rápidamente.
- Esperar unos días a que le entreguen su dinero, o bien para comisión en caso de negociación.
- Comisiones de cobranza, en caso de utilizar este servicio.

TESIS CON
FALLA DE ORIGEN

crédito comercial, como el documento mediante el cual una institución bancaria se obliga, por cuenta de un comprador (importador), a pagar a su vendedor (exportador), determinada suma de dinero dentro de un plazo también determinado, y contra la entrega de documentos - que demuestra el embarque o entrega de mercancía, bajo condiciones - expresamente señaladas en la carta de crédito.

Las partes de un crédito comercial documentario son:

- Cliente solicitante o importador
- Banco emisor del crédito
- Banco corresponsal pagador o negociador del crédito
- Beneficiario o Exportador

Comprador o Importador.

Es la persona física o moral que acude a un banco a solicitar el establecimiento de un crédito comercial documentario o se obliga a - reembolsar al banco el importe.. pagadero por su cuenta, en cuanto se le notifique que el beneficiario ha dispuesto del valor de la carta de crédito.

- De importación
- De exportación
- Nacionales e Internacionales.

1. REVOCABLES E IRREVOCABLES

Los créditos comerciales documentarios revocables son aquellos que se pueden cancelar o modificar sin ser necesario el previo aviso al beneficiario, bastando para ello con que el solicitante pida - su cancelación al banco emisor y surtiendo efecto, hasta el momento en que el banco notificador reciba el aviso de revocación.

Este tipo de créditos implica un riesgo para el vendedor. Se - establecen en casos de limitada confianza entre el comprador y el - vendedor que buscan únicamente facilidades financieras, ya que las - comisiones son más accesibles.

Los irrevocables son los que se pueden cancelar o modificar, --

**TESIS CON
FALLA DE ORIGEN**

Una de las modalidades más frecuentes consiste en que el crédito indique que es disponible mediante letras a cargo del propio corresponsal, sin que esto implique que el banco corresponsal confirme el crédito. Esta indicación puede obedecer a que el banco emisor — mantenga alguna cuenta con el banco corresponsal y así el banco notificador-pagador, al momento que le sea presentada la documentación, cargue la cuenta del banco emisor, y de esta manera el beneficiario no incurra en gastos, ni esperas.

Otra modalidad consiste en que el crédito irrevocable indique — que es disponible mediante letras a cargo de un banco situado en un tercer país. El beneficiario, para cobrar, debe solicitar al banco notificador que le negocie la documentación —aceptando el descuento de gastos y comisiones—, encmendársela para su cobro, o cobrala directamente remitiendo toda la documentación al banco pagador.

Por todo lo anterior, es conveniente que cuando un beneficiario reciba un crédito comercial documentario de su banquero local, ello no implique, de ninguna manera, que éste tiene la obligación de pagar selo, ni aún cuando el crédito indique que las letras serán a cargo del mismo banco local. Será conveniente aclarar qué clase de banco es el emisor y la forma en que va hacer efectivo el crédito.

2. NOTIFICADAS Y CONFIRMADAS

Las notificadas son aquellas en las que el banco corresponsal — que recibe la Carta de Crédito no adquiere compromiso alguno ante — el beneficiario, limitándose a notificar el crédito, sin ninguna responsabilidad de su parte.

Las confirmadas son aquellas en las que el banco corresponsal — que las recibe se compromete solidariamente y por encargo del banco ordenante, a pagar el importe del crédito al beneficiario dentro de los términos y condiciones del mismo.

Un banco añade su confirmación cuando así se lo solicita el banco emisor, y siempre que el crédito haya sido emitido en forma irre-

**TESIS CON
FALLA DE ORIGEN**

vocable. Los bancos cobran al banco emisor una comisión de confirmación.

Estos documentos constituyen el compromiso irrevocable de pago, no solamente del banco extranjero que las emite o establece (banco emisor), sino también del banco en la localidad del exportador (banco corresponsal), que las confirma y por ese hecho, se hace solidariamente responsable de dicha obligación y se compromete a efectuar el pago en sus oficinas, cumpliendo con los requisitos que le impone — el comprador extranjero a través del propio documento.

3. CREDITOS IRREVOCABLES CONFIRMADOS

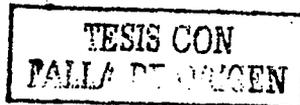
Si el vendedor busca primordialmente seguridad en la operación — porque no conozca plenamente al comprador ni a los bancos de la plaza del mismo —, puede solicitar desde un principio el establecimiento de un crédito irrevocable, confirmado por un banco de su localidad internacionalmente conocido.

Aunque el banco confirmante adquiere el compromiso de pagar los giros, si éstos deben ser girados a cargo del banco emisor, el vendedor tendrá que soportar los gastos necesarios y comisiones hasta que se logre el cobro, a menos que los giros sean a cargo del banco confirmante. Y no debe sufrirse el error de considerar que el confirmar el crédito el banco local, se traslada a su plaza el lugar donde el crédito es pagadero; esto debe aclararse viendo a cargo de quien serán los libramientos.

4.A LA VISTA, DE ACEPTACION O PLAZO

Las Cartas de Crédito a la Vista son aquellas en las cuales el beneficiario, para disponer de su importe, emite un giro a la vista, mismo que es pagadero a su presentación y con los documentos solicitados también correctos.

Las cartas de crédito de aceptación son aquellas en las que el



beneficiario, para disponer de su importe, emite un giro o plazo -- (a un número determinado de días vista, o días fecha de embarque, -- etc.), mismo que es aceptado al momento de presentar los documentos de embarque y pagado su vencimiento (aceptación bancaria).

5. NO REVOLVENTES Y REVOLVENTES

Los créditos comerciales documentarios no revolventes son aquellos que, una vez utilizados, se extinguen definitivamente.

Las cartas de crédito revolventes son aquellas que permiten al beneficiario disponer en varias ocasiones del importe total del crédito documentario. Por ejemplo, con una carta de crédito irrevocable y revolvente por \$ 100,000.00, con vigencia de 180 días y disponible mensualmente, el beneficiario podrá utilizar el monto del importe cada mes, mientras dure la vigencia de dicha carta (la Revolvencia puede ser automática o previa autorización del banco emisor del crédito comercial).

6. TRANSFERIBLE E INTRANSFERIBLE

Son aquellos en que el beneficiario de los mismos es el vendedor de la mercancía, y por lo tanto no tiene facultades para ceder sus derechos a un tercero.

Los créditos comerciales transferibles o asignables son aquellos en que el beneficiario tiene la facultad de ceder total o parcialmente sus derechos a un segundo beneficiario, que se conoce con el nombre de asignatario.

7. DE IMPORTACION, EXPORTACION, NACIONALES E INTERNAS

La Carta de Crédito de importación es aquella que un comprador mexicano pide a un banco local, con el objeto de internar mercancía adquirida en el exterior.

**TESIS CON
FALLA DE ORIGEN**

La Carta de Crédito de exportación es aquélla que abre un banco en el extranjero a favor de un vendedor mexicano.

a) Procedimiento

- El importador empieza por establecer en su propio banco dicho documento; que debe contener instrucciones correspondientes a las condiciones en las que el banco hará el pago del monto del importe de las mercancías al beneficiario.

- El banco importador comunica a su banco corresponsal en el país del exportador, las condiciones de los arreglos de pagos mencionados.

- El banco corresponsal notifica al exportador la disponibilidad de fondos que se le pagará, contra un embarque específico de mercancías.

- Cuando el exportador haya embarcado las mercancías presentará -- ante el banco corresponsal sus documentos como pueden ser:

El conocimiento de embarque (que es el comprobante o constancia de que el portador ha recibido la mercancía para su transporte al punto de destino); además póliza o certificado de seguro, certificado de origen, calidad, análisis, peso, lista de empaque, factura comercial, etc., cu yos datos deberán coincidir entre sí y con los documentos de embarque, debiendo estar expedidos por quien indique la carta de crédito.

- A la presentación de los documentos citados en el párrafo anterior, el exportador recibirá el pago correspondiente por la venta realizada en el exterior.

TESIS CON
FALLA DE ORIGEN

2.4 CONTRATOS DE COMPRA-VENTA INTERNACIONALES

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 los acuerdos a los que hayan llegado los interesados; esto permite obtener seguridad en dichas operaciones evitando con ello futuros 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 -- (IMCE) Instituto Mexicano de Comercio Exterior, donde se le brindará la asesoría necesaria de la manera más amplia.

1. QUE ES UN CONTRATO

Llanamente expresado, un contrato es el documento o conjunto de documentos que acreditan fehacientemente los Acuerdos a que han llegado los interesados, y que se convierten en derechos y obligaciones para cada una de las partes en relación al negocio de que se trate.

En concreto 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. Una operación comercial puede ser cerrada, de acuerdo con la Ley, por teléfono, telegrama, carta, telex, etc.; por lo anterior, es recomendable y en ocasiones absolutamente 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 observar por escrito son los siguientes:

- a) Los derechos y obligaciones de los interesados están perfectamente definidos.
- b) Las condiciones de pago son claras y precisas, evitando con --

TEXAS CON
FALLA DE ORIGEN

ello confusiones o malos entendidos que lo retrasen o anulen.

c) En caso de desacuerdo en un punto determinado, el contrato - por escrito despoja cualquier duda.

Requisitos Básicos

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

b) Objeto.

En qué consiste el objeto de dicho contrato, es decir, la identificación del producto (s) que se vaya (n) a negociar, especificando su naturaleza y características en forma clara, ya que es frecuente que se especifiquen las normas que, como mínimo, se deberán cumplir, o sea, es conveniente definir si son normas nacionales del país del exportador o del importador, o bien, si se trata de normas internacionales.

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 especial atención a la relación cambiaria que exista con nuestro peso.

No obstante que las leyes mercantiles de México sobre el particular indican que se haga mención de la equivalencia en moneda nacional, dada la agilidad que se requiere en operaciones de esta naturaleza, se deja a criterio de las partes efectuadas o no la conversión.

Sin embargo, se recomienda para cumplir con esta disposición — legal.

d) Forma de Pago.

Es importante dejar perfectamente asentado este elemento. En este tipo de operaciones internacionales se ha impuesto el uso de — las cartas de crédito, por su agilidad en el trámite para obtenerlas y por su cobro (ver formas de pago en operaciones de comercio exterior).

**TESIS CON
FALLA DE ORIGEN**

e) Términos de entrega de la mercancía.

Se refiere a las condiciones generales de compra-venta (ver --- punto No. 22 "Términos de venta internacionales" (Incoterms 1953 -- modificados), ya que son los medios previamente establecidos para facilitar las operaciones de comercio exterior. Ejem. Ex-works, for-- fot, fas, fob, etc.

f) Forma en que será enviada la mercancía.

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

g) Si el producto tiene alguna marca.

Es necesario dejar muy claro el uso que puede darle el compra-- dor a un producto identificado por una marca determinada, a efecto de cuidar la imagen de ésta, su distribución y publicidad; y asimis-- mo obligar al comprador que notifique cualquier acto del que tenga conocimiento y que sea lesivo al uso o exclusividad de la marca.

h) Solución en caso de litigio.

En caso de que los interesados tuvieran alguna divergencia en el cumplimiento de la operación o respecto a quien debe cumplir ci--ertas obligaciones o si se omitió el señalamiento a los de su res-- pectivo domicilio, es natural que esto generará intereses contra-- puestos. Por eso se recomienda la inclusión de la cláusula arbitral, ya que las ventajas de dicho juicio se relacionan con procedimien-- tos, dinero y tiempo, y la certeza de una resolución justa; para -- tal efecto, se recomienda como organismo arbitral a la Comisión pa--ra Protección del Comercio Exterior de México, que funciona dentro del IMCE.

**TESIS CON
FALLA DE ORIGEN**

a que se refiere el presente contrato, de conformidad a las anteriores -
Declaraciones y al tenor de las siguientes

C L A U S U L A S

PRIMERA. Objeto de Contrato. "LA VENDEDORA" se obliga a enajenar y -
"LA COMPRADORA" a adquirir:

SEGUNDA. Precio. El precio de los productos objeto de este instrumen-
to que "LA COMPRADORA" se compromete a pagar será la cantidad de (preci-
sar número y letra) F.O.B. (INCOTERMS 53) en (Indicar puerto de embarque).
(Párrafo Opcional) "LA VENDEDORA" y "LA COMPRADORA" se obligan a renegociar
el precio convenido, cuando éste sea afectado por variaciones en el merca-
do internacional o por condiciones económicas, políticas o sociales exter-
nas en el país de origen o en el destino, en perjuicio de cualquiera de --
las partes.

TERCERA. Forma de Envío. "LA VENDEDORA" se obliga a enviar las mercan-
cías objeto de este contrato al lugar señalado en la cláusula anterior cum-
pliendo las siguientes especificaciones.

CUARTA. Forma de Pago. "LA COMPRADORA" se obliga a pagar a "LA VENDE-
DORA" el precio pactado en la Cláusula Segunda, mediante carta de crédito
pagadera a la vista, confirmada e irrevocable, con vigencia de
meses, en el Banco _____ de la ciudad de _____ contra
la presentación de la factura, documentos de embarque y certificado de ca-
lidad que amparen la remisión de la mercancía.

QUINTA. Entrega de la Mercancía. "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 bu-
que.

SEXTA. Embalaje y Gastos de Verificación. "LA VENDEDORA" se obliga a

TESIS CON
FALLA DE ORIGEN

sufragar los gastos de embalaje y operaciones de verificación como control de calidad, de medida, peso, recuento, que se realice para que "LA COMPRADORA" pueda hacerse cargo de las mercancías.

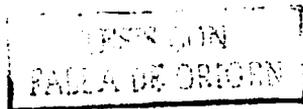
SEPTIMA. Riesgos y Gastos de Entrega. "LA VENDEDORA" se obliga a --- sufragar los gastos y asumir todos los riesgos de las mercancías hasta --- el momento en que efectivamente hayan sobrepasado la borda del buque en --- el lugar y fecha señalados en la Cláusula QUINTA, incluyendo gastos derivados de los trámites que hayan 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 las mercancías desde el momento precisado - en el párrafo anterior, así como los adicionales causados por retraso --- del barco, responsabilidad de carga, o no haber designado el buque a tiem po, si las mercancías son debidamente especificadas.

OCTAVA. Documentos Varíos. "LA VENDEDORA" se obliga a obtener por su cuenta y riesgo las licencias de exportación, el documento limpio habitual que prueba 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 im portar al país de destino o el tránsito que se requiera en terceros paí ses.

NOVENA. Certificación 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 un acta en la que se hará constar la calidad observada en la mer cancía por el mismo, documento que pondrá a disposición de "LA VENDEDORA" y si ésta lo estima conveniente la firmará de conformidad. El acta - levantada por el representante de "LA COMPRADORA" y firmado por "LA VENDE-



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 todas y cada una de las obligaciones estipuladas en el presente instrumento, operará automáticamente la terminación de su vigencia.

DECIMA CUARTA. Rescisión por Incumplimiento. Ambas partes podrán rescindir este contrato 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 al aviso, notificación, requerimiento o solicitud que la contraparte le haga en el sentido de que proceda a reparar el mencionado incumplimiento.

La parte que ejercita 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" fuere declarada en quiebra, suspensión de pagos, concurso de acreedores 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 del contrato el cumplimiento de estas obligaciones.

DECIMA SEPTIMA. Cesión 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. Límite de la Responsabilidad Contractual. Ambas partes aceptan que no será imputable a ninguna de ellas, la responsabilidad derivada de caso fortuito o 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

**TESIS CON
FALLA DE ORIGEN**

2.5 LOS APOYOS FINANCIEROS

Los apoyos financieros al comercio internacional juegan un papel muy importante, ya que a través de ellos se logra diluir la carga financiera y de inversión del exportador, es decir, estos actúan como un lubricante en las transacciones entre comprador y vendedor dando agilidad y fluidez a la operación de compra-venta, así mismo existen apoyos en la producción, con los cuales se financia a través de diversos organismos la producción de estos bienes.

Existen varios organismos e instituciones financieras que otorgan apoyo a los exportadores en México, en este inciso, por motivos de espacio sólo describiremos el caso del Banco nacional de comercio exterior (BANCOMEXT), para luego mencionar las otras instituciones y organismos, con la finalidad de que el lector pueda acudir a revisar sus programas de apoyo actualizados.

La venta de productos y servicios mexicanos en el extranjero es el camino que nuestro país necesariamente deberá emprender para sustituir el modelo casi monoexportador, basado en el petróleo como el principal generador de divisas, lo que hace necesario diversificar nuestro comercio exterior.

En 1982, en cifras preliminares, nuestras exportaciones totales sumaron alrededor de 21,000 millones de dólares, de los cuales 4,900 millones correspondieron a productos no petroleros. De estos últimos, 3,168 millones son de productos manufacturados.

El fomento a las exportaciones no debe considerarse política de emergencia, es decir, la que sacrifica lo principal por lo urgente; debe planearse como una actividad permanentemente continua, que colabore al sano desarrollo nacional.

El crecimiento de la economía mexicana está basado, fundamentalmente, en la disponibilidad de recursos propios, es decir, en su capacidad de generar elementos suficientes para fortalecer, ampliar y modernizar la planta productiva y pagar los insumos indispensables, así como atender el servicio de la deuda externa, Ello requiere de un flujo importante --

TESIS CON
FALLA DE ORIGEN

ESTA TESIS NO SALE
DE LA BIBLIOTECA

de divisas para lo cual será necesario impulsar las exportaciones de -- productos manufacturados y agroindustriales, entre otros.

Las empresas que en la actualidad están exportando, y las que reorienten sus esfuerzos hacia la apertura de nuevos mercados en el exterior, están recibiendo el más amplio apoyo de las autoridades y de la banca del país para el otorgamiento de los créditos que requieran destinados a ampliar su estructura productiva, financiar su producción y apoyar la etapa de comercialización, sobre bases competitivas para participar en el mercado internacional.

Para apoyar la pre-exportación de servicios o productos de empresas mexicanas y sobre la base de que éstas se comprometen a llevar a cabo un programa anual de exportación, el BANCOMEXT les otorgará apoyo para financiar su ciclo económico, es decir, el período necesario desde la adquisición de las materias primas hasta la venta del producto terminado. En algunos casos de productos primarios o manufacturados de temporada que tienen demanda cíclica podrá financiarse en moneda extranjera el mantenimiento de inventarios que se encuentren principalmente amparados en certificados de depósito. Su desembolso se efectuará -- en moneda nacional para cubrir lo que corresponde a la adquisición de materias primas y gastos de transformación erogados en México, y en moneda extranjera para cubrir las adquisiciones de insumos de importación. Especial mención merece este último aspecto, ya que de esta manera los industriales mexicanos dispondrán de las divisas necesarias para importar materias primas, partes y refacciones que se requieren para la elaboración de productos de exportación.

En las actuales condiciones que prevalecen en el mercado internacional, ante la disminución en las actividades económicas y la recesión que afrontan los principales países industrializados, es necesario impulsar las exportaciones nacionales mediante el otorgamiento de crédito. Sin embargo, a fin de no continuar afectando la estructura financiera de las empresas exportadoras nacionales, se considera indispensable modificar la estrategia que se ha venido siguiendo sobre el particular, a fin de promover el crédito al comprador en lugar del crédito

TESIS CON
FALLA DE ORIGEN

al vendedor, ya sea en forma directa cuando se trate de operaciones importantes con empresas extranjeras solventes, ya por medio de entidades financieras de los países que representen un mercado real potencial para los productos mexicanos. Dentro de esta estrategia, el BANCOME XT - proyecta autorizar líneas de crédito a bancos de primer orden a nivel internacional dentro de esos países, de tal forma que por su conducto se trámite este tipo de operaciones; se logrará así que el industrial mexicano cobre al momento de embarcar sus mercancías y que el financiamiento a su comprador quede debidamente instrumentado con la participación del banco de su país, el cual responderá directamente al BANCOME XT. En este sentido, la institución ya tiene otorgadas líneas de crédito a 21 bancos en Latinoamérica, Estados Unidos, Canadá y España, y se proyecta continuar con estas estrategias a fin de incrementar el grupo de bancos extranjeros que pueden participar en forma oportuna en el apoyo a las exportaciones de productos nacionales.

Se considera que este procedimiento tiene la importante ventaja -- de que esta cartera de exportación, que estará documentada en dólares estadounidenses, pueda ser redescontada por el BANCOME XT con la banca internacional, lo que permitirá el ingreso inmediato de divisas al país.

- OBJETIVO

Incrementar y fomentar mediante financiamientos adecuados las exportaciones mexicanas.

- ACTIVIDADES

Para alcanzar tal objetivo, el BANCOME XT realizará las siguientes actividades:

1. Proporcionar apoyo financiero integral, en condiciones y montos adecuados, a las empresas exportadoras mexicanas, a fin de incrementar la generación de divisas, mejorar la balanza de pagos y mantener fuentes de empleo en el país.

TESIS CON
FALLA DE ORIGEN

2. Facilitar apoyo financiero a las importaciones de productos que realicen los exportadores mexicanos.

3. Prestar asesoría, principalmente financiera, a los exportadores mexicanos para estructurar paquetes de crédito y apoyos técnicos que - les permitan concurrir a los mercados del exterior en condiciones eficientes y competitivas.

4. Difundir y facilitar al Sistema Bancario Nacional y a los sectores productivos, los recursos y los diferentes apoyos técnicos que - existen en apoyo a las exportaciones.

5. Propiciar la organización de esfuerzos y posibilidades de grupo de empresas, a fin de fortalecer su capacidad exportadora, su poder de compra y su posición como sujetos de crédito.

6. Participar activamente con instituciones públicas y privadas en el establecimiento de mecanismos que permitan mantener o hacer atractiva la exportación de aquellos bienes o servicios en los que México cuenta con ventajas competitivas en los mercados internacionales.

- APOYOS

El programa se realizará mediante la asesoría y el otorgamiento de garantías y financiamientos a:

1. Las empresas establecidas en el extranjero que adquieran bienes o servicios mexicanos directamente o a través de una Institución Financiera. A estas empresas se les financiará el período que se derive - de la operación comercial.

2. La producción, existencias y ventas de bienes mexicanos destinados a la exportación.

3. Los costos y gastos previos, así como la venta al exterior de - servicios mexicanos.

4. La importación de materias primas, partes, refacciones, componentes y servicios de empresas exportadoras mexicanas, hasta por un monto máximo equivalente al valor de sus exportaciones.

5. La cobertura contra los riesgos naturales, comerciales y políti

TESIS CON
FALLA DE ORIGEN

cos a que está expuesto el exportador en sus operaciones de exportación, tanto en la etapa de pre-embarque que como en la de post-embarque.

6. Otras actividades complementarias para apoyar la exportación de bienes o servicios, tales como:

a) Estudios destinados a mejorar servicios o productos que ya se estén exportando, o para elaborar nuevos productos con mercado potencial de exportación.

b) Capacitación en México o en el extranjero de personal técnico y de operarios mexicanos encargados de la producción, el diseño industrial o el control de calidad de equipos, productos y servicios destinados a la exportación. Asimismo, la capacitación en México de técnicos extranjeros, encargados de manejar equipos y productos fabricados en México.

c) Estudio y formulación de proyectos de exportación, que presenten las empresas a licitaciones internacionales.

d) Honorarios de técnicos mexicanos o extranjeros, que empleen los exportadores y las empresas de comercio exterior para supervisar la producción, el control de calidad, el empaque y el embalaje de bienes y servicios de exportación, así como el costo del equipo de trabajo que requieran dichos técnicos.

e) Estudios de mercado con objeto de colocar los productos manufacturados y servicios mexicanos en el extranjero.

f) Campañas publicitarias en el extranjero, para promover la venta de productos y servicios mexicanos.

g) Costo y envío de muestras al exterior.

h) Inversiones de empresas mexicanas en el capital social de empresas del extranjero, con el propósito de exportar a dichas empresas servicios o bienes.

i) Inversiones de empresas mexicanas en el capital social de empresas del extranjero con el fin de asegurarse el abastecimiento por parte de estas empresas, de las materias primas que aquéllas utilicen para elaborar sus productos de exportación.

TESIS CON
FALLA DE ORIGEN

- DISPOSICIONES GENERALES.

Tipos de crédito.

El apoyo financiero del BANCOMEXT se manejará mediante el otorgamiento de créditos específicos o de líneas de crédito revolventes, acorde con su destino y con las modalidades establecidas en la legislación vigente (descuentos, directos, prendarios, de habilitación, o avfo, etc.).

Los financiamientos que otorgue BANCOMEXT podrán instrumentarse bajo las siguientes modalidades:

1. En forma directa.
2. En forma sindicada con Bancos de Desarrollo y Sociedades Nacionales de Crédito.
3. Mediante el redescuento de operaciones que presenten Bancos - - de Desarrollo y Sociedades Nacionales de Crédito.

Autorización de Créditos.

Las solicitudes de crédito se someterán a un procedimiento de evaluación cuyo objetivo principal será determinar su viabilidad técnica, económica y financiera. En este sentido, la Institución buscará establecer garantías razonables y apropiadas al tipo de crédito mediante el cual - se instrumente la operación.

Las solicitudes de crédito deberán incluir la información necesaria para evaluarlas. En todos los casos se elaborará un dictamen de evaluación que se someterá al órgano facultado para decir sobre la autorización de la solicitud.

Las empresas que reciban el apoyo del BANCOMEXT deberán comprometerse a cumplir los objetivos y las obligaciones que hayan pactado con la - Institución. En cualquier momento el BANCOMEXT podrá verificar el cumplimiento de dichos objetivos y obligaciones.

El otorgamiento de los créditos autorizados por el BANCOMEXT estará sujeto a la disponibilidad de fondos. La selección de la fuente de recursos estará reservada al BANCOMEXT

**TESIS CON
FALLA DE ORIGEN**

Requisitos de elegibilidad.

En el programa de exportación del BANCOMEXT podrán participar las siguientes empresas:

1. Empresas establecidas en el extranjero de reconocida solvencia que adquieran por conducto de una Institución Financiera de Primer Orden, o en algunos casos en forma directa, bienes o servicios mexicanos.
2. Empresas establecidas en México.

Para que las empresas mencionadas puedan participar en el Programa, deberán cubrir los siguientes requisitos:

- SUJETO DE CREDITO.

Empresas extranjeras.

- a) Que adquieran productos mexicanos manufacturados que tengan un grado de integración nacional mínimo del 30% en relación con el costo - directo de producción.
- b) Que adquieran servicios mexicanos que generan un ingreso neto - de divisas mínimo del 30% en relación al valor factura.
- c) Que adquieran productos primarios considerados no tradicionales o que la adquisición la realice un país considerado mercado no tradicional de exportación.

Empresas establecidas en México.

- a) Que la empresa presente y asuma la obligación de llevar a cabo un plan de exportación anual.
- b) Que la operación a financiar pueda considerarse viable desde los puntos de vista técnico, financiero y económico.
- c) Que la empresa reúna las características de solvencia moral y - económica necesaria para considerarla sujeto de crédito.
- d) Que se cuente en su caso con los permisos gubernamentales correspondientes.

TESIS CON
FALLA DE ORIGEN

Según la operación que se pretenda financiar, será necesario que se cumplan los siguientes requisitos adicionales:

- Para financiar la producción y venta de bienes destinados a la exportación.

Que se trate de bienes manufacturados con un grado de integración nacional mínimo del 30% en relación a su costo directo de producción.

- Para financiar los costos y gastos previos, así como la venta al exterior de servicios.

Que la operación genere un ingreso neto de divisas mínimo del 30% sobre el valor de ventas.

- Para financiar las existencias de bienes destinados a la exportación.

En el caso de productos primarios, que se trate de exportaciones no tradicionales.

En el caso de productos manufacturados, que tengan un grado de integración nacional mínimo del 30% en relación a su costo de producción.

Tanto para productos primarios como manufacturados, será necesario que las existencias estén amparadas con certificados de depósito emitidos por algún almacén autorizado.

- Para financiar la importación de materias primas, refacciones, componentes o servicios.

Que se cuente con los permisos y autorizaciones gubernamentales correspondientes.

Que la operación sea aceptable para los bancos extranjeros que funcionan como fuente de recursos.

CONDICIONES DE LOS FINANCIAMIENTOS.

Moneda.

Todos los financiamientos que se otorguen al amparo de este Programa se documentarán en moneda extranjera, aún cuando su ejercicio podrá efectuarse en moneda nacional o en moneda extranjera.



Monto.

Para determinar el monto de los financiamientos se tomará en cuenta las condiciones que fijen las fuentes de recursos, las características de la operación y la capacidad crediticia del solicitante. El monto mínimo de los créditos o líneas de crédito que se otorguen al amparo de este programa será de 100,000 dólares estadounidenses.

Vigencia.

La vigencia de las líneas de crédito será de cuando menos un año, susceptible de prorrogarse por periodos adicionales. La vigencia de los créditos específicos dependerá de la operación financiada.

Plazo.

El plazo para la amortización de cada financiamiento (o disposición) al amparo de un crédito o línea de crédito dependerá de las características de la operación apoyada, sin embargo, normalmente no podrá otorgarse un financiamiento a un plazo inferior a 30 días.

Costo.

La tasa de interés y las condiciones de los financiamientos se establecerán según la fuente de recursos con la que se apoye la operación.

Nota:

FIDEICOMISOS CREADOS POR EL GOBIERNO FEDERAL PARA EL FOMENTO DE LAS EXPORTACIONES:

- Fondo Nacional de Estudios y Proyectos (FONEP)
- Fondo de Garantía y Fomento a la Industria Mediana y Pequeña (FOGAIN)
- Fondo Nacional de Fomento Industrial (FOMIN)
- Fondo de Equipamiento Industrial (FONEI)
- Financiamientos Relacionados con Agricultura (FIRA)
- Fondo para el Fomento de las Exportaciones de Productos Manufacturados (FOMEX).
- Fondo Nacional para el Fomento de las Artesanías. (FONART)

**TESIS CON
FALLA DE ORIGEN**

2.6 ESTIMULOS FISCALES.

La competencia en los mercados internacionales, es cada vez más -- aguda, lo que ha provocado que numerosos países realicen esfuerzos decididos que permitan a sus bienes y servicios la conurrencia a tales mercados.

Si ello es cierto para todos los países en general, aún lo es más para aquellos que como México, deben adquirir equipo y tecnología que - exige su desarrollo.

Por otra parte, el aprovechamiento parcial de la capacidad instalada de diversas ramas de la industria nacional, implica mayores costos de producción, que es conveniente reducir aumentando las exportaciones, si se están realizando, o bien analizar la posibilidad de poder hacerlo. - Por lo tanto, se requiere de un esquema de apoyo fiscal a las exportaciones, cuya finalidad sea incentivar la participación en los mercados del exterior, ofreciendo bienes y servicios que cuenten con calidad, -- precio competitivo, y abastecimiento adecuado. Los anteriores conceptos han determinado que el Gobierno Federal emplee un esquema de Estímulos Fiscales, cuya aplicación permita lograr el objetivo de fomentar e incrementar el comercio exterior de México, que a su vez pueda impactar en - nuestra Balanza Comercial.

El Instituto Mexicano de Comercio Exterior, pensando en la necesidad que tiene la comunidad exportadora en conocer detalladamente los -- estímulos fiscales existentes, en cuanto a su aplicación, beneficio, requisitos y trámite, etc., realizó el presente documento, estructurando su contenido en tal forma, que pueda ser utilizado como un instrumento de consulta por nuestro actual y futuro exportador.

2.6.1 DEVOLUCION DE LOS IMPUESTOS INDIRECTOS Y EL GENERAL DE IMPORTACION A LA EXPORTACION DE PRODUCTOS MANUFACTURADOS (CEDI).

1. Dependencia que lo otorga:
Secretaría de Comercio.

TESIS CON
FALLA DE ORIGEN

2. Unidad Interna;

Dirección General de Estímulos al Comercio Exterior.

3. Objeto:

Lograr una mayor competitividad de los productos manufacturados - nacionales en los mercados del exterior.

4. Fundamento Legal:

Decreto del Ejecutivo Federal, que dispone el otorgamiento de - Estímulos Fiscales a las exportaciones de productos manufacturados del 31 de diciembre de 1979, publicado en el Diario Oficial de la Federación el 7 de enero de 1980.

Acuerdo que determina los productos cuya exportación originará el derecho a obtener el CEDI (Lista No. 1), publicada en el Diario Oficial de la Federación el 21 de enero de 1980. (Lista - No. 2), publicada en el Diario Oficial de la Federación el 8 de abril de 1980.

Instructivo para la aplicación del decreto que dispone el otorgamiento de estímulos a las exportaciones de productos manufacturados en el país. Publicado en el Diario Oficial de la Federación el 8 de abril de 1980 (Lista No. 3), publicada en el - D. O. de la Federación el 14 de octubre de 1980.

5. Características.

Beneficiario:

Los exportadores de manufacturas, ya sea personas físicas o morales.

Beneficio:

Hasta el 100% de la carga fiscal indirecta que incida en el costo de los productos exportados y sus insumos, así como los impuestos de importación causados por los mismos.

Requisitos:

- Los productos beneficiados deben contar con mínimo del 30% de contenido nacional sobre su valor unitario de exportación.
- Esten exentos del impuesto general de exportación.
- Que no sean productos internados al país para su reparación, acondicionamiento o transformación no sustancial.

**TESIS CON
FALLA DE ORIGEN**

- Presentar solicitud en un plazo no mayor de 90 días naturales, contados a partir de la fecha, sello y firma del Vista Aduanal, en el pedimento de exportación.
- Los productos deberán estar incluidos en las listas de fracciones arancelarias beneficiadas, que vaya dando a conocer la Secretaría de Comercio (Ver Fundamento Legal).

Contenido Nacional:

El Contenido Nacional se calculará considerando los siguientes elementos:

a) Valor del producto exportado, libre abordo, lugar de exportación o costo, seguro y flete, si se utilizan en este último caso, empresas nacionales de seguro y transporte.

b) Valor de los insumos importados incorporados al producto exportado, calculado "Costo, Seguro y Flete", Aduana de Importación.

El porcentaje de contenido nacional se obtendrá restando el valor del inciso a) al del b) y dividiendo el resultado obtenido entre el valor del inciso a).

Disposición discrecional:

La Secretaría de Comercio podrá dispensar el cumplimiento de los requisitos antes señalados en aquellos casos en que, a su juicio, se contribuya sustancialmente a aumentar la exportación, abrir nuevos mercados, propiciar el consumo de materias primas nacionales o incrementar los niveles de ocupación.

Trámite:

El interesado presentará ante la Dirección General de Estímulos - al Comercio Exterior (Ventanilla de Recepción) de la Secretaría de Comercio, en Av. Cuauhtémoc No. 80, P.B., o en las Delegaciones Federales de la misma Secretaría, la siguiente documentación:

- Solicitud de estímulo por la exportación de productos manufacturados en el país.
- Copia autógrafa del pedimento o boleta aduanal de exportación e importación, según sea el caso.
- Copia de la factura comercial definitiva.

**TESIS CON
FALLA DE ORIGEN**

- Fotocopia del comprobante de pago del flete y/o seguro referidos o servicios prestados por empresas nacionales.

Forma de efectuar la devolución:

La devolución se hará a través del certificado de devolución de impuestos (CEDI), una vez hecha la notificación de la Secretaría de Comercio a la Secretaría de Hacienda y Crédito Público (Tesorería de la Federación).

2.6.2 DEVOLUCION O ACREDITAMIENTO DEL IMPUESTO AL VALOR AGREGADO EN LAS EXPORTACIONES DE BIENES Y SERVICIOS (IVA).

1. Dependencia que lo otorga:

Secretaría de Hacienda y Crédito Público

2. Unidad Interna:

Dirección de Servicios al Contribuyente.

3. Objeto.

Apoyo a los exportadores de bienes y servicios a efecto de que puedan competir en mejores condiciones en el extranjero, en virtud del tratamiento preferencial del que gozan, al quedar exentos de este impuesto.

4. Fundamento Legal:

Ley del Impuesto al Valor Agregado.

5. Características:

Beneficiario:

Los exportadores de bienes y servicios, causantes de este impuesto.

Beneficio:

Podrán acreditar el impuesto que les haya sido trasladado, aún cuando por las exportaciones estén relevados de la obligación 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 trasladado por sus proveedores de bienes o servicios, estrictamente indispensable para

TESIS CON
FALLA DE ORIGEN

realizar la exportación.

Requisitos:

- Haberse consumado la exportación en los términos del Código Aduanero, 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, firmado y sellado el pedimento.

- Deberá constar el traslado expreso del impuesto por la adquisición de los bienes y servicios en la factura o nota de remisión, contenidos - los requisitos a que se refiere el Reglamento de la Ley del Impuesto Sobre la Renta, los cuales se detallan a continuación.

a) Nombre, domicilio y número de Registro Federal de Causantes del enajenante o prestador de servicios.

b) Nombre y domicilio del adquirente o usuario.

c) Descripción de los bienes y servicios.

d) Precio unitario, importe y valor total.

- Haberse efectuado la declaración mensual de ingresos, para demostrar que existe saldo de impuestos a favor del exportador.

Trámite:

El interesado deberá presentar su declaración de ingresos en los 20 días del mes inmediato posterior a la enajenación o prestación de servicios, demostrando que existe saldo a favor de impuestos por las exportaciones realizadas.

Una vez efectuado este trámite, si se trata de Devolución de Impuestos, el interesado deberá presentar la solicitud correspondiente ante - las oficinas autorizadas de la Secretaría de Hacienda y Crédito Público (HIVA-7), anexando la siguiente documentación:

a) Fotocopia de la declaración mensual en la que resultó el saldo - a favor.

b) Registro fiscal de importadores y exportadores.

c) Pedimento o boleta aduanal que ampare la exportación.

d) Contrato en el que se estipule el servicio y la contraprestación recibida (en exportaciones de servicios).

e) Hoja de trabajo que sirvió de base para la formulación de la de-

**TESIS CON
FALLA DE ORIGEN**

claración en la que resultó el saldo a favor.

2.6.3 DEVOLUCION DE IMPUESTOS POR EXPORTACION DE TECNOLOGIA Y SERVICIOS.

1. Dependencia que lo otorga:

Secretaría de Comercio y Fomento Industrial

2. Unidad interna:

Dirección General de Estímulos al Comercio Exterior.

3. Objeto:

Impulsar la exportación de tecnología y servicios nacionales, - logrando incrementos sustanciales en la captación de divisas -- y nivelar la balanza de pagos coadyuvando al desarrollo económico del país.

4. Fundamento Legal:

Acuerdo del Ejecutivo Federal del 6 de septiembre de 1973, que dispone se devuelvan a los exportadores de tecnología y servicios mexicanos los impuestos que causen sus actividades, publicado en el Diario Oficial de la Federación el 15 de octubre de 1973.

5. Características.

- Beneficiario:

Personas físicas o morales, que vendan tecnología y servicios al extranjero, entendiéndose como tal, la exportación de marcas, la de patentes, de inversión de mejoras, modelos de dibujos industriales, la de conocimientos técnicos, de ingeniería básica, ingeniería de detalle, asistencia técnica y los servicios de administración, construcción o reparación.

- Beneficio:

La base para la devolución de impuestos será el valor de los contratos que las empresas o personas físicas celebran en el exterior, conforme a la siguiente tabla:

TESIS CON
FALLA DE ORIGEN

COMPONENTE MEXICANO
EN EL CONTRATO

PORCENTAJE DE DEVOLUCION

50% o superior de	100
40 a 49%	50
Menos de 40%	100% exclusivamente de los insumos nacionales.

- Forma de efectuar la devolución:

La devolución se hará a través del certificado de devolución de -- impuestos (CEDI) una vez hecha la notificación de la Secretaría de Comercio a la Secretaría de Hacienda y Crédito Público (Tesorería de la Federación).

- Requisitos:

Demostrar ser ciudadano mexicano en el caso de personas físicas o -- que el capital social sea mayoritariamente mexicano, tratándose de personas morales.

- Trámites:

Los interesados presentarán solicitud previa a la celebración del -- contrato a la Dirección General de Estímulos al Comercio Exterior (Ventanilla de Recepción) de la Secretaría de Comercio, en Av. Cuauhtémoc No. -- 80 P.B., o en las Delegaciones Federales de la misma Secretaría, anexando la siguiente documentación:

- Solicitud para que se determine el porcentaje de devolución de impuestos (EFT-1).

- Acta de Nacimiento, Pasaporte o Carta de Naturalización.

- Si se trata de persona moral, declaración de que el capital es -- mayoritariamente mexicano.

- Copia del contrato proforma, o en su caso, el contrato definitivo del arrendamiento legalizado. Una vez determinado el porcentaje de devolución por parte de esta Secretaría y habiéndose efectuado el cobro -- correspondiente a la venta de tecnología o servicios prestados en el -- extranjero, el solicitante deberá presentar:

**TESIS CON
FALLA DE ORIGEN**

- Solicitud de entrega de certificados de devolución de impuestos (EFT-2).
- Copia requisitada de los documentos de cobro.
- Cálculo de conversión de moneda nacional en su caso.

2.6.4 IMPORTACION TEMPORAL DE MATERIAS PRIMAS PARA LA ELABORACION DE PRODUCTOS DE EXPORTACION.

1. Dependencia que lo otorga:

Secretaría de Hacienda y Crédito Público.
Secretaría de Comercio y Fomento Industrial.

2. Unidad interna:

Dirección General de Aduanas, S.H.C.P.
Dirección de Controles al Comercio Exterior, SECOFT.

3. Objeto:

Facilitar al industrial mexicano el acceso a mercados internacionales, mediante la utilización de insumos extranjeros para el terminado de mercancías destinadas a la exportación.

4. Fundamento Legal:

Reglamento del Código Aduanero de los Estados Unidos Mexicanos - en materia de operaciones temporales de importación y exportación, Pública do en el Diario Oficial de la Federación el 7 de mayo de 1979.

Lista de productos sujetos a permisos de importación temporal (PIT), publicada en el Diario Oficial de Federación el 22 de mayo de 1979.

5. Características:

Beneficiario:

Los fabricantes que exporten sus productos.

Beneficio:

Exención del Impuesto General de Importación y sus adicionales, garantizándolos por medio de una fianza o depósito en efectivo, de los insumos importados temporalmente, mientras permanezcan en territorio nacional.

Comentarios:

Plazo de permanencia:

**TESIS CON
FALLA DE ORIGEN**

Los efectos importados temporalmente para exportación, podrán permanecer en el país, por el tiempo que dure el proceso de manufactura, - que nunca podrá ser mayor a seis meses.

Deducciones autorizadas:

La dirección General de Aduanas, autorizará importaciones de prueba o piloto de insumos cuyo proceso industrial será intervenido por esta - Dirección y la Secretaría de Patrimonio y Fomento Industrial, con objeto de establecer los rendimientos en productos, desperdicios y mermas.

Las mermas autorizadas no causarán los impuestos correspondientes, más no así los desperdicios que se obtengan en el proceso de fabricación.

Reposición de materias primas o productos semiterminados:

Cuando el fabricante se vea en la necesidad de utilizar en la elaboración de sus mercancías de exportación, materias primas o productos semiterminados, se permitirá importar conforme al régimen de importación temporal la reposición de estos insumos.

Trámite:

Los interesados podrán realizar simultáneamente el procedimiento - administrativo para obtener el permiso y la autorización de la importación temporal para exportación ante las siguientes dependencias oficiales:

Secretaría de Comercio y Fomento Industrial.

Cuando la mercancía se encuentre sujeta al régimen de permiso previo de dicha Secretaría conforme a la lista publicada en el Diario Oficial del 22 de mayo de 1979, el interesado deberá presentar ante la Dirección General de Controles al Comercio Exterior (Ventanilla de Recepción) en Av. Cuauhtémoc No. 80-P.B., o en sus delegaciones Federales del interior de la República, la siguiente documentación:

- Solicitud de importación temporal para exportación.
- Anexo a la solicitud de importación temporal para exportación.
- Recibo de pago de aportación hecha para el trámite solicitado.
- Descripción técnica de la mercancía y/o folletos, catálogos, - en algunos casos.

**TESIS CON
FALLA DE ORIGEN**

Secretaría de Hacienda y Crédito Público:

El trámite administrativo ante esta dependencia se deberá realizar ante la Dirección General de Aduanas (Oficialía de Partes) en 20 - de Noviembre No. 195, México 1, D.F., presentando la siguiente documentación:

- Escrito de solicitud en papel membretado de la empresa interesada, con original y dos copias.

Una vez acordada la solicitud a su favor, la Dirección General de Aduanas girará instrucciones a la aduana correspondiente para que permita la internación de la mercancía (libre de impuestos de importación) presentando la garantía fiscal.

2.7 LOS COSTOS DE EXPORTACION.

En este inciso trataremos de explicar brevemente la manera más adecuada de calcular los precios reales de venta, los cuales jugarán el papel decisivo de convencer al posible cliente. Los costos son los diferentes partes que forman los precios y es en éstos en donde se pueden lograr ahorros con el fin de hacer más competitivo un producto.

Es clave el realizar un análisis completo de todos los costos -- que se derivan al realizar una exportación, por lo que a continuación -- hablaremos de las más importantes, así como de una eficaz manera de -- llevar el control.

TESIS CON
FALLA DE ORIGEN

2.7.1 LA HOJA DE COSTOS

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.

El material que a continuación se presenta, está enfocado a establecer las condiciones generales en que se deberá elaborar, sin embargo está sujeta a ser modificada en base a los requisitos y necesidades de los usuarios.

Asimismo, se muestra un esquema de la hoja de costos por cada medio de transporte, debido a las diferentes modalidades que se presentan en - los términos internacionales de venta, dependiendo de cada tipo de operación.

Además, es conveniente señalar que únicamente se presentarán las normas usuales que operan en México, siendo necesario que en el caso de convenios y cláusulas específicas, primeramente se analicen los Términos Internacionales de Comercio (INCOTERMS), a fin de ampliar y concretar los conceptos enunciados en este trabajo.

1. IMPORTANCIA DE LA HOJA DE COSTOS.

Una de las actividades que el exportador debe observar con más detenimiento para abrir camino a sus productos en los mercados internacionales, es el cálculo de los precios de exportación en una forma real y exacta, evitando con ello gastos adicionales o precios fuera de competencia - en el exterior.

Es muy frecuente observar que nuevos exportadores fijan sus precios de venta en una forma indebida, puesto que no se consideran todos los elementos que deben integrar determinada cotización de venta o en su defecto se establecen en forma arbitraria originando que sus productos estén fuera de mercado, debido a los precios ofrecidos.

Uno de los elementos en los que puede apoyarse el exportador para -

TESIS CON
FALLA DE ORIGEN

poder determinar con mayor precisión sus precios es a través de la hoja de costos, la cual proporciona un método sencillo y ordenado de cálculo y comprobación.

Sin embargo, es necesario hacer notar que existen factores tangibles o intangibles que no se incluyen en tal documento y que deberán tomarse en cuenta en el análisis previo para el establecimiento de los precios, - de acuerdo al producto y mercado en cuestión.

Entre los principales factores, podemos mencionar los siguientes:

- Costo de producción.
- Gastos de promoción
- Porcentaje de utilidad.
- Ajuste de precios.
- Seguro de crédito.
- Costo de financiamiento.
- Carta de crédito.
- Referencia Comerciales.
- Incentivos fiscales, etc.

Por lo general, se deben considerar con anticipación al cálculo respectivo, lo cual coadyuvará a la formulación de la estrategia de precios.

Asimismo, da oportunidad de observar los conceptos que son sujetos del impuesto al valor agregado, en cuyo caso podrán acreditar el impuesto que haya sido trasladado, aún cuando por las exportaciones de bienes y servicios estén exentos de esta obligación, o bien solicitar la devolución de hasta el 10% del valor exportado.

2. ELEMENTOS QUE LA CONSTITUYEN.

En virtud de que en cada medio de transporte existen diversas fluctuaciones de conceptos en el establecimiento de las cotizaciones, se tratará de mostrar en una forma práctica y concisa los elementos principales a considerar para el establecimiento de las mismas por cada medio de



transporte.

1. VIA AEREA.

a) Precio de exportación en planta.

En él deberá considerarse el precio de la mercancía, así como los gastos correspondientes hasta tenerla en la bodega del exportador debidamente embalada, numerada, marcada, etiquetada y separada, 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, haciendo la observación que se debe realizar en forma ascendente, con lo cual lógicamente se reducirán los costos y por consecuencia los precios de venta en virtud de que tanto las tarifas de transporte, despacho aduanal y maniobras van en relación directa a los puntos antes señalados.

- Embalaje de exportación.

En este renglón se deberá anotar el costo correspondiente al embalaje del embarque y, en caso de que sea necesario, un envase especial para exportación (dependiendo del producto de que se trate), dicho costo deberá agregarse también con el fin de que se repercuta en el precio del producto.

- Marcas, números y etiquetas.

Todas las unidades del embarque deberán ir marcadas, indicando el nombre, domicilio, teléfono y persona responsable del remitente, consignatorio; así como, a quién se le debe de notificar al arribo del embarque al lugar de destino; los números correspondientes a todas y cada una de las cajas, así como las etiquetas que indican el tipo de manejo que se les debe de dar; por ejemplo: mercancía frágil, perecedera, peligrosa, etc.

Esta información puede estar impresa en los embalajes o puede ser adherida mediante etiquetas, para lo cual el costo de las mismas también se deberá indicar en la hoja de costos.

**TESIS CON
FALLA DE ORIGEN**

El total de estos rubros dará el precio en planta para exportación - (ex-Works).

b) Tramitación 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 un 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 respectivas.

c) Recolección.

En este rubro se consideran los gastos que ocasiona el traslado de - la mercancía desde el punto de origen hasta la aduana de salida, inclu- yendolos servicios que a continuación se indican:

- Acarreo.

Con el fin de prestar un mejor servicio a sus clientes, las agencias de carga cuentan con unidades móviles para la recolección de las mismas - dentro de las áreas metropolitanas donde se encuentre ubicada la aduana - del aeropuerto de salida o sus alrededores.

Quando se requiera su traslado desde otra ciudad, se pueden contra- tar unidades de servicio público federal o, si se poseen, con las mismas de la empresa exportadora.

- Renta de equipo que se utiliza para el manejo de piezas pesadas - (si se requiere). En caso de que las mercancías que se van a expedir - sean demasiado pesadas o voluminosas, será necesario el alquiler de equi po mecánico para su carga, descarga y estiba, renta que el exportador de berá considerar.

d) Impuestos.

Quando la tarifa del impuesto general de exportación señale que el producto en cuestión está gravado con una tasa impositiva para poder sa- lir del país, la agencia se encargará de cubrir ante la aduana los impues tos correspondientes a nombre de su cliente y previo anticipo.

e) Despacho Aduanal.

En este punto se deberánanotar los gastos que el agente aduanal co brará por concepto de los servicios que realice ante la aduana correspon

**TESIS CON
FALLA DE ORIGEN**

diente, a fin de poder despachar la mercancía.

- Documentación.

Se refiere al costo que tienen 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, los cuales se contemplan en las disposiciones conexas del código aduanero.

- Honorarios.

Es la remuneración que por servicios prestados percibe el agente -- aduanal, gravándose en función del valor del embarque.

- Financiamiento.

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

- Otros.

Es conveniente tener este renglón abierto en donde se pueden incluir una serie de gastos que no estén previamente considerados, como pueden ser: el servicio extraordinario, costo de copias fotostáticas, mantenimiento de mercancías, etc. Es recomendable que, previamente, se solicite un presupuesto de los cobros que hará la agencia aduanal, debiendo indicar con toda precisión el tipo de cotización que se va a llevar a cabo y, sobre todo, el valor que aparecerá en la factura, en virtud de que los honorarios y gastos complementarios se cobrarán en base a esa cantidad.

Cabe hacer notar que los agentes aduanales en sus cuentas de gastos, en algunas ocasiones, usan distinta terminología, pero en la mayoría de los casos presentan los mismos rubros.

f) Seguro.

En caso de establecer una cotización libre a bordo aeropuerto, es recomendable que la mercancía vaya debidamente protegida mediante una póliza de seguro, para lo cual se recomienda consultar a su agente o línea --

aérea para determinar la mejor forma de contratarlo.

El total de estos gastos nos dará como resultado el precio libre a bordo aeropuerto (F.O.B. Airport).

g) 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 peso y volumen de la mercancía en cuestión.

El resultado de todo lo anterior nos dará el precio Costo y Flete - (C&F).

h) Seguro.

Para toda operación de comercio exterior por vía aérea, se recomienda que la póliza de seguro ampare el embarque de bodega a bodega, así mismo, cuando la exportación sea destinada a países que presenten conflictos internos y externos de carácter bélico, es recomendable que la cobertura de la póliza cubra el riesgo de guerra.

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

2.- VIA MARITIMA

a) Precio de Exportación en Planta.

En él, se considera el precio de la mercancía, así como los gastos correspondientes hasta tenerlo en bodega del exportador, debidamente embalada, numerada, marcada, etiquetada y separada, 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 en el exterior, haciendo la observación de que se deben realizar en forma ascendente, con lo cual lógicamente se reducirán los costos y por consecuencia los precios de venta, en virtud de que tanto las tarifas de transporte, despacho aduanal y maniobras, van en relación directa a los puntos antes señalados.

- Embalaje de exportación.

En este renglón se deberá anotar el costo correspondiente al emba-

TESIS CON
FALLA DE ORIGEN

**HOJA DE COSTOS
PARA EXPORTACION POR VIA MARITIMA**

C O N C E P T O	VALOR EN PESOS		VALOR EN DOLARES		VALOR EN DOLARES PROYECTIVO
	UTILIZADO	TOTAL	UTILIZADO	TOTAL	
PRECIO DE EXPORTACION DE PIEZAS* Precio de venta que sobrevive en plaza Incluye de manufactura Suavos, seguros y fletes I.V.A. ² PRECIO DE PLAZA IVA-0%					
PRESTACIONES DE SERVICIOS* Despacho Autorizaciones Certificados Derechos Fletes Fianzas temporales (si se requiere para documentación o importación temporal para exportación) Otros					
DECLARACION* Medios de carga a la unidad de transporte Costo de envase que se utiliza para el envío de piezas pesadas (si se requiere) Otros Medios de transporte de la unidad de transporte a bordo de la línea Costo de equipaje que se utiliza para el envío de piezas pesadas (si se requiere)					
PRESTACIONES FINANCIERAS* Fianza Previdencia Medios de unidad de transporte a costas fijas					
PRESTACIONES* De comercialización - "no de estar grande el producto"					
PRESTACIONES* Comerciales De transporte Comerciales (I.V.A. 0% - 19%) Seguros y derechos de bodega Medios de transporte fijos a cambio de bodega Financiamiento ² Flete I.V.A. ² PRECIO LINEA A CARGA DE PAGO (I.V.A. 0%)					
PRESTACIONES* de traslado a bordo del buque					
PRESTACIONES* de bodega del buque PRECIO LINEA A CARGA DE PAGO (I.V.A. 0%)					
PRESTACIONES* FLETES DE PLAZA A PLAZA DE PLAZA Flete Seguros PRECIO COSTO Y FLETE (I.V.A. 0%)					
PRESTACIONES* de lugar de destino PRECIO COSTO, FLETE Y FLETE (I.V.A. 0%)					

REVISION:	SI/NO
FECHA:	DEBE DE COMPLETARSE

Observaciones:

* El costo total de la carga que se le aplica el IVA se suma al costo de la carga que se le aplica el IVA y se suma al costo de la carga que se le aplica el IVA.

¹ Este costo se calcula sobre el valor de la carga que se le aplica el IVA y se suma al costo de la carga que se le aplica el IVA.

² Este costo se calcula sobre el valor de la carga que se le aplica el IVA y se suma al costo de la carga que se le aplica el IVA.

**TESIS CON
FALLA DE ORIGEN**

je del embarque y en caso de que sea necesario un envase especial para exportación (dependiendo del producto de que se trate, dicho costo deberá agregarse también con el fin de que se repercuta en el precio del producto.

- Marcas, números y etiquetas.

Todas las unidades del embarque, deberán ir marcadas, indicando el nombre, domicilio, teléfono y persona responsable del remitente, consignatorio, así como a quién se le debe notificar al arribo del embarque al lugar de destino; los números correspondientes a todas y cada una de las cajas, así como las etiquetas que indiquen el tipo de manejo que se les debe de dar, por ejemplo: mercancía frágil, perecedera, peligrosa, etc.

Esta información puede estar impresa en los embalajes o puede ser adherida mediante etiquetas, para lo cual el costo de las mismas también se deberá indicar en la hoja de costos.

El total de estos rubros dará el precio en planta para exportación (Ex-Works).

b) Tramitación de documentos.

La tramitación de documentos que requieren las autoridades de los países involucrados en la transacción comercial de determinados productos, en algunas ocasiones representa un 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 respectivas.

c) Recolección.

Para poder transportar la mercancía a puerto, en ocasiones, es necesario llevar la mercancía de la bodega del exportador a la estación de ferrocarril o bien a la bodega de la línea de autotransporte que hará el servicio de estos lugares al puerto de salida, debiendo además tenerse en consideración los gastos inherentes al servicio.

En caso de que el embarque esté compuesto de piezas pesadas o voluminosas, se tendrá que contratar los servicios de grúas, montacargas, etc.

- Acarreo de la planta a la bodega de la línea de autotransporte.

Se deberá especificar cual es el costo de transportar la mercancía a este lugar.

Maniobras de descarga en la bodega de la línea de autotransporte con equipo especializado (si se requiere).

De igual forma se incluirán los costos del manejo de la mercancía siempre y cuando se utilice equipo mecánico para llevarlo a cabo.

d) Transporte Nacional.

- De la bodega de la línea de autotransporte a la aduana de salida.

Será el costo del flete por autotransporte, mismo que se cobrará en base al producto, peso, volumen y distancia entre origen y destino.

Generalmente, es usado el servicio público federal de carga en cualquiera de sus modalidades.

- Maniobras.

El costo del manipuleo de la carga de la unidad de transporte al recinto fiscal y de ser requerido el correspondiente a equipo mecanizado.

En la actualidad, con el fin de hacer más expedito el trámite en frontera, se ha permitido el intercambio de cajas entre empresas pertenecientes a cada uno de los países limítrofes, siempre y cuando el embarque ocupe la capacidad total de la unidad, evitando con ello retrasos ocasionados en los recintos fiscales de ambos países.

Esto, definitivamente, habiendo cumplido con anterioridad los trámites de despacho y el pago de impuestos correspondientes de exportación en caso de estar gravado el producto, haciéndose, inclusive en algunas aduanas, su reconocimiento en la propia unidad de transporte.

e) Impuestos.

Cuando la tarifa del impuesto general de exportación señale que el producto en cuestión está gravado, para poder salir del país, el agente aduanal se encargará de hacer el pago correspondiente a la aduana, a nombre de su cliente y previo anticipo.

f) Despacho aduanal de exportación.

En este punto se deberán 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.

- Documentación.

Se refiere al costo que tiene el 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, a su cliente.

- Gastos complementarios.

Son aquellos necesarios para realizar el trámite de exportación ante la aduana correspondiente, los cuales se contemplan en las disposiciones conexas del código aduanero.

- Honorarios.

Es la remuneración que por servicios prestados recibe el agente aduanal, gravándose en función del valor del embarque.

- Gastos por apertura y cerradura de bultos.

Al hacerse el reconocimiento de las mercancías, el vista requiere — de una revisión física de los productos, para lo cual es necesario abrir el embalaje y envase de los mismos, teniendo que proceder posteriormente a su cierre.

- Maniobras.

Costo del manipuleo de la carga del recinto fiscal, hasta ponerla — arriba de la unidad de transporte.

- Cruce de frontera o paso de puente.

Costo correspondiente al arrastre de la unidad de transporte hasta — la aduana del país importador.

- Financiamiento.

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

- Maniobras.

Costo del manipuleo de la carga del almacén fiscal hasta el costado del buque.

- Financiamiento.

Cuando la empresa proporciona crédito a su cliente por concepto de flete, impuestos, almacenajes, tienen la facultad legal de hacer un cargo por el mismo.

- Otros.

Es conveniente tener este renglón abierto, en donde se pueden incluir una serie de gastos que no estén previamente considerados como pueden ser: servicio extraordinario, costos de copias fotostáticas, reempaque - compostura de bultos, etc.

Es recomendable que, previamente, se solicite un presupuesto de los cobros que hará la agencia aduanal, debiendo indicar con toda precisión - el tipo de cotización que se va a llevar a cabo y sobre todo el valor que aparecerá en la factura, en virtud de que los honorarios y gastos complementarios se cobrarán en base a esta cantidad.

Cabe hacer notar que los agentes aduanales en su cuenta de gastos, - en algunas ocasiones, usan distinta terminología, pero en la mayoría de - los casos presentan los mismos rubros.

g) Seguro.

En caso de establecer una cotización al costado del buque, es recomendable que la mercancía vaya debidamente protegida mediante una póliza de seguro.

El total de estos gastos va a dar como resultado el precio libre a - costado del buque (F.A.S.).

h) Maniobras de costado de buque a bordo del buque.

Se refiere al costo que tendrá el manejo de las mercancías hasta que estén a bordo del buque correspondiente.

Sin embargo, es importante analizar los términos en los cuales se -- contrata el transporte marítimo, ya que si se utilizan líneas regulares en las condiciones de términos de línea (Liner Terms), los costos de esta maniobra ya se encuentran incluidos en el flete (ver punto Los Transportes

en el Comercio Exterior, tema transporte marítimo).

i) Seguro

Costo de la prima de seguro hasta poner la mercancía a bordo del buque correspondiente.

El resultado nos dará el precio libre a bordo (F.O.B.) puerto de embarque.

j) Transporte puerto de salida a puerto de destino.

- Flete.

El costo del transporte desde el puerto de origen al destino, que se cobrará en base al peso, volumen o valor de las mercancías.

Es necesario que, para servicios de fletamento, se observen los diferentes términos que se utilizan y dejar claramente establecido bajo cuál se va a contratar y, en caso estipulado, por cuenta de quién correrán los gastos de maniobras y otros servicios conexos.

Asimismo, en ocasiones, se pueden establecer fletes por un embarque total, siempre y cuando sean de bastante consideración denominado Lump sum, muy comúnmente usados en el movimiento de contenedores.

- Recargos.

En ciertas rutas el flete se ve aumentado por algunos recargos que van a incrementar el costo del flete como son:

- . Bunker adjustment surcharge - recargo por combustible - BAC
- . Currency adjustment charge - ajuste de moneda - CAC
- . Port charges - recargos en puerto de origen y/o destino
- . Congestion charge - por congestión de puertos
- . Arrimo - traslado de mercancía de bodega fiscal alcance del gancho del buque o a su costado
- . Low productivity - baja productividad
- . Tax - impuesto sobre fletes
- . Heavy Lift - peso excesivo por bulto H/L
- . Extra - Length - recargo excesivo por bulto
- . Channel surcharge - paso de canal

El resultado anterior nos dará como resultado el precio, costo y fle-

**TESIS CON
FALLA DE ORIGEN**

te (C&F).

k) Seguro.

Antes de agregar la prima de seguro correspondiente, mucho dependerá de la negociación que el exportador lleve a cabo con su comprador, — pues es de suma importancia establecer las condiciones específicas que — regirán el contrato, así como los riesgos que sean necesarios cubrir u — otros conceptos que sean susceptibles de considerarse en tal rubro.

Cuando la exportación sea destinada a países que presentan conflictos internos y externos de carácter bélico, es recomendable que la cobertura de la póliza cubra los riesgos de guerra.

El total de estos gastos va a dar como resultado el precio, costo — seguro y flete (C.I.F.)

3. AUTOTRANSPORTE

a) El 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 del exportador debidamente embalada, numerada, marcada, etiquetada y separada 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 en el exterior, haciendo la observación de que se deben realizar en forma ascendente, con lo cual lógicamente se reducirán los costos y por consecuencia los precios de venta, en virtud de que tanto las tarifas de — transporte, despacho aduanal y maniobras van en relación directa a los puntos antes señalados.

— Embalaje de exportación.

En este renglón se deberá anotar el costo correspondiente al embalaje del embarque en caso de que sea necesario un envase especial para exportación (dependiendo del producto de que se trate), y dicho costo deberá agregarse también con el fin de que se repercuta en el precio del producto.

**TESIS CON
FALLA DE ORIGEN**

**HOJA DE COSTOS
PARA EXPORTACION POR AUTOTRANSPORTE**

E D E C R F F E	VALOR EN PESOS		VALOR EN DOLARES		VALOR SEGUN INDICACION
	UNITARIO	TOTAL	UNITARIO	TOTAL	
PRECIO DE EXPORTACION EN PUERTO.					
Precio de venta por embarque en planta					
Remolque de exportación					
Barriles, numerar y alinearlos					
I V A ²					
PRECIO EN PLANTA DE ORIGEN					
IMITACION DE COMERCIO.					
Permisos					
Autorizaciones					
Certificados					
Viales					
Fianzas comerciales (si se requiere para exportación o importación temporal para exportación)					
Otro					
RECOLECCION.					
Muestreo de carga de la bodega del comerciante a la unidad de transporte					
Banco de cambio que se utiliza para el pago de dichos muestros (si se requiere)					
Muestreo de la carga a la bodega de la flota de autotransporte					
Muestreo de destino en la bodega de la flota de autotransporte con muestro para otros muestros (si se requiere)					
TRANSPORTE NACIONAL.					
Flete de transporte a la aduana del puerto de salida					
Muestreo de la unidad de transporte al recinto fiscal					
IMPORTE.					
De exportación en cargo de este estado el producto					
IMPORTE SEGUN DE EXPORTACION.					
Comercio exterior					
Costos de transporte a					
Autorización para el transporte					
Costos por transporte y custodia de bultos					
Muestreo de recinto fiscal a unidad de transporte					
Costo de frotadura o uso de agua					
Fianzas/comercio					
Otro					
I V A ²					
IMPORTE. Hasta recinto fiscal del país exportador					
PRECIO ESTIMADO EN PUERTO (DELIVERED AT FRONTIER)					
IMPORTE DE EXPORTACION.					
IMPORTE SEGUN DE EXPORTACION.					
Clasificación de mercancías					
Numeración					
Otro					
LISTA DE TRANSPORTES DE UNIDAD DE EXPORTACION A LA UNIDAD DE DESTINO.					
IMPORTE. Hasta lugar de destino					
PRECIO COSTO SEGUN Y PLANTA (C.I.F.)					

ESTADO:	PAIS:
FECHA:	TIPO DE CAMBIO:

COMENTARIOS:

¹ En este caso, la prima Ley del IVA sobre Incremento de dicho impuesto para todos los productos y servicios con o sin acreditación.

² Para precio FOB sobre partes de exportación sobre el valor factura, y para precio CIF se adicionará sobre valor factura, los gastos correspondientes, incluyendo derechos e impuestos de este mismo terreno.

³ Para cargo de aduana sobre el impuesto de importación, el cual podrá incluirse en el precio CIF.

NOTA: Este formato está controlado e los procedimientos de cada negocio.

* Sujeto a cambio

**TESIS CON
FALLA DE ORIGEN**

- Marcas, números y etiquetas.

Todas las unidades del embarque deberán ir marcadas, indicando el nombre, domicilio, teléfono y persona responsable del remitente, consignatorio, así como a quién se le debe de notificar al arribo del embarque al lugar de destino; los números correspondientes a todas y cada una de las cajas, así como las etiquetas que indiquen el tipo de manejo que se les debe de dar, por ejemplo: mercancía frágil, perecedera, peligrosa, - etc.

Esta información puede estar impresa en los embalajes o puede ser adherida mediante etiquetas, para lo cual el costo de las mismas también se deberá indicar la hoja de costos.

El total de estos rubros dará el precio en planta para exportación Ex-Works.

b) Tramitación de documentos.

La tramitación de los documentos que requieren las autoridades de los países involucrados en la transacción comercial de determinado producto, en algunas ocasiones, presenta un 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 respectivas.

c) Recolección

Para poder transportar la mercancía a las bodegas de las líneas de autotransporte que hará el servicio hasta la aduana fronteriza de salida, se deberá tener en consideración los gastos inherentes al servicio.

Generalmente cuando se utiliza la unidad por entero o cuando se use equipo especializado, ésta pasa a la bodega del exportador directamente a cargar la mercancía, sin embargo, para embarques parciales, se tendrá que entregar en la bodega de la línea transportista.

- Maniobras de carga

Se indicará el costo correspondiente al manipuleo del embarque de la bodega del vendedor a la unidad de transporte.

- Renta de equipo que se utiliza para el manejo de piezas pesadas - en planta, (si se requiere).

- Maniobras de Carga.

Se indicará el costo correspondiente al manipuleo del embarque de la bodega del vendedor a la unidad de transporte.

- Renta de equipo que se utiliza para el manejo de piezas pesadas - en planta (si se requiere).

En caso de que el embarque esté compuesto de piezas pesadas o voluminosas, se tendrán que contratar los servicios de grúas, montacargas etc.

- Acarreo de la planta a la estación de ferrocarril o línea de autotransporte.

Se deberá especificar cual es el costo de transportar la mercancía - a estos lugares, incluso si es necesario la utilización de equipo especializado.

- Maniobras de descarga.

De igual forma, incluirán los costos de la mercancía de esta unidad al ferrocarril o autotransporte que hará el servicio hasta el puerto de salida.

- Renta de equipo que se utiliza para el manejo de piezas pesadas en la estación ferrocarril o bodega de la línea de autotransporte.

Al igual que lo indicado en renglones anteriores, si se requiere de algún equipo especializado para el manejo de mercancías, su renta o utilización deberá cargarse en el precio en cuestión.

d) Transporte nacional.

- Flete

De estación de ferrocarril o bodega de la línea de autotransporte a la aduana del puerto de salida.

Será el costo del flete, mismo que en ferrocarril se cobrará en base al producto, peso y distancia entre origen y destino.

Por lo que se refiere al autotransporte, generalmente se ha usado el servicio público federal de carga en cualquiera de sus modalidades y el flete se aplica en base al producto, peso volumen y distancia entre origen y destino.

- Traslado

Asimismo, se deberá considerar el costo del arrastre o entrega a domi

cilio de la estación de ferrocarril o bodega de la línea de autotransporte hasta la aduana.

- Maniobras

Se refiere al costo del manipuleo de la carga y de ser requerido, el correspondiente a equipo mecanizado de la unidad de transporte al recinto fiscal.

e) Impuestos

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

f) Despacho aduanal

En este punto se deberán 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.

- Documentación

Se refiere al costo que tiene el 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, los cuales se contemplan en las disposiciones conexas del código aduanero.

- Honorarios

Es la remuneración, que por servicios prestados, recibe el agente aduanal, gravándose en función del valor del embarque.

- Apertura y cerradura de bultos.

Al hacerse el reconocimiento de las mercancías, el vista requiere de una revisión física de los productos, para lo cual es necesario abrir el embalaje de los mismos, incluso el envase, teniendo que proceder posteriormente a su cierre.

- Otros

Es conveniente tener este renglón abierto, donde se pueden incluir una serie de gastos que no están previamente considerados, como pueden ser: servicio extraordinario, costo de copias fotostáticas, reempaque -- y compostura de bultos, etc.

Es recomendable que, previamente, se solicite un presupuesto de los cobros que hará la agencia aduanal, debiendo indicar, con toda precisión el tipo de cotización que se va a llevar a cabo y sobre todo el valor -- que aparecerá en la factura, en virtud de que los honorarios y gastos -- complementarios se cobrarán en base a esa cantidad.

Cabe hacer notar que los agentes aduanales en sus cuentas de gastos, en algunas ocasiones, usan distinta terminología, pero en la mayoría de los casos presentan los mismos rubros.

g) Seguro

En caso de establecer una cotización entregada en frontera, es recomendable que la mercancía vaya debidamente protegida mediante una póliza de seguro.

El total de estos gastos va a dar como resultado el precio entregado en frontera (Delivered at Frontier).

h) Impuestos de importación.

Pago de los gravámenes de importación en caso de que el producto -- esté gravado, mismos que se encargará de cubrir el agente aduanal.

i) Despacho aduanal de importación.

Corresponde a los gastos que el agente aduanal del país importador, realizará para efectuar los trámites correspondiente que permitan la entrega del embarque a su país.

- Clasificación de mercancías.

Como su nombre lo indica, es la erogación que se tendrá que hacer -- por la clasificación del embarque.

- Honorarios

Es la remuneración que por servicios prestados realiza el agente -- aduanal.

**TESIS CON
FALLA DE ORIGEN**

- Otros

Es conveniente tener este renglón abierto, donde se pueden incluir una serie de gastos que no estén previamente considerados.

Para embarques cuyo destino sea un tercer país o se tenga que hacer el despacho en aduana interior, el costo correspondiente se cobrará en la misma, debiéndose anotar el correspondiente al de mercancías en tránsito (In-bond), y el resguardo aduanal respectivo, o en su defecto el costo de los prescintos, sellos y candados que garanticen la inviolabilidad de los mismos.

j) Flete de transporte de aduana de importación al lugar de destino.

Es el costo del transporte desde la aduana de entrada hasta el punto acordado, que se cobrará principalmente por el tipo de producto, peso y valor del embarque.

k) Seguro

En caso de establecer la cotización hasta la ciudad donde se ubique la planta del comprador, es recomendable que la mercancía vaya debidamente protegida por una póliza de seguro y cuando esta exportación sea destinada a países que presenten conflictos internos o externos de carácter bélico, es recomendable que la cobertura de la póliza cubra los riesgos de guerra.

El total de el precio, costo, seguro y flete (C. I.F.)

4. FERROCARRIL.

a) 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 del exportador debidamente embalada, numerada, marcada, etiquetada y separada, 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 en el exterior, haciendo la observación de que se deben

TESIS CON
FALLA DE ORIGEN

**HOJA DE COSTOS
PARA EXPORTACION POR FERROCARRIL**

C O N C E P T O	VALOR EN PESOS		VALOR EN DOLARES		VALOR BRUTO COMERCIAL
	UNITARIO	TOTAL	UNITARIO	TOTAL	
PRECIO DE EXPORTACION EN PLAZA:					
Precio de venta por embarque en plaza					
Subsidio de exportación					
Impuesto de consumo y tránsito					
I V A					
PRECIO DE PLAZA (EX-MANU)					
TRANSACCION DE DOCUMENTOS:					
Permisos					
Acreditaciones					
Certificados					
Fletes					
Financas temporales (si se requieren para exportación o importación temporal para exportación)					
Otras					
DESCUENTOS:					
Mantenimiento de vagón de la unidad del exportador o la unidad de transporte					
Mantenimiento de vagón que se utiliza para el manejo de bloques pesados (si se requieren)					
Mantenimiento de la línea o la estación de ferrocarril					
Mantenimiento de descarga de la estación de ferrocarril en vagón para plaza pesada (si se requieren)					
TRANSACCION EN PLAZA:					
Flete de la estación del ferrocarril a la aduana de origen					
Mantenimiento de la unidad de transporte en plaza (flete)					
IMPUESTOS:					
De exportación en caso de estar gravado el producto					
RENTAS ANUALES DE EXPORTACION:					
Descomposición					
Mantenimiento					
Comercio (según S.O. y Dec. 1979)					
Mantenimiento por vagón o vagón de bloques					
Mantenimiento de flete fiscal o unidad de transporte					
Flete de flete de vagón o vagón de bloques					
Acreditaciones					
Otras					
I V A					
IMPORTE: Suma prima fiscal del país importador					
IMPORTE DE EXPORTACION:					
PRECIO IMPUTADO DE EXPORTACION UNIFORME Y PROVISORIO					
PRECIO DE PLAZA DE EXPORTACION:					
Clasificación de mercancías					
Mantenimiento					
PRECIO DE EXPORTACION EN PLAZA DE EXPORTACION AL LUGAR DE DESTINO:					
IMPORTE: Suma lugar de destino conveiente					
PRECIO COMERCIAL Y FLETE (C. E. F.)					

ELA MONO:	PLA:
-----------	------

OBSERVACIONES:

1. En caso caso, la prima ley del FOB sobre la exportación de dicho producto para todos los vagones y mercancías que -
 - sean o exportados.

2. Para precio FOB sobre vagón se aplicará sobre el valor facturado, a precio FOB CIF se aplicará sobre valor facturado, más gastos de transporte, un impuesto de exportación o importación, de conformidad con lo establecido en el artículo 10 del Decreto 1700 de 1970.

3. Para vagón se aplicará sobre el importe - o el correspondiente de dicho precio - más un costo de transporte, un impuesto de exportación o importación, de conformidad con lo establecido en el artículo 10 del Decreto 1700 de 1970.

NOTA: Este formato está condicionado a las necesidades de cada exportador.

PRECIO:	TIPO DE CARGA:
---------	----------------

**TEJAS CON
FALLA DE ORIGEN**

realizar en forma ascendente, con lo cual lógicamente se reducirán los costos y por consecuencia los precios de venta, en virtud que tanto las tarifas de transporte, despacho aduanal y maniobras van en relación directa a los puntos antes señalados.

- Embalaje de exportación.

En este renglón se deberán anotar el costo correspondiente al embalaje del embarque, en caso de que sea necesario un envase especial para exportación (dependiendo del producto de que se trate), y dicho costo deberá agregarse también con el fin de que se repercuta en el precio del producto.

- Marcas, números y etiquetas.

Todas las unidades del embarque deberán ir marcadas, indicando el nombre, domicilio, teléfono y persona responsable del remitente, consignatorio así como a quién se le debe de notificar al arribo del embarque al lugar de destino; los números correspondientes a cada una de las cajas así como las etiquetas que indiquen el tipo de manejo que se les debe -- dar, por ejemplo: mercancía frágil, perecedera, peligrosa, etc. (ver punto El Envase y Embalaje para la Exportación).

Esta información puede estar impresa en los embalajes o puede ser -- adherida mediante etiquetas, para lo cual el costo de las mismas se deberá indicar en la hoja de costos.

El total de estos rubros dará el precio en planta para exportación Ex-Works.

b) Tramitación de documentos.

La tramitación de los documentos que requieren las autoridades de -- los países involucrados en la transacción comercial de determinado producto, en algunas ocasiones, presenta un costo que el exportador debe -- tener en consideración o, en su defecto, el pago de honorarios por con-- cepto de su tramitación a una empresa encargada de las gestiones respec-- tivas.

c) Recolección.

Para poder transportar la mercancía a la estación de ferrocarril, -- mismo que hará el servicio hasta la aduana fronteriza de salida, se debe

TESIS CON
FALLA DE ORIGEN

rá tener en consideración los gastos inherente al servicio.

- Maniobras de carga

Se indicará el costo correspondiente al manipuleo del embarque de la bodega del vendedor a la unidad de transporte.

- Renta de equipo que se utiliza para el manejo de piezas pesadas - en planta (si se requiere).

En caso de que el embarque esté compuesto de piezas pesadas o voluminosas, se tendrá que contratar los servicios de grúas, montacargas, etc.

- Acarreo de la planta a la estación de ferrocarril.

Se deberá especificar cuál es el costo de transportar la mercancía - a este lugar .

- Maniobras de descarga en la estación de ferrocarril.

De igual forma se incluirán los costos del manejo de la mercancía, si empre y cuando se utilice equipo mecánico para llevarlo a cabo.

- d) Transporte nacional.

- Flete

De la estación de ferrocarril a la aduana fronteriza de salida.

Será el costo del flete por ferrocarril mismo que se cobrará en base al producto peso y distancia entre origen y destino.

- Maniobras

El costo del manipuleo de la carga de la unidad de transporte al recinto fiscal y de ser requerido el correspondiente a equipo mecanizado.

En la actualidad, con el fin de hacer más expedito el trámite en frontera, se ha permitido el intercambio de furgones entre empresa de México, - Estados Unidos y Canadá, siempre y cuando el embarque ocupe la capacidad -- total de la unidad, evitando con ello retrasos ocasionados en los recintos fiscales de ambos países.

Esto, definitivamente, habiendo cumplido los trámites de despacho y -- el pago de impuestos correspondientes de exportación en caso de estar gravado el producto; haciéndose, inclusive, en algunas aduanas, su reconocimiento en la propia unidad de transporte.

- e) Impuestos

Cuando la tarifa del impuesto general de exportación señale que el --

**TESIS CON
FALLA DE ORIGEN**

producto en cuestión está gravado, para poder salir del país, el agente aduanal se encargará de hacer el pago correspondiente a la aduana a nombre de su cliente y previo anticipo.

f) Despacho aduanal de exportación.

En este punto se deberán anotar los gastos que el agente aduanal cobrará por concepto de los que realice ante la aduana correspondiente, a fin de poder despachar la mercancía.

- Documentación.

Se refiere al costo que tiene el pedimento de exportación y otros documentos requeridos en el despacho así como por conceptos de telex y telegramas que la agencia envía sobre el embarque en cuestión, a su cliente.

- Gastos complementarios.

Son aquellos necesarios para realizar el trámite de exportación ante la aduana correspondiente, los cuales se contemplan en las disposiciones conexas del código aduanero.

- Honorarios.

Es la remuneración que por servicios prestados recibe el agente aduanal, gravándose en función del valor del embarque.

- Gastos por apertura y cerradura de bultos.

Al hacer el reconocimiento de las mercancías, el vista requiere de una revisión física de los productos, para lo cual es necesario abrir el embalaje y envase de los mismos, teniendo que proceder posteriormente a su cierre.

- Maniobras.

Costo del embalaje de la carga del recinto fiscal hasta ponerla arriba de la unidad de transporte.

- Cruce de frontera o paso de puente.

Costo correspondiente al arrastre de la unidad de transporte, hasta la aduana del país importador.

- Financiamiento.

Cuando la agencia proporciona crédito a su cliente por concepto de -

TESIS CON
FALLA DE ORIGEN

flete, impuestos, almacenaje, tiene la facultad legal de hacer un cargo - por el mismo.

- Otros

Es conveniente tener este renglón abierto en donde se puedan incluir una serie de gastos que no estén previamente considerados como pueden ser: servicio extraordinario, costo de copias fotostáticas reempaque de compos tura de bultos, etc.

Es recomendable que, previamente, se solicite un presupuesto de los cobros, que hará la agencia aduanal, debiendo indicar con toda precisión el tipo de cotización que se va llevar a cabo y sobre todo el valor que - aparecerá en la factura, en virtud de que los honorarios y gastos comple mentarios se cobrarán en base a esa cantidad.

Cabe hacer notar que los agentes aduanales en sus cuentas de gastos, en algunas ocasiones, usan distinta terminología, pero en la mayoría de - los casos presentan los mismos rubros.

G) Seguro

En caso de establecer una cotización entregada en frontera, es reco- mendable que la mercancía vaya debidamente protegida mediante una póliza de seguro.

El total de estos gastos va a dar como resultado el precio entregado en frontera (Delivered at Frontier).

h) Impuestos de importación

Pago de los gravámenes de importación en caso de que el producto esté gravado, mismos que se encargará de cubrir el agente aduanal.

i) Despacho aduanal de importación

Corresponde a los gastos en que el agente aduanal del país importador realizará para efectuar los trámites correspondientes que permitan la en- trada del embarque a su país.

- Clasificación de mercancías

Como su nombre lo indica, es la erogación que se tendrá que hacer - por la clasificación del embarque.

- Honorarios

Es la remuneración que por servicios prestados, realiza el agente adua

**TESIS CON
FALLA DE ORIGEN**

nal.

- Otros

Es conveniente tener este renglón abierto, donde se puedan incluir, una serie de gastos que no estén previamente considerados.

Para embarques cuyo destino sea un tercer país o se tenga que hacer el despacho en aduana interior, el costo correspondiente se cobrará en la misma debiéndose anotar el correspondiente al de mercancías en tránsito (In-bond), y el resguardo aduanal respectivo o en su defecto, el costo de los recintos, sellos y candados que garanticen la inviolabilidad de los mismos.

j) Flete de transporte de aduana de importación al lugar de destino.

Es el costo del transporte desde la aduana de entrada hasta el punto acordado, que se cobrará principalmente por el tipo de producto, peso — y valor del embarque.

K) Seguro.

En caso de establecer la cotización hasta la ciudad donde se ubique la planta del comprador, es recomendable que la mercancía vaya debidamente protegida por una póliza de seguro y cuando esta exportación sea destinada a países que presenten conflictos internos o externos de carácter bélico, es recomendable que la cobertura de la póliza incluya los riesgos de guerra.

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

Es conveniente que a continuación de cada término de ventas se señale el lugar específico que se haya acordado entre ambas partes, por — ejemplo: F. O. B. Puerto de Veracruz, México.

2.7.2 LOS TRANSPORTES EN EL COMERCIO EXTERIOR

Siendo los transportes uno de los factores más importantes en el Comercio Exterior, en este Capítulo se tratará de orientar a los exportadores e importadores 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.

En sí, se contempla y recalca la gran importancia que tiene el transporte en el comercio exterior, y sus repercusiones; las autoridades y dependencias que intervienen en la regulación tanto nacional como internacional; 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 conveniente aclarar que esta información está sujeta a modificaciones constantes, misma que deberá tener en cuenta en el momento en que se tenga que tomar una decisión para la utilización de un determinado medio de transporte y la realización de su operación.

1. LA IMPORTANCIA DEL TRANSPORTE EN EL COMERCIO EXTERIOR

Uno de los principales elementos que se deben considerar en el comercio internacional de productos es el transporte; su importancia radica principalmente, en ser determinante para que los artículos lleguen en perfecto estado, en el mínimo tiempo y al menor costo de operación.

Es necesario tener presente, que existe un sinnúmero de imponderables que en un momento dado se pueden presentar, ocasionando, desde aumentos considerables en los costos hasta la pérdida total de un mercado determinado. Y por esto, es recomendable 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.

Además, en algunos casos se pueden obtener beneficios de carácter -

**TESIS CON
FALLA DE ORIGEN**

fiscal, como son los Cedis.

Por lo tanto, es necesario brindar una atención especial al tráfico de mercancías ya que repercute en la buena imagen de la empresa exportadora en los mercados nacionales e internacionales, resultando una mayor y mejor aceptación de productos.

2. ORGANISMOS NACIONALES E INTERNACIONALES QUE REGULAN EL TRANSPORTE DE MERCANCIAS.

- Transporte Aéreo.

Internacional 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, las encargadas en definitiva de autorizarlos en materia operativa y tarifaria respectivamente.

- Transporte Marítimo.

En este sistema, los organismos mundiales reguladores son las diferentes Conferencias (lo cual es tratado más ampliamente en el Capítulo de Transporte Marítimo) que operan en el mundo, siempre y cuando las líneas pertenezcan a las mismas; en caso de líneas fuera de conferencia, las propias empresas fijan sus reglamentos y tarifas en base a sus políticas y costos de operación.

Sin embargo, ambas deben de someterlas a consideración de la Secretaría de Comunicaciones y Transportes, Direcciones Generales de Tarifas, Terminales y Servicios Conexos y de Marina Mercante.

- Autotransporte.

Existe gran diferencia con los medios anteriormente citados, ya que

TESIS CON
FALLA DE ORIGEN

cada país tiene su propio reglamento, no existiendo ningún organismo - internacional que se encargue de dictaminar regulaciones a ese nivel.

En México, la S.C.T. se encarga de realizarlo, mediante las Direcciones Generales de Autotransporte Federal y de Tarifas, Terminales y Servicios Conexos, en las áreas operativas y tarifarias 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 regido por la Dirección General de Ferrocarriles en Operación y de Tarifas, Terminales y Servicios Conexos, ambas, dependencias de la S.C.T.

3. ELEMENTOS A CONSIDERAR PARA LA MEJOR ELECCION DEL MEDIO DE -- TRANSPORTE.

Selección del 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
- Descomposición
- Periodicidad
- Tarifas
- Valor
- Tiempo de entrega

- Envases y unitarización de carga

a) Producto.

El tipo de artículos que se comercializará, dará la pauta al igual que los siguientes elementos que analizaremos a posteriori, para poder definir óptimamente, cuál será el tipo de transporte a contratar.

b) Ruta.

Este factor influye notablemente en la elección del transporte en virtud de que existen barreras naturales, así como aspectos técnicos u operativos que hacen prácticamente imposible la utilización de determinado sistema de trasportación.

Se podrá observar también la posibilidad de utilizar el sistema — multimodal, siendo el envío de mercancías a través de dos o más medios de transporte, es decir, terrestre y marítimo; terrestre, marítimo y — aéreo, etc.

c) Peso por bulto.

Es fundamental que se considere el peso unitario de los bultos ya que en un embarque puede resultar alguno cuyo peso sobrepase los generalmente aceptados, o la elevación de costos por manejos o transporte de piezas pesadas (Heavy- Lift).

d) Peso total.

Tomando como base el peso de la mercancía, se empezará a determinar el medio idóneo para la transportación de los artículos, y estudiándolo más a fondo se podrá detectar si existen regulaciones técnicas y/o legales, que den como resultado la cancelación o aceptación de la idea original. Tal es el caso del transporte aéreo, en el cual existe la restricción de poder transportar mercancías con pesos excesivos, según la resistencia del piso del avión. Considerando también los equipos que operan la ruta deseada, en virtud de los cambios de características técnicas que presenta cada uno de ellos.

En el autotransporte, existen restricciones de tipo operativo, como son la altura de puentes y resistencia de cintas asfálticas que en un momento dado pueden afectar la infraestructura del país de origen, el de -- destino, e inclusive, por el cual pasen en tránsito.

En el transporte marítimo, es necesario analizar el medio que se utilizará para el movimiento del producto; además del puerto de salida o de llegada de la mercancía, observando:

- Las instalaciones del puerto.
- Los equipos mecánicos.
- Facilidad de maniobras.
- Posibilidad de manejo de contenedores.

Para determinar el tipo de unidad a utilizar en el sistema ferroviario, con relación al peso de los productos que se manejan por cada embarque, es recomendable usar el menor número de furgones posibles, es decir, para embarques cuyo movimiento requieren más de la capacidad de un furgón normal, se deberá solicitar equipo con dimensiones mayores y poder llevar un mejor control de los mismos. Además, se aconseja analizar los pesos de las mercancías, para ver la posibilidad -- de utilizar contenedores como sistema, en virtud de las ventajas que representan.

Tener presente la facilidad de que, en un momento dado pudieran -- enviarse los productos en un sólo embarque, en vez de hacerlo en partidas pequeñas, aprovechando la utilización de este sistema; en caso contrario se deberá solicitar el de mayor capacidad.

e) Dimensiones por bulto.

Se deben confirmar perfectamente las dimensiones de los bultos -- que se transportan, ya que de ello depende la utilización de determinado medio de transporte o contenedor. Muchas mercancías han quedado rezagadas en recintos fiscales del aeropuerto por no verificar anticipadamente las medidas de los compartimientos de carga de los aviones que cubrirán la ruta o en su defecto, ser transportadas a un punto intermedio para hacer conexión con equipos de mayor capacidad y -- por consiguiente, con medidas más amplias; lo mismo ocurre en el auto transporte, ferrocarril y contenedores, pudiendo resolver el problema en los dos primeros, a través de rejillas o plataformas.

Es de gran importancia calcular bien el volumen de los embarques que se obtiene multiplicando las tres dimensiones de cada caja: lar-

**TESIS CON
FALLA DE ORIGEN**

go por ancho por alto.

Ejemplo:	$1.20 \times 1.10 \times .60$	
	1.20 m.	1.32 m^2
	$\times 1.10 \text{ m.}$	$\times .60 \text{ m}$
	1200	$.7920 \text{ m}^3$
	120	
	1.3200 m^2	

Para embarques cilíndricos como tambores, carretes, etc., se toma el diámetro por diámetro por alto.

f) Volumen total.

Al igual que el punto anterior, se requiere un análisis cuidadoso, en virtud de que este elemento influye considerablemente en la aplicación de las tarifas en todos los medios de transporte y un error en este aspecto, puede influir en la equivocada selección del servicio adecuado, ocasionando que en la cotización correspondiente se apliquen fletes más bajos en las mercancías voluminosas, originando pérdidas cuantiosas para la empresa o a la inversa, precios inflados que sacarán de competencia a los productos en los mercados internacionales.

De acuerdo al medio de transporte, existen organismos internacionales que determinan factores, de relación peso/volumen, que son reconocidos mundialmente, tales como la International Air Transport Association (IATA) para el transporte aéreo, y las diferentes Conferencias en Transporte Marítimo; por lo que respecta al transporte terrestre, - existen regulaciones de carácter gubernamental aplicables a un país - determinado o fijado en otros, a través de la ley de la oferta y la de manda.

El volumen total se obtiene sumando los volúmenes de cada unidad:

Ejemplo:

1.750 m^3
$+ 3.520 \text{ m}^3$
0.833 m^3
5.103 m^3

g) Fragilidad.

Existen determinados artículos, que por sus condiciones de fragilidad, necesitan de un cuidado especial en su manejo o de lo contrario un empaque sumamente resistente pero a la vez costoso, requiriéndose de un estudio profundo de costos, para poder determinar al adecuado medio de transporte.

Asimismo es necesario que en el envase se lleven las marcas correspondientes para obtener un manipuleo adecuado de la carga y evitar así las roturas ocasionadas por el manejo de carga normal.

h) Descomposición.

El tipo de productos que se analizarán en este punto, son los perecederos, cuyo manejo se lleva a cabo por vía aérea, por vía marítima en cámaras de temperatura controlada por los buques, o en camiones o furgones refrigerados. Este tipo de mercancías requiere de una programación adecuada para su manejo, puesto que se deberá hacer la reservación de espacio con bastante anticipación a su salida y coordinar perfectamente su movilización con los medios de transporte que intervienen en él, así como los agentes aduanales involucrados en el mismo.

i) Periodicidad.

Algunos artículos tienen una vigencia determinada o deben salir al mercado en fechas precisas; es aquí donde un departamento de tráfico, debe analizar el medio más conveniente y hacer su programación de embarques de acuerdo a su área de producción.

j) Tarifas.

Es un factor determinante en el punto que nos ocupa y la importancia que tiene el conocer este renglón, estriba principalmente en la forma de obtener o negociar tarifas más ventajosas, para hacer competitivo el producto en el exterior, obteniéndolas en determinado medio de transportación, que pueden repercutir en la disminución de costos y riesgos, y en una mejor presentación de los artículos, elevando la imagen de la empresa.

TESIS CON
FALLA DE ORIGEN

k) Valor.

Es otro de los elementos que deben tomarse en consideración para el tema que analizamos, ya que después de elaborar las cotizaciones correspondientes, se podrá determinar la influencia que tienen los -- costos de transportación, manipulación, manejos aduanales y todos los inherentes al servicio de tráfico y ver la repercusión que tienen éstos, tanto en el precio Ex-Work, como en el precio CIF, o algún otro medio de cotización que se requiera, y a la vez la que tengan en el -- precio final del artículo en los mercados extranjeros.

l) Tiempos de entrega.

En ocasiones hay artículos que se requieren con cierta premura -- de tiempo, para lo cual, es necesario tomar en consideración los tiempos aproximados de trayecto en cada servicio, debiendo además tener -- presente un lapso de holgura, indispensable para prever cualquier contingencia que pueda crear en un momento dado aumento de costos, requerir de otro medio de transporte más caro o la contratación de servi-- cios especiales, tales como los charters.

ll) Envase y unitarización de carga.

Es conveniente analizar los tipos de empaque que se pueden utilizar para un producto determinado, ya que, de acuerdo a su costo, en -- muchas ocasiones este elemento puede influir en la determinación del medio de transporte a utilizar.

Es preciso además observar la posibilidad de la utilización de -- unidades de carga, que se lleven a cabo a través del agrupamiento de varios bultos en una sola unidad.

Existen varios sistemas de unitarización de carga, entre otros están considerados: el preeslingado, la paletización y la contene-- rización.

Preeslingado.

Consiste en la colocación de una eslinga en la unidad de carga; -- generalmente es colocada en el lugar de producción y es retirada hasta el almacén del comprador. Simplifica la carga y descarga de mercancías en los puertos; las eslingas son redes susceptibles de ser --

**TESIS CON
FALLA DE ORIGEN**

sujetas por sus extremos para elevar la carga al costado del buque. -- Existen varias clases de eslingas, mismas que a continuación mencionamos:

- Cable
- Cadena
- Planos de fibra sintética



PREESLINGADO

ESIS CON
FALLA DE ORIGEN

El método de eslingas puede ser utilizado para carga en sacos, - cajas, tambores, etc.

Paletización.

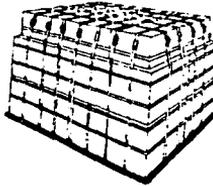
Un palet es un dispositivo en el cual pueden agruparse determinada cantidad de mercancías a fin de constituir una unidad de carga con miras a su transporte o su manipulación con la ayuda de medios mecánicos.

Los palets pueden estar contruidos de diversos materiales, pero el que más predomina es el de madera.

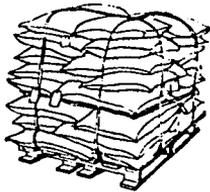
Cualquiera que sea el material, debe ser suficientemente resistente para soportar el peso que transportará y adecuado para facilitar su manejo.

Existen dos tipos de palets:

Para transporte aéreo y para los otros sistemas.



Palet para transporte aéreo. Hay diferentes capacidades.



Palet para transporte terrestre y marítimo.

TESIS CON
FALLA DE ORIGEN

Contenerización.

Consiste en el agrupamiento de carga en recipientes, este sistema ha creado grandes ventajas en el manejo de cargas y todos los medios de transporte lo han incluido también en su sistema.

Se ha llegado inclusive a la especialización de los mismos para el transporte de artículos específicos, desde la unitarización de mercancía general hasta las más sofisticadas, como son:

Para el transporte de animales, prendas de vestir, automóviles, con refrigeración para mercancías perecederas, para exposición, líquidos, etc.

Podemos diferenciar dos tipos de contenedores según el medio de transporte.

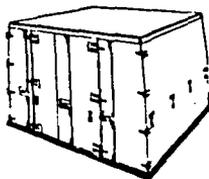
- Para transporte aéreo cuyas dimensiones, capacidades y formas varían de acuerdo a las distintas configuraciones de aviones que operan en el mundo.

- Para transporte marítimo y terrestre cuyas capacidades y formas, prácticamente se han normalizado, existiendo únicamente una pequeña diferencia en las medidas y capacidades de las mismas. Este tipo de contenedores está construido de diversos materiales, entre los más comunes observamos los de metal y aluminio.

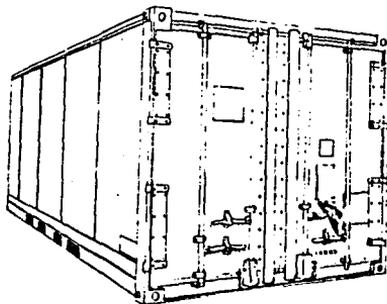
Las principales ventajas que ofrece el sistema de contenedores se enuncian a continuación.

- Mayor seguridad para los productos.
- Manipulación mínima.
- Menor riesgo de roturas o robos.
- Mayor facilidad y rapidez de manejo.
- Reducción de primas de seguros.
- Utilización de envase doméstico evitando embalajes costosos.
- Tarifas de transporte más económicas en algunos casos.
- Aceleración de los tiempos de tránsito de las mercancías.
- Facilita el contacto entre un medio de transporte y otro.
- Reducción en costos de movilización.

TESIS CON
FALLA DE ORIGEN



Contenedor para transporte aéreo. Existen varios tipos, de acuerdo a la capacidad, configuración de avión y producto.



Contenedor de 20 pies de largo por 8 de ancho por 8 de alto. - Existen pequeñas variaciones en las medidas internas y externas de este tipo de unidades, sin embargo, mencionamos algunas entre las más usuales:

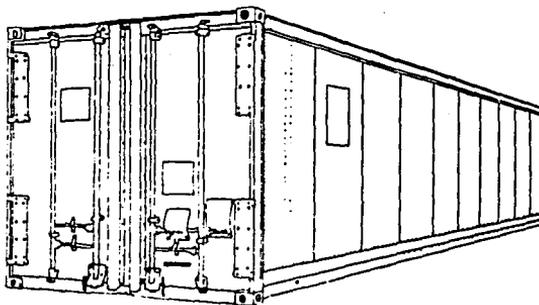
**TESIS CON
FALLA DE ORIGEN**

Dimensiones interiores:

	Metros	Pies
Largo interior	5.923	19'5 3/16"
Ancho interior	2.330	7'7 11/16"
Altura interior	2.221	7'7 3"

Peso y capacidad máxima neta:

Capacidad máxima neta	17,770 Kgs. 39,180 lbs.	3
Cubicaje interior	30.5 m3.	1.007 ft



Contenedor de 40 pies de largo por 8 de ancho por 8 de alto. -
Existen pequeñas variaciones en las medidas internas y externas de -
este tipo de unidades, sin embargo mencionamos algunas entre las más
usuales:

Dimensiones interiores:

	Metros	Pies
Largo interior	12.056	39'65/8"
Ancho interior	2.350	7'81/2"
Altura interior	2.385	7'91/8"

**TESIS CON
FALLA DE ORIGEN**

Peso y capacidad máxima neta:

Capacidad máxima neta	27,370 kgs. 60,340 lbs.
Cubicaje interior	67.6 m ³ 2,386 ft.

m) Lista de empaque.

Es un documento de suma importancia, ya que funciona como un elemento de control, verificación y prueba para el exportador en el trámite de expedición de su mercancía.

Tal documento en la mayoría de los casos es exigible por el agente aduanal que llevará a cabo el despacho aduanal de las mercancías, resultándole de mucha ayuda también en su control.

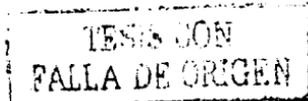
La lista de empaque detalla el contenido de cada uno de los bultos que forman el empaque. Muestra de la descripción de la mercancía, nombre del remitente y consignatario, cantidad, peso, valor, -- medida parciales y totales, tipo de embarque y señales externas de identificación entre los principales.

n) Información básica sobre transportes.

Cuando se tiene elegido el medio de transporte a utilizar, es necesario que el usuario analice los aspectos técnicos y operativos que pueden influir en la mejor utilización del transporte que se ha seleccionado, siguiendo además una secuencia con todos y cada uno de los embarques que se realizan, puesto que en cualquier momento puede surgir algún imprevisto que ocasione situaciones difíciles y que en la mayoría de los casos sea posible prevenir o solucionar en una forma rápida, pero por desconocimiento se tengan que afrontar críticamente.

En una forma concisa se presenta el siguiente material con un propósito orientativo más no descriptivo de los aspectos más importantes que se deberán conocer en la amplia área del transporte.

Recomendamos a la vez complementar esta información con las personas que intervienen en cada sistema y que son las que pueden ampliar y profundizar más en los aspectos que se indican y por lo tanto aclarar las dudas correspondientes.



2.7.3 EL SEGURO DE CREDITO A LA EXPORTACION

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

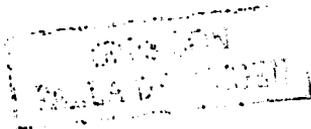
Esto ha sucedido principalmente por la aguda competencia internacional provocada por el desarrollo de tecnologías en diversos países, lo cual provoca que concurren a un mismo mercado varios oferentes del mismo producto y sea el comprador, quien al tener varias alternativas donde escoger, imponga condiciones de pago, aparte de exigir calidad y precio 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 el contar con un instrumento adecuado que garantice la recuperación del pago de los créditos en las 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 de Crédito a la Exportación.

1. QUE ES EL SEGURO DE CREDITO 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.



2. PRINCIPIOS QUE NORMAN SU FUNCIONAMIENTO

a) Globalidad.

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

b) Participación en el riesgo.

Invariablemente el asegurado asume una parte proporcional de sus propios riesgos, y se preocupa 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.

c) Naturaleza de las Pérdidas.

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.

d) Impugnación 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.

e) Cobranza de los créditos.

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

f) Diferencia con el aval.

La simple falta de cobro oportuno del crédito asegurado no justifica el pago de una indemnización, para ello se requiere que ocurra alguna de las eventualidades previstas en el contrato de seguro.

3. MARCO LEGAL

La Ley General de Instituciones de Seguro contempla el seguro de -- crédito como un ramo de la operación de daños. Su funcionamiento, formas de contratación, etc., están previstos en la Ley sobre el contra--

TESIS CON
FALLA DE ORIGEN

to de Seguro, y la institución que lo otorga es la Compañía Mexicana de Seguros de Crédito, S.A. (COMESec).

a) Riesgos que cubre la COMESec.

Exclusivamente riesgos de carácter comercial originados por la incapacidad financiera del importador para cubrir sus adeudos, cuando la causa provenga de la operación propia del negocio, es decir, la insolvencia:

- Insolvencia Legal.

Es aquella que se produce al existir una declaración judicial de -- quiebra, suspensión de pagos o algún acto jurídico similar, que impida el cobro del crédito asegurado.

- Insolvencia de Hecho.

Se tiene por presentado cuando existan evidencias de que el deudor se encuentra en una situación económica tal, que el ejercicio de una acción judicial en su contra (para recuperar el crédito asegurado) resulta inútil.

- Presunción de insolvencia o mora prolongada.

Se presume que hay insolvencia cuando transcurren seis meses desde el vencimiento del crédito y éste no ha podido ser cobrado a pesar de -- las gestiones efectuadas. De no configurarse antes alguno de los dos tipos de insolvencia arriba indicados, éste es el plazo límite máximo -- que puede transcurrir para que el seguro se haga exigible.

- Imposibilidad para tomar posesión de las mercancías.

La imposibilidad para tomar posesión de las mercancías, se configura cuando por incapacidad el importador no puede tomar posesión de los -- bienes exportados con base en una venta en fime, siempre que el Asegurado compruebe, a satisfacción de la Compañía, que en virtud de la situación financiera del importador, el ejercicio de una acción judicial para reclamar el pago de las pérdidas sufridas por incumplimiento del contrato comercial, resultaría inútil.

- No entrega o detención de mercancías en tránsito.

La entrega o detención de mercancías en tránsito, se configura cuando debido a una imminente insolvencia del importador, conocida después del embarque, el Asegurado, a solicitud de la Compañía, o previa autoriza-

1952 JUN 10
CALLE DE MEXICO

ción escrita de la misma, detiene una exportación en tránsito o no entre ga las mercancías al comprador. Los comercialmente llamados riesgos — "políticos (expropiación, confiscación, inconvertibilidad e intransfe— ribilidad de moneda, etc.) no son cubiertas por este seguro: son cubier— tos por el Fomento de las Exportaciones de Productos Manufacturados (FO— MEX), del Banco de México.

Otros riesgos que no cubren este seguro son los daños producidos por fenómenos de la naturaleza, tales como terremotos, inundaciones, ciclo— nes, etc. Los daños o perjuicios derivados de pérdidas, deterioro o fal— ta de mercancías en tránsito, así como los gastos de almacenaje, costos judiciales y otras erogaciones a que den lugar dichas eventualidades. Co— mienza a correr el riesgo desde la fecha del embarque de las mercancías hacia el extranjero.

b) Cobertura.

La COMESEC cubre generalmente el 85% de la suma asegurada, en los - créditos a corto plazo; el 75% en las operaciones a medio y largo plazo.

c) Indemnizaciones.

- Se determina la pérdida neta definitiva una vez confirmada la — existencia del siniestro (acontecimiento que da lugar al pago de la in— demnización). Al importe insoluto del crédito, se suman los gastos de cobranza efectuados por el asegurado con la anuencia de la COMESEC y se restan las recuperaciones obtenidas por reventa de mercancías, realiza— ción de garantías, etc. Asimismo se determina el monto de la indemniza— ción, aplicado a la pérdida neta definitiva el porcentaje de cobertura - correspondiente.

- En qué plazo se pagan las indemnizaciones.

Dentro de los treinta días siguientes a la fecha de determinación - de la pérdida neta definitiva. Cuando exista dificultad para cuantifi— car el valor de dicha pérdida, que puede llegar a ser hasta del 50% del valor de la misma.

4. TIPOS DE POLIZA QUE OFRECE LA COMESEC.

Son dos: póliza global y póliza específica.

TESIS CON
FALLA DE ORIGEN

a) Póliza Global.

La cual se utiliza para cubrir créditos derivados de exportaciones de productos que por sus características son susceptibles de venderse a plazos de un año y en forma revolvente y continua.

Los créditos en esta póliza corresponden a ventas de materias primas industriales, refacciones, artículos para el hogar, y en general — bienes de consumo. Existe la posibilidad de cubrir bienes de capital, cuando éstos son facturados a distribuidores de maquinaria y equipo a — plazo menor de un año.

La póliza Global favorece la diversificación de riesgos, lo que permite cobrar al exportador primas más bajas, mientras mayor sea el número de operaciones que presente al seguro. Por regla general, el suscriptor de una póliza adquiere el compromiso de proteger todas sus ventas — al exterior — con excepción — de las que realice a través de carta de — crédito irrevocable, a entidades públicas o compradores con garantías de instituciones de crédito o de organismos oficiales, así como las que la COMESEC le autorice a excluir.

- Contratación de una póliza global.

El exportador presenta una solicitud de seguro y propone el límite máximo de crédito que estima conveniente asignar a cada comprador en el extranjero, de acuerdo con sus planes de ventas para los próximos doce meses. La COMESEC, después de evaluar los riesgos, informa al solicitante los términos en que estaría dispuesta a otorgarle su cobertura, — incluyendo la tarifa de primas respectivas.

Si los términos son aceptables para ambas partes, se firma el contrato de seguro correspondiente.

Una vez contratada la póliza global, las obligaciones que adquiere el asegurado son: notificar mensualmente a la COMESEC el monto de los embarques realizados en el curso del mes precedente, y pagar el importe de las primas aplicables a los créditos asegurados. El asegurado puede obtener la inclusión de nuevos compradores cuando lo requiera, así como la ampliación de los límites asignados a sus diferentes compradores, — previa autorización de la COMESEC. La duración de una póliza global es

TESIS CON
FALLA DE ORIGEN

de un año, renovable automáticamente, a menos que el asegurado decida - darla por terminada, avisando a la COMESEC con 30 días de anticipación.

b) Póliza Específica.

Esta póliza fue proyectada para proteger las exportaciones a crédito a medio y a largo plazo y por montos considerables, que usualmente corresponden a bienes de capital que, por sus características, requieren que su cobertura sea contratada individualmente. Sin embargo, puede también utilizarse para asegurar operaciones aisladas a corto plazo.

- Contratación de una póliza específica.

El exportador llena una solicitud de seguro, a fin de que la COMESEC proceda a evaluar el riesgo y a informarle los términos en que estaría dispuesta a concederle su cobertura, incluyendo el precio de la prima. Si los términos son aceptables para ambas partes, se firma el contrato de seguro.

Es recomendable que el exportador, una vez definidas las características de la posible operación (monto, plazo, forma de documentación, etc.), comience a gestionar, con la mayor anticipación el seguro de crédito.

- Los requisitos que deben cumplir los créditos asegurables a plazo mayor de un año, son:

. Que se pacten amortizaciones semestrales regulares, o con una periodicidad menor.

. Que se establezca en el contrato comercial que la falta de pago de un documento, hará automáticamente exigible el importe del crédito pendiente de vencer.

. Que el bien facturado sirva como garantía del crédito.

. Que exista un anticipo al vendedor mínimo del 20% del valor de la mercancía.

5. LOS FACTORES QUE INFLUYEN EN LA DETERMINACION DE LAS PRIMAS SON:

a) La experiencia del exportador, el volumen de operaciones que presente el seguro y el número de los compradores y países con los cuales -

TESIS CON
FALLA DE ORIGEN

comercia.

b) La calidad moral y la situación financiera del comprador.

c) La situación económica y la estabilidad política del país de destino.

d) Las características de la operación asegurada (monto, plazo, forma de documentación, naturaleza del producto, etc.).

El valor de las primas depende de una serie de factores que se conjugan para asignar a cada clase de riesgo, el precio más equitativo; y resulta muy difícil determinar cuál podría considerarse la prima representativa del seguro de crédito.

Los usuarios de póliza global pagan las primas a su cargo una vez - realizado el embarque y con base a su declaración mensual de exportaciones, dentro de los 15 días siguientes a la fecha en que reciben la liquidación de la COMESEC.

Los asegurados en póliza específica deben cubrir el importe de sus primas al firmar el contrato de seguro. No siempre pueden asegurarse - créditos sobre cualquier país, el interesado en una póliza recibe información de cuales países son aceptables para efectos del seguro.

Sin embargo son asegurables las ventas a crédito de cualquier clase de mercancías.

La creación del seguro de crédito pretende favorecer especialmente las exportaciones de manufacturas, pero las ventas de productos primarios son también asegurables.

Los plazos máximos aceptables para efectos del seguro son hasta 12 meses, en póliza global, y hasta 5 años en póliza específica. Las operaciones a plazos mayores son objeto de un estudio especial, por razones técnicas.

Pueden prorrogarse los vencimientos de los créditos asegurados con autorización previa de la COMESEC, solicitada antes del vencimiento del crédito.

La concesión de prórroga constituye, en todo caso, una agravación - del riesgo, lo que da lugar al pago de una sobreprima, cuyo importe es - determinable de acuerdo al monto y la duración de la prórroga. Los créd

**TESIS CON
FALLA DE ORIGEN**

ditos facturados en moneda extranjera se declaran al seguro en la misma moneda.

Se pueden ceder los derechos derivados de una póliza exclusivamente a instituciones de crédito mexicanas, previo conocimiento de la COMESEC.

La póliza de seguro puede, mediante un simple endoso, servir de garantía de financiamiento bancario, lo cual ayuda al exportador a aumentar su capacidad de crédito.

El tiempo que requiere la COMESEC para aceptar una solicitud de seguro es variable, toda vez que depende del número de compradores que se sometan a clasificación, de los países en que residen, de los límites — de crédito propuestos, etc.

Sin embargo, normalmente se emplean 30 días en hacer los estudios — necesarios — contados a partir de la fecha en que se presente la solicitud.

Naturalmente, pueden hacerse trámites urgentes, siempre y cuando el exportador esté conforme en cubrir los gastos de solicitud y transmisión de informes comerciales, por teléfono o cable.

6. ES NECESARIO QUE EL ASEGURADO CONTRIBUYA A LOS GASTOS DE INVESTIGACION DE SUS CLIENTES.

A fin de que la COMESEC pueda obtener los elementos de juicio precisos para evaluar los riesgos de los asegurados, ha integrado una red internacional de fuentes de información de diversa naturaleza y a un costo muy elevado; asimismo, dependiendo de las características de cada crédito, la COMESEC realiza investigaciones periódicas para cerciorarse de — que no existan agravaciones de los riesgos asumidos, lo cual significa — también erogaciones considerables.

En consecuencia, al igual que ocurre en otros países, la COMESEC cobra a los solicitantes del seguro, independientemente de que la póliza — no llegue a suscribirse, una contribución a los gastos de investigación de sus compradores, de acuerdo con la tarifa respectiva.

**TESIS CON
FALLA DE ORIGEN**

7. VENTAJAS DEL SEGURO DE CREDITO.

a) El asegurado recibe, a un precio moderado, la protección que requiere para poder conceder crédito a sus compradores en el extranjero, sin comprometer su situación financiera por el hecho de asumir riesgos.

b) El asegurado puede liberalizar sus políticas de ventas a plazos y aumentar sus clientes y mercados, sin que esto constituya una aventura peligrosa para él.

c) No obstante las inegables ventajas que la carta de crédito y el aval bancario representan para el exportador, cada día es más difícil obtenerlos, debido tanto a su costo como al hecho de que afecten directamente la capacidad crediticia del comprador.

En los casos en que no puede exigir dichas garantías o que no le convenga hacerlo, el exportador puede disponer del seguro de crédito, a fin de no verse desplazado de los mercados internacionales por sus competidores de otros países (que sí están dispuestos a vender sin tales requisitos).

d) Al conferir mayor seguridad de su cartera, el exportador puede, cediendo los derechos de su póliza, incrementar su capacidad crediticia frente a la banca y, probablemente, aspirar a tasas de interés más atractivas en los financiamientos de sus ventas al exterior.

**TESIS CON
FALLA DE ORIGEN**

2.7.4 EL ENVASE Y EMBALAJE PARA EXPORTACION

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

El envase y embalaje asume cada vez mayor importancia como instru—mento promotor en la exportación de artículos manufacturados. Por lo — tanto, no debe ser considerado como un factor encarecedor del producto, sino como un elemento que influye determinantemente en la comercializa—ción del mismo, posibilitando así la obtención de mayores beneficios.

1. REQUISITOS FUNDAMENTALES DEL ENVASE Y EMBALAJE.

La selección adecuada del envase y embalaje para productos de expor—tación es una tarea clave para lograr éxito en la comercialización.

Existe una gran variedad de disposiciones y reglamentos sobre envase y embalaje, de la cual podemos entresacar algunas apreciaciones sobre la importancia de dichos elementos. Entre las principales funciones del envase y embalaje de exportación, se anotan:

- a) Contener el producto.
- b) Proteger su contenido.
- c) Contener sus propiedades y características.
- d) Ajustarse a los requisitos, necesarios y gustos del cliente en — el mercado-objetivo.
- e) Lllamar la atención, despertar el interés y crear la confianza del consumidor.
- f) Ayudar a venderlo y motivar en el cliente un impulso de compra.
- g) Tener sentido práctico, lo que supone que el envase pueda utilizarse con facilidad, abrirse y cerrarse, retenerse, reutilizarse o retor—narse.
- h) Protegerlo contra los daños por concepto de transporte y manejo durante todo su ciclo, de forma tal que tanto el producto como el envase

**TESIS CON
FALLA DE ORIGEN**

lleguen al consumidor final en perfectas condiciones.

- 1) Identificar el contenido, cantidad, fabricante y destinatario, además de los cuidados específicos de su manejo.
- j) Facilitar el almacenaje y su distribución.

2. ESPECIFICACIONES DEL ENVASE Y EMBALAJE.

La calidad del envase y embalaje de exportación depende de los materiales utilizados y de la tecnología aplicada en su manufactura. 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 envase—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 reglamentaciones obligatorias en materia de envase, embalaje y etiquetado de las mercancías importadas, así como disposiciones de ámbito internacional, regional y nacional, y han adoptado medidas estrictas para garantizar su cumplimiento.

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

El comercio internacional requiere el acondicionamiento de los productos. Estos deben hacer grandes viajes transoceánicos, exponiéndose a manejos rudos e inclemencias climatológicas, lo cual se traduce en nuevas exigencias del envase—embalaje.

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

Entre las disposiciones citadas se anotan:

- Composición de los materiales y componentes de ellos.
- Construcción, tamaño y capacidad de los envases.

TESIS CON
FALLA DE ORIGEN

- Diseño y texto de la etiqueta.

Por lo que respecta al aspecto sanitario, entre los problemas para cumplir la misión protectora de los envases, se encuentran los siguientes:

a) No se protege íntegramente al producto debido a imperfecciones en el cierre o las uniones del empaque, que permiten el contacto en mayor o menor grado con el medio externo.

b) El envase protege del medio externo, pero puede contaminar al producto, debido a la falta de limpieza en el propio envasado o a la inadecuada calidad o composición del material de que está elaborado.

c) El envase protege debidamente del medio externo y reúne condiciones higiénicas, pero al no seleccionarse los materiales adecuados, el producto puede contaminarse ya sea por disolución o por erosión debido a su contacto prolongado con el envase y las cantidades apreciables de sustancias que componen el material de que está hecho este último.

d) La mala calidad del producto origina costos excesivos de los envases y embalajes.

Por lo anterior, se podría afirmar que no puede hablarse de un envase ideal desde el punto de vista comercial: precios, calidades, características físicas y químicas, son algunos factores que determinan cuál es el material adecuado en cada caso.

Si su empresa exporta en pequeña escala y no puede desarrollar un diseño óptimo del envase y embalaje de exportación, por no contar con el personal calificado ni con la tecnología necesaria, puede considerar otras alternativas, como utilizar los servicios de asistencia técnica especializada de las instituciones oficiales y de fabricantes de los materiales.

3. EL ENVASE Y EMBALAJE EN LOS CONTRATOS DE COMPRA-VENTA INTERNACIONAL.

La transacción de exportación envuelve normalmente el factor del envase-embalaje: en la oferta inicial hecha por el exportador, en la or-

TESIS CON
FALLA DE ORIGEN

den recibida del comprador, y en el contrato final de compra-venta una vez que éste ha sido firmado por los interesados. El envase y embalaje del producto es incluido nuevamente en el conocimiento de embarque y en otros documentos.

En la oferta inicial, el exportador debe de ser claro en el tipo de envase- embalaje de la mercancía para que el comprador pueda organizar su almacenamiento y manejo. Igualmente, si la mercancía requiere envases y embalajes especiales de exportación y el comprador debe pagar sus costos, se anotará tal información en la oferta respectiva, con el valor comprometido.

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

4. 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 tener -- en cuenta los siguientes puntos:

a) Fletes.

Algunos tipos de 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.

b) Tarifas arancelarias.

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

**TESIS CON
FALLA DE ORIGEN**

c) Transporte y condiciones portuarias.

Si el medio de transporte implica el riesgo de manejo descuido, 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 almacenamiento de mercancías, ni tampoco equipo apropiado para su manejo, el exportador deberá optar por un tipo de envase y embalaje diferente al originalmente planeado o adaptado a las condiciones de los equipos disponibles en las instalaciones portuarias de los navíos.

d) Seguros

Los términos del contrato convenios entre comprador vendedor determinan el tipo de seguro que cubrirá el despacho y la naturaleza de los riesgos cubiertos.

La clase de envase y embalaje influyen 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.

e) Consideraciones de costos.

El factor de costos influye necesariamente en la selección del envase y embalaje para su embarque determinado. 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 mercados en el extranjero. Por otro lado, si se decide envasar toda la producción en envases especiales para exportación, no cabe duda que los costos para el mercado doméstico podrían llegar a ser prohibitivos. Concretamente, sostener dos líneas diferentes de envases, una para clientes domésticos y otra para el mercado extranjero, implica duplicación en los procedimientos de compra, control de inventario y plan de producción, cuyo resultado es tener gastos adicionales. La solución se puede orientar al diseño del envase y embalaje adecuado que cubra los dos aspectos tomando en cuenta costos.

f) De la misma manera, pueden surgir muchos imprevistos con aquellos embarques envasados y embalados, pero incorrecta o deficientemente

TESIS CON
FALLA DE ORIGEN

rotulados, pues esto origina demoras y/o pérdidas durante el tránsito o en el puerto de destino.

Muchos cargamentos se han perdido por una rotulación inadecuada.

g) Reglamento sobre etiquetado.

Antes de que un envase pueda ofrecerse a la venta en dichos mercados, su etiqueta ha de ser legalmente aprobada, lo cual significa que su diseño y sus inscripciones tienen que satisfacer los previstos en — las disposiciones nacionales, regionales y estatales, y en el extranjero, también las locales.

La legislación sobre etiquetado suele exigir que en la etiqueta — aparezcan, por lo menos, las siguientes declaraciones de acuerdo al producto de que se trate:

- Prohibir el uso de inscripciones e ilustraciones, que induzcan a error o engaño.
- Identidad del producto.
- Nombre y dirección del fabricante o del importador.
- Descripción clara de su composición (Declaración de ingredientes) o fórmula en el orden descendiente de los componentes.
- Volumen o peso neto y/o peso bruto o drenado.
- Período durante el cual podrá utilizarse (CADUCIDAD)
- Condiciones en que deberá almacenarse, después de haber sido abierto. el envase (CONSERVACION).
- Instrucciones para la preparación o empleo, de ser necesario.
- Declaración del país de origen.

NOTA: Para productos industriales, no siempre se tendrán que manifestar todos los puntos, sino únicamente los que los afectan.

Estas son algunas consideraciones que se recomienda tomar en cuenta, a efecto de lograr resultados positivos en el proceso de manejo de la mercancía.

Para profundizar más sobre el particular, el interesado puede dirigirse al INSTITUTO MEXICANO DE ASISTENCIA A LA INDUSTRIA (IMAI), Departamento de Asistencia Técnica - Avenida Industria Militar No. 261, México 10, D. F.

5. COMPLEMENTO DE ENVASE Y EMBALAJE.

Las características generales citadas a continuación, que son con--
cernientes para algunos tipos de materiales utilizados en el envase y --
embalaje de exportación, son únicamente indicadores que sirven de orien--
tación al exportador nacional.

Por considerarlo de interés, se hace hincapié someramente sobre al--
gunas sugerencias que pueden ser útiles en cuanto a la elección del ma--
terial apropiado al producto objeto de exportación, sin descartar por lo
tanto la sugerencia de consultar al Instituto Mexicano de Asistencia a --
la Industria (IMAI).

a) Las cajas de cartón corrugado.

Se ha perfeccionado mucho este tipo de material, últimamente utili--
zándose en la exportación de una extensa gama de productos que concurren
a los mercados internacionales. Sin embargo, al utilizar las cajas de
cartón corrugado se debe tomar en consideración, que existe el factor --
"RESISTENCIA AL REVENTAMIENTO" que se interpreta en libras por pulgada --
cuadrada o kilogramos por centímetro cuadrado. Esto indica que este --
material tiene cierto límite en cuanto a su uso. Por su flexibilidad --
y porque tiende a acolchonar el producto dándole protección contra gol--
pes, el cartón corrugado se considera como el más fuerte dentro de los --
materiales de su misma categoría, además de que le lleva ventaja a la made
ra por sus características ya mencionadas, en algunas condiciones de --
peso.

La única desventaja que podría afectarlo, se refiere a que es muy --
propenso al robo.

b) Las cajas o cajones de contrachapado.

Debido a la óptima protección que brinda a los productos, contra per--
foraciones y la resistencia a las cargas pesadas aplicadas sin que exis--
tan deformaciones; éste material se usa cada vez más, ya que es considera--
do, hasta cierto límite, invulnerable al robo. La inclinación del uso --
por los exportadores de este material, se advirtió cuando ellos mismos --
notaron que la resistencia de los envases y embalajes está precisamente --

**TESIS CON
FALLA DE ORIGEN**

en la armazón y no en el envase. Por otra parte, se pueden aplicar — fácilmente en las juntas de las cajas o cajones contrachapados, substancias impermeabilizantes, que protegen contra la humedad. En el caso de exportación de maquinaria o sus partes, el uso de este embalaje hace indispensable, en determinadas circunstancias, aumentar su resistencia mediante soportes de distribución en el interior del mismo. Además, — la mayoría de los exportadores que utilizan este material han venido — prescindiendo de la instalación de argollas en las cajas y cajones, ya que su uso disminuyó mucho.

Acutalmente, la inscripción de recomendación para la manipulación o bien la indicación "Eslínguese aquí" y las flechas que precisan el — lugar, para colocar las argollas.

c) Jaulas de madera

Este embalaje es el más idóneo para mercancías pesadas y voluminosas, ya que por esta razón debe contar con la suficiente resistencia — para soportar la presión penetrante de las eslingas. Además, se debe marcar el centro de gravedad y las posiciones correspondientes tanto — a estas últimas como a los ganchos de la grúa.

En lo que se refiere a la hechura de las jaulas, puede ser de — listones separados o de revestimiento completo.

Una de las ventajas de las jaulas de listones separados es cuando el producto de gran tamaño que llevan, se forra con un recubrimiento — de polietileno transparente, para que se pueda ver lo que se está transportando y se maneje con el debido cuidado.

d) Cajones y jaulas con ligaduras de alambre.

Este tipo de material, por considerarse de menos peso que los cajones de madera es más económico puesto que el pago por concepto de — fletes disminuye. No se recomienda su uso si la mercancía puede estropear a consecuencia de una ligera defomación de este embalaje.

e) Los sacos o bolsas de papel de varias hojas.

Este material se utiliza frecuentemente en el mercado nacional — para los productos en estado granulado y en polvo. Sin embargo, su uso en los mismos productos con fines de exportación, presenta algunas di-

**TESIS CON
FALLA DE ORIGEN**

ficultades en cuanto a su manipulación. Se han registrado problemas con los sacos de papel, debido a que los estibadores extranjeros los manejan sujetándolos manualmente por los extremos (orejas) como si — fuesen sacos de arcilla, lo que origina fácilmente la ruptura del embalaje y el derrame del producto.

Para evitar este inconveniente, se recomienda a los exportadores, según sea su posibilidad, unitarizar los sacos de papel, a través de "pallets" o tarimas.

f) Los fardos (o enfardelados).

Son fáciles de transportar, sin embargo propician más tentaciones de robo y son sensibles al agua y los ganchos que les pueden provocar serios daños. Se recomienda protegerlos, con un material impermeable y colocar argollas y orejas en los extremos de los fardos pequeños con el fin de poder manejarlos sin ayuda de ganchos. En cuanto a los fardos de más de 300 libras, se utilizan generalmente ganchos para su manipulación; por lo que es conveniente colocar cintas tenso-ras alrededor de cada fardo para mantenerlo en forma.

Cuando se realiza la exportación por vía marítima, cabe señalar que estos productos son muy sensibles a la humedad. Los métodos exis-tentes para combatirla entre otros son:

- Envolver el producto en material impermeable y herméticamente cerrado.

- Aplicar un sistema de control de humedad relativa y temperatura en las bodegas del buque.

g) Los antiherrumbrosos:

La aplicación de estas sustancias químicas especiales se hace directamente sobre las superficies metálicas para que se forme una capa protectora. Esta evita cualquier daño que pueda ocasionar el producto al metal y viceversa.

h) El material aislante.

Se le considera como el más eficaz contra la humedad. Este tipo de material se impregna con productos químicos impermeables o bien es laminado con papel de estaño y cuya función consiste en impedir la

TESIS CON
FALLA DE ORIGEN

penetración de la humedad; además, debe ser complemento impermeable al agua, y para adherirse que sea con una cinta del mismo tipo; como por ejemplo se cita al papel "kraft".

i) El material desecante:

Para que el producto permanezca en estado seco, este agente deshidratante cumple con la función de absorber la humedad que contiene el aire. Su eficacia se demuestra cuando se usan en los embalajes herméticamente cerrados o con envolturas aisladoras. Este material es particularmente de mucha utilidad para los productos no metálicos o bien en los que no se pueda tratar directamente con sustancias anti-herrumbrosas.

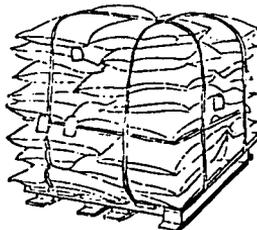
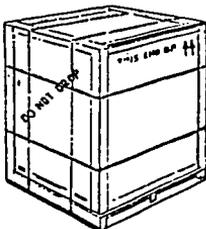
j) Material anticorrosivo volátil.

Cumple con las mismas funciones que el anti-herrumbroso, pero es un material mucho más refinado. Se llaman comúnmente en inglés "VCI".

En los anexos encontrará el lector un ejemplo de código de embalaje, así como de código interno de embalaje y el catálogo de símbolos - usas en el envase y embalaje de los productos.

EJEMPLO DE LA SELECCION ADECUADA, DEL ENVASE EMBALAJE Y UNITARIZACION DE CARGA, EN RELACION AL TIPO DE PRODUCTOS DE EXPORTACION.

FORMAS CORRECTAS.



FORMAS INCORRECTAS.



TRIS COM
FALL

TESIS CON FALLA DE ORIGEN

158

INSCRIPCIONES QUE SE RECOMIENDA MARCAR CON CLARIDAD EN LOS ENVASES Y -
EMBALAJES DE EXPORTACION DE ACUERDO AL IDIOMA DEL PAIS IMPORTADOR.

Español	Inglés	Francés	Portugués	Alemán	Italiano
Mañéjese con cuidado.	Handle with care.	Manipuler avec soin.	Tratar con cuidado.	Vorsichtig.	Fragile
Manténgase seco	Keep Dry	Protéger Contre Humidité	Conservar em lugar Seco	Vor Nässe Schützen	Preservare Dall'Umidità
No Use Ganchos	Use No Hooks	Manier Sans Crampons.	Nao Empregue Ganchos.	Ohne Haken Han-dhaben	Manipolare Senza Usare Uncini
Este lado Arriba	this Side up	Cette face En Haut	Este lado Para encima	Diese Seite Oben	Lato Da Mantener Inalato.
Tapa	Top	Dessus	Fare de Cima	Oberseite	Coperchino
Peso	Weight	Poids	Peso	Gewicht	Peso
Neto	Net	Net	Peso líquido	Neto	Neto
Bruto	Gross	Brut	Peso Bruto.	Brutto	Lordo
Tara	Tare	Tare	Tara	Tara	Tara
Vidrio	Glass	Verre	Vidrio	Glas	Vetro
Frágil	Fragile	Fragile	Frágil	Zerbrechlich	Fragile
Manténgase en lugar fresco.	Keep in cool Place.	Garder En Lieu Frais	Debe Ser Guardado em lugar fresco.	Kühl aufbewahren	Conservare In luogo Fresco.
Abrase aquí	Open Here	Ouvrir Ici	Abra Aquí	Hier Offnen	Aprire da questa parte.

2.8 CANALES DE DISTRIBUCION

Uno de los procesos más importantes en el desarrollo de un país - es la producción y distribución de bienes y servicios. A través de - él se genera empleo, se desarrolla tecnología y se establecen estrate- gias de venta que redundan en la adecuada marcha de las empresas pro- ductoras.

Para que esta 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 momen- to oportuno, lugar, condiciones y precio competitivo.

Los canales a utilizar diferirán según el fabricante, producto, - mercado y país de que se trate, pues se establecerán en función de los deseos, necesidades, hábitos de compra, disponibilidad de productos y - estructuras de venta del mercado que nos interesa.

Los canales de distribución generalmente se clasifican de la si- guiente forma:

1. CLASIFICACION DE CANALES DE DISTRIBUCION

- | | | |
|---------------------------|---|---|
| <u>FOR SU PENETRACION</u> | } | DIRECTOS: El producto realiza la venta. |
| | | INDIRECTOS: El agente o intermediario realiza la venta. |
| <u>FOR SU EXTENSION</u> | } | CORTOS: Venta directa
utiliza sólo intermediario |
| | | LARGOS: Utiliza más de dos intermediarios |

POR SU EXPOSICION

ESPECIALIZADOS: El producto se coloca solo en -
tiendas o almacenes de presti-
gio.

INCENTIVOS: El consumidor lo encuentra en -
todas partes; Ejem. Art. bajo -
precio, o convencionales, Ejem.
materias primas.

Se utilizan los mismos canales
de productos competidores.

SELECTIVOS: La distribución se limita a unos
cuantos intermediarios.

a) Canales directosPRODUCTOR

El productor llega directamente
al cliente a través de:

Vendedores de puerta en puerta.

Recepción de pedidos en la em-
presa fabricante.

CLIENTE

Cliente que acuden al estableci-
miento.

CANAL CORTO

Pedidos por correo, telex, telé-
fono.

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

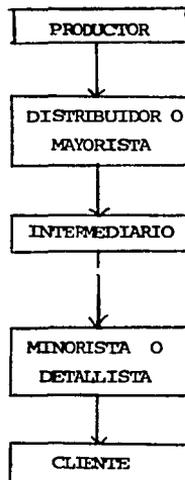
TESIS C-16
FALLA DE ORIGEN

b) Canales directos más usuales

Generalmente son usados por grandes empresas o compañías, que poseen capitales muy fuertes.

Canal de distribución	Quien realiza las operaciones de exportación.	Ventajas	Desventajas
Creación de sucursales de venta en el exterior.	Productor	<ul style="list-style-type: none"> - Estar en contacto directo con el mercado. - Disponer de servicios y de existencias en el propio mercado. 	<ul style="list-style-type: none"> - Exige elevados gastos de establecimiento, pago de salarios, con tratamiento de personal nacional y extranjero, y frecuentes viajes de control.
Creación de una central de montaje o ensamble en el exterior.	Productor	<ul style="list-style-type: none"> Aprovechar los costos de mano de obra más bajos en el propio mercado. - Aprovechar tarifa aduanera inferior para piezas sueltas o partes competentes. 	<ul style="list-style-type: none"> - Necesidad de mantener existencias de todas las partes competentes. - Costos de personal técnico, administrativo y comercial. - Elevado costo financiero de inversión.
Creación de empresas filiales dedicadas a la fabricación en el extranjero.	-----	<ul style="list-style-type: none"> - Fácil acceso a mercados legislación aduanera restrictiva pero con legislación liberal sobre inversiones. 	<ul style="list-style-type: none"> - Elevados gastos de puesta en funcionamiento de la firma de acuerdo con al legislación interna del país. - Riesgos inherentes, a toda actividad industrial.

**TESIS CON
FALLA DE ORIGEN**

c) CANALES INDIRECTOSCANAL CORTOCANALES LARGOS

De los canales indirectos, los más convenientes para exportadores pequeños son los largos, pues de esta manera pueden aprovechar los recursos y experiencia de estos canales para la distribución de sus productos.

ESTOS SON
PALLA DE ORIGEN

d) Canales indirectos más usuales

<u>Canal de distribución.</u>	<u>Quien realiza las operaciones de exportación.</u>	<u>Ventajas</u>	<u>Desventajas</u>
Agente de compra de firmas o gobiernos extranjeros operando en el país.	Agentes de compra Comerciante	-No hay que realizar más operaciones que las necesarias para las ventas interiores	-Supeditación a estos agentes. -Riesgo de perder futuras oportunidades por existencia de exclusiva compra.
Comerciante	Productor y negociante importador	-No hay que organizar servicio de exportación.	-No se entra en contacto con los clientes extranjeros, a quienes vende el com. - export.
Negociante importador del país de utilización.	Productor o agrupación, según los casos.	-Apropiado para mercados lejanos o pequeños	-El comerciante no suele obligarse a proporcionar en exclusiva estas exportaciones.
Consortio agrupación o cooperativa de exportación.	Productor. Productor o agente según contrato.	-Riesgos legales equivalentes a ventas en el interior.	
Corredor o broker.	Productor y representante según contrato.	-Evita gastos adicionales por su conocimiento del mercado.	
Representante.	Productor y distribuidor según contrato.	-Ofrece servicio post-venta en algunos casos (importadores especializados en maquinaria diversa) en que la exportación es poco importante.	-Puede manipular deficientemente los productos creando mala imagen del producto.
Distribuidor o mayorista.	- o -		
Cesión de patentes a empresas extranjeras.	- o -		-Se pierde el control y la posibilidad de desarrollar las exportaciones-- si se ha reser-
Asociación o empresas industriales (con participación	- o -	-El consejo, agru	

**TESIS CON
FALLA DE ORIGEN**

Canal de distribución	Quien realiza las operaciones de exportación	Ventajas	Desventajas
mayoritaria o minorista).	- o -	pación o cooperativa promociona los productos exportables y suele realizar trámites	vado la exclusión del mercado. -Se arriesga a que los pedidos los reciba otro grupo al no estar en contacto directo con el consumidor.
- o -	- o -	-Las empresas integrantes pueden complementarse.	
- o -	- o -	-Localiza clientes y los pone en contacto con el productor, cobrando una comisión.	-Se hace difícil mantener la individualidad y la imagen de calidad del propio producto en el exterior.
- o -	- o -	-Ofrece servicios de asesoramiento.	
- o -	- o -	-No hay compromiso de vinculación (generalmente).	-Puede ayudar también a otros competidores.
- o -	- o -	-Busca directamente los compradores.	-El exportador no tiene contacto con el cliente.
- o -	- o -	-Trabaja a base de comisión y no incurre en grandes gastos.	-No adquiere el título de propiedad de las mercancías.
- o -	- o -	-Maneja normalmente un sector determinado.	-No suele ofrecer servicios adicionales al

**TESIS CON
FALLA DE ORIGEN**

Canal de distribución	Quien realiza las operaciones de exportación.	Ventajas	Desventajas
- o -	- o -	-Vende artículos en nombre del productor.	productor y no garantiza fidelidad.
- o -	- o -	-Suele obligarse a no representar más que una marca de cada tipo de producto.	-El productor no llega a conocer a los compradores. Puede representar firmas de diversas nacionalidades.
- o -	- o -	-Ayuda al productor a realizar trámites y ampliar ventas en su zona.	-Se asumen todos los riesgos incluso el controlar al representante.
- o -	- o -	-Pone a su disposición los servicios de que dispone.	-Se le suele tener que conceder la exclusiva de venta en su zona, con lo que se renuncia a otro tipo de oportunidad y contactos directos.
- o -	- o -	-Pone al servicio del productor su red comercial y técnica (importante para productos duraderos con servicio post-venta). Puede vender por su cuenta comprando directamente grandes volúmenes de productos.	-El distribuidor organiza su propia política de ventas en su zona y puede preferir promocionar productos poco interesantes para el productor
- o -	- o -	-Financia campañas y promociones	-A veces distribuye productos
- o -	- o -	-Realiza funciones	buye productos

**TESIS CON
FALLA DE ORIGEN**

Canal de distribución	Quien realiza las operaciones de exportación.	Ventajas	Desventajas
- o -	- o -	de almacenaje.	competitivos.
- o -	- o -	-Permite entrar en mercados con aranceles elevados.	-Peligros de <u>difusión de secretos</u> industriales.
- o -	- o -	-El licenciario puede acabar de adecuar el producto al mercado con un <u>sumidor</u> que él ya conoce.	-Difícil control de la empresa <u>licenciataria</u> y sus ventas.
- o -	- o -	-El licenciario corre con gastos de todo tipo.	-Posibilidad (en ciertos casos) de romper el <u>contrato de licencia</u> cuando se quiera <u>ven-</u>
- o -	- o -	-Permite entrar a los mercados con elevados <u>aranceles</u> .	der sobre el <u>mercado</u> o <u>instalar</u> directamente en él.
- o -	- o -	-Posibilidad de aprovecharse de las experiencias de la empresa <u>extranjera</u> sobre su propio mercado.	-Dificultad de <u>gestión coordinada</u> en ciertos casos.
- o -	- o -	-Servirse de la <u>red</u> de distribución de dicha empresa y de sus conexiones.	-Difícil <u>coincidencia</u> en <u>ocasiones</u> de <u>terceros</u> globales de <u>ambos</u> países.
- o -	- o -		-Dificultad de controlar a los <u>administradores</u> del tercer país.

**TESIS CON
FALLA DE ORIGEN**

e) Canales de distribución cortos

Generalmente son utilizados por compañías muy grandes para distribución de:

- Productos Técnicos.

Con alto grado de tecnología, requieren de vendedores especializados que conozcan sus especificaciones técnicas.

- Productos con alto grado de ganancia.

Ejem: cosméticos, joyas, etc.

- Productos con alto valor unitario.

Ejem: maquinaria

- Productos altamente competidos que requieren control de precios

Ejem: alimentos

- Productos perecederos.

Ejem: Alimentos.

- Productos pesados y voluminosos.

Ejem: maquinaria y equipo.

- Productos que requieren constantemente servicio o mantenimiento

f) Canales de distribución largos.

Generalmente se usan en la distribución de:

- Productos de fabricantes con recursos financieros limitados.

- Productos de firmas que no manejan una gran diversidad de productos.

- Firmas que manejan productos convencionales.

- Cuando los clientes no están plenamente localizados.

- Cuando existe una gran cantidad de consumidores.

- Cuando existe una alta dispersión geográfica de los clientes.

- Cuando los pedidos son pequeños y frecuentes.

2. ELEMENTOS A CONSIDERAR PARA SELECCIONAR UN CANAL DE DISTRIBUCION ADECUADO.

a) En torno a la empresa exportadora:

- Objetivos y políticas de la empresa.

- Capacidad, recursos -
- Competencia
- Clientes
- b) En torno al producto a exportar:
 - Naturaleza del producto
 - Precio del producto en el mercado
 - Competencia
 - Nivel de utilidades respecto al canal elegido
- c) En torno al canal de distribución:
 - En qué ramo o ramos se ocupa
 - Productos y firmas que representa
 - Recursos financieros con que cuenta
 - Campos de comercialización en que se especializa
 - Antecedentes en ventas, experiencia, conocimientos, organización.
- Solvencia moral y económica
- Si representa productos de la competencia
- Instalaciones con que cuenta
- Zona o territorio de influencia
- Servicios que requerimos de él:
 - . Introducción del producto
 - . Ventas directas
 - . Publicidad
 - . Servicios de Post-venta
 - . Almacenamiento
 - . Promociones especiales
- Gastos a realizar:
 - . Catálogos
 - . Folletos
 - . Muestrarios
- d) En torno al mercado:
 - Amplitud
 - Situación Geográfica

**TESIS CON
FALLA DE ORIGEN**

- Estabilidad
 - Nivel de desarrollo
 - Legislación en torno a sistemas de distribución.
- e) En torno a contratos de distribución:
- Vigencia del Contrato y su Prórroga
 - Tipo de Contrato
 - Productos que quedan sometidos al contrato
 - Territorio en que se ejercerán las funciones
 - Tipo de clientela con el que opera
 - Plazos de entrega de la mercancía, existencias de la misma
 - Precios, descuentos, promociones
 - Tasas de comisión, momento y forma de pago
 - Pago de impuestos por comisión
 - Volumen numérico de pedido
 - Crédito a clientes
 - Campaña de promoción
 - Gastos almacenamiento, seguros
 - Obligaciones del distribuidor
 - Obligaciones del exportador
 - Causas de rescisión del contrato
 - Legislación aplicable a las partes contratantes
 - Tribunal y país que conocerá las controversias en (México COM-PROMEX).
 - Domicilios en que las partes contratantes recibirán toda clase de avisos y notificaciones.

3. REGULACION DE LOS CANALES DE DISTRIBUCION.

De los puntos enunciados anteriormente, el referente a Contratos de Distribución es de los más relevantes pues la legislación que regula la operación de los diversos canales de distribución varía de país a país, y es necesario conocerla antes de contratar un representante en el exterior.

**TESIS CON
FALLA DE ORIGEN**

En algunos de estos países el monto por concepto de indemnización al representante puede ser muy alto, llegándose a calcular en algunos casos, en base al promedio de las utilidades anuales obtenidas por él, en los últimos cinco años anteriores a la terminación de su contrato.

De ahí la importancia de consultar con un experto la legislación del país del representante, antes de establecer convenio alguno con él.

La legislación mexicana que regula los contratos de representación mercantil, está contenida tanto en el Código Civil para el Distrito Federal como el Código Mercantil que es de vigencia federal.

En algunos casos el exportador optará por contratar representantes nacionales, o el contrato a celebrarse con representantes del exterior elegirá la legislación mexicana para la regulación del mismo; motivos que hacen necesario que el exportador se remita a la legislación de referencia.

Se recomienda para mayor seguridad del exportador, que antes de celebrar el contrato de representación en el extranjero, se asesore debidamente.

El Instituto Mexicano de Comercio Exterior brinda esta asesoría a través del Área Jurídica.

4. EL CASO DE MEXICO.

a) Canales empleados.

La mayoría de las exportaciones mexicanas se realizan a través de los diversos canales de distribución indirectos que hemos puesto en páginas anteriores.

Para algunos productos, estos canales ya están claramente definidos por los mercados, debido a su tradición importadora y exportadora, sin embargo, será necesario solicitar informes referentes al representante que deseamos emplear.

Los consorcios de exportación y compañías de comercio exterior tienen una amplia experiencia en la utilización de estos canales con

**TESIS CON
FALLA DE ORIGEN**

la ventaja de que los gastos de distribución se prorratan entre las empresas asociadas.

- Fuentes de información.

El exportador podrá solicitar información referente a agentes -- distribuidores en el extranjero a:

. Las divisiones internacionales de las principales Instituciones Bancarias establecidas en nuestro país. Esta información es gratuita para el solicitante cuando se solicita por carta a los bancos - corresponsales entre otros países, obteniéndose la información en un lapso de 20 a 30 días calendario; en casos urgentes la información -- podrá ser solicitada vía telex, teniendo únicamente el costo del mismo para el exportador.

- Cámaras de Comercio extranjeras acreditadas en México.
- Embajadas extranjeras acreditadas en México.
- Instituto Mexicano de Comercio Exterior.

Dirección de Representaciones en el Exterior, Alfonso Reyes No. - 30-9º piso, México 11, D. F.

b) Principales Instituciones Bancarias que ofrecen información -- sobre representantes o distribuidores en el extranjero.

- Banco del Atlántico.

Gerencia de Negocios Internacionales, Venustiano Carranza No. 48 3er. piso, México 1, D. F.

- Banco de Comercio

Departamento de Comercialización, Bolívar y Venustiano Carranza, 9º piso México 1, D. F.

- First National City Bank

Departamento de Créditos Comerciales, Isabel La Católica No. 54, - México 1, D. F.

- Banco Internacional.

Subdirección Internacional, Paseo de la Reforma No. 156-3er. piso México 6, D. F.

- Banco Mexicano.

Subdirección de Negocios Internacionales, Gante No. 20 - 2º piso,-

**TESIS CON
FALLA DE ORIGEN**

México 1, D. F.

- Banco Nacional de Comercio Exterior.

Subgerencia de Crédito, Venustiano Carranza No. 32 Mezzanine, México 1, D. F.

- Banco Nacional de México

Departamento de Comercio Exterior, Avenida 5 de Mayo No. 6 Mezzanine, México 1, D. F.

c) Ley General de Sociedades Mercantiles.

Capítulo 1. : Artículo 10

Sección 3a. : Artículo 146

d) Ventajas de utilizar intermediarios.

- Delegamos responsabilidad de las funciones de distribución.
- El intermediario financia las funciones de distribución.
- Aprovechar la experiencia, instalaciones, contactos, área de influencia de expertos en estas funciones.
- Podemos obtener mayor rendimiento invirtiendo en otras funciones en las que somos especialistas.

Ejem: Producción.

- Los costos de estas funciones bajan cuando las realizan especialistas, su producto puede llegar al consumidor final a precios más bajos.

- Y como dato adicional al margen, hay ciertos productos que en algunos mercados, la forma más conveniente de penetrar a él es por un intermediario.

- No tenemos contacto directo con nuestro cliente.
- Tenemos poco control sobre los precios al consumidor.
- Desconocemos las necesidades de nuestro cliente.
- Se establece un cierto grado de dependencia hacia el intermediario.
- Disminuye el grado de control sobre la distribución de nuestros productos.
- Resta flexibilidad en la distribución de nuestros productos.
- Desconocemos la fluctuación del mercado.

**TESIS CON
FALLA DE ORIGEN**

e) Recomendaciones.

Analizar la relación costo-beneficio que representa el utilizar - determinado canal.

- Establecer contratos a prueba (6 meses) para probar el canal - adecuado.

- Estudiar minuciosamente la legislación que regirá el contrato.

- Algunas legislaciones consideran al agente como empleado de la empresa productora, ocasionándose fuertes gastos por el mismo, en caso de rescisión del contrato.

- En situaciones fluctuantes del mercado al que deseamos entrar, no es conveniente establecer canales de distribución indirectos, pues estos implican compromisos a largo plazo.

- En los casos en que sea posible se debe tratar de llegar al consumidor del mercado, adecuar nuestros productos, programar nuestras ventas, tener mayor control de nuestras ventas de las mismas así como de los precios.

TESIS CON
FALLA DE ORIGEN

CAPITULO III

CONCLUSIONES GENERALES.

La presente tesis ha reunido una buena colección de temas de tipo teórico y práctico, que se consideran básicos para la actividad exportadora. La primera parte donde se tratan los temas de tipo teórico - se pudo ver los mecanismos que influyen tanto en los productos y sus - tomas de decisiones como en el nivel del mercado internacional y las - causas que dan origen al comercio entre las naciones. El lector debe - rá meditar acerca de estos conocimientos para así poder adaptarlos a - su caso específico, en el cual seguramente se verán involucradas diver - sas posibilidades que fueran o no mencionadas en esta tesis. Adn así, se espera que la línea de pensamiento definida en este texto ayude al futuro o actual exportador a ver la problemática de la exportación con un criterio unificado y con un razonamiento lógico. Las explicacio-- nes de la primera parte no tienen una gran profundidad teórica por razones de brevedad y simplicidad, sin embargo, si el lector quiere profundizar sus conocimientos en la materia le recomendamos acudir a la - bibliografía.

En la segunda parte se hizo énfasis en los conceptos prácticos de las exportaciones, de estos temas básicos, el lector podrá darse cuenta de los pasos elementales a seguir al exportar un producto (o varios), además que le servirán de guía al momento de efectuar la exportación del producto de su elección, y al tomar conciencia de los diferentes pasos a seguir, podrá trazar estrategias que le permitan ahorrar tiempo y dinero. Los trámites específicos para cada producto deberán ser consultados directamente con organismos especializados en comercio exterior - como el Instituto Mexicano del Comercio Exterior (IMCE), o bien, con - empresas especializadas en negocios internacionales.

El objetivo principal de esta tesis es el de aclarar las dudas, -- orientar y guiar al exportador o futuro exportador, además de que se - quiere promover esta actividad en el país, ya que es un recurso que se tiene y que se debe explotar al máximo, para así ayudar a México a salir

**TESIS CON
FALLA DE ORIGEN**

de la crisis y en el futuro, convertir a México en una nación con una independencia económica.

México tiene un gran potencial de exportación, ya que al norte tenemos a uno de los países más ricos del mundo, sin embargo, se debe siempre de tratar de diversificar las exportaciones hacia el resto del mundo, que representa un gran mercado potencial, y al mismo tiempo estaremos fortaleciendo nuestra autonomía hacia el exterior. Este gran potencial debe ser impulsado no nada más como medida temporal si no de una manera permanente y desarrollándolo de manera que forme uno de los más sólidos pilares de nuestra economía en el futuro.

La necesidad que tiene México de aumentar y fomentar de manera permanente las exportaciones es evidente, desarrollar esta actividad abre mayores posibilidades de salir del subdesarrollo proporcionando las divisas necesarias para crear una infraestructura sólida que propicie el aumento de las actividades productivas, repercutiendo todo esto en un incremento de riqueza del país y de sus habitantes.

El aumento en las exportaciones petroleras está convirtiendo a México en un país monoexportador, lo cual lo pone en peligro de depender de la volatilidad de los precios internacionales de petróleo aún y cuando estos estén regulados a manera de oligopolio. Es indispensable aprovechar este recurso natural y procesarlo para así darle un mayor valor agregado en forma de productos petroquímicos, esto beneficia al país creando fuentes de empleo y da mayor solidez a las exportaciones ampliando la gama de productos en oferta y obteniendo precios más estables que permitan en verdad proyectar el desarrollo del país.

Las manufacturas deben ser impulsadas de forma que las plantas operen en el punto óptimo de eficiencia económica y considerando al mercado internacional de una manera permanente.

Las cifras del sector externo ponen en evidencia la necesidad de aumentar las exportaciones. El déficit existente en cuenta corriente sólo puede ser saldado endeudándose más con el exterior o bien eliminando este déficit con mayores ingresos por exportaciones, en México debemos apoyar más las exportaciones de bienes no petroleros o bien de derivados del petróleo ya que si se aumenta la plataforma de producción y ven-

ta de crudo se puede afectar los precios internacionales aumentando la oferta y presionando al precio hacia la baja siendo esto contraproducente para la nación, sin embargo aumentar las exportaciones de manufacturas y derivados del petróleo si ofrece una contribución real a la solución del problema de falta de divisas. Otro renglón a fomentar es el del turismo, que bajo el nombre de exportación de servicios en las cuentas nacionales contribuyen a una fuerte entrada de divisas y a la creación de empleos ya que el turismo es intensivo en mano de obra y la cual es abundante en el país.

Por último se recomienda manejar una política realista del tipo de cambio manteniendolo a niveles ligeramente subvaluados para dar competitividad a las exportaciones y no encarecer demasiado a las importaciones.

ANEXO DE ENVASES Y EMBALAJES.

. EJEMPLO DE CODIGO DE EMBALAJE

CONSIDERANDOS

a) Varios organismos internacionales están colaborando en la elaboración de un código de embalaje que cuente con aceptación internacional.

b) En ausencia de un código de embalaje internacional/nacional, - muchas empresas de transporte marítimo han elaborado códigos internos (se adjunta un ejemplo de ellos).

c) El código de dos dígitos que se usa en este ejemplo es una lista de tipos de envases usados actualmente por un consorcio internacional de contenedores que atiende el movimiento comercial entre Europa--Australia/Lejano Oriente.

d) Este código ha sido redactado sobre la base de las prácticas - comerciales; es decir, para cumplir básicamente con los requisitos de los aranceles de tarifas y de la emisión de cartas de crédito y conocimientos de embarque de las conferencias navieras.

e) En algunos casos, un tipo básico de envase pasa a cumplir con ulterior requisito en virtud de la incorporación de detalles adicionales, como la clase de material. Por ejemplo "tambor" recibe una definición adicional que distingue entre los tambores de hierro y los de fibra.

f) Tales requisitos, aunque limitados, son determinados por exigencias particulares del intercambio comercial y del arancel de tarifas y su inclusión en un código internacional de embalaje sería quizás discutible.

7. CODIGO INTERNO DE EMBALAJE

TIPOS DE EMBALAJE

Código

01

Descripción

SACO

Clave

BAG

**TESIS CON
FALLA DE ORIGEN**

<u>Código</u>	<u>Descripción</u>	<u>Clave</u>
02	FARDO	BALE
03	BARRIL	BARL
04	RECIPIENTE	BIN
05	BLOQUE	BLOCK
06	CAJA	BOX
07	ATADO	BNDLE
08	TONEL	BUTT
09	PALETA-CAJA	B/OLT
10	TARRO	CAN
11	BOIELLON	CRBOX
12	ARMAZON	C/CSF
13	CAJA DE CARTON	CIN
14	CAJA DE CARTON DE 1/2 BUSHEL	
15	CAJA DE CARTON DE 3/4 BUSHEL	
16	CAJA DE CARTON DE 1 BUSHEL	
17	CAJA DE 1/2 BUSHEL	
18	CAJA DE 3/4 BUSHEL	
19	CAJA DE 1 BUSHEL	
20	CAJA	CASE
21	CAJA DE 4/5 BUSHEL	
22	BARRIL PEQUEÑO	CASK
23	MEDIO PARDO CALIFOR- NIANO	
24	CAJA DE CARTON DE 4/5 BUSHEL	
25	CAJA DE CARTON DE 2/5 BUSHEL	
26	PAQUETE EN CELDAS	CPAK
27	CAJA DE CARTON	C/BOX

<u>Código</u>	<u>Descripción</u>	<u>Clave</u>
28		
29		
30	BIBINA	COIL
31	CONTENEDOR	CNTR
32		
33		
34	JABA	CARATE
35	CUBO	CUBE
36		
37	CILINDROS	CYL
38	DAMAJUANAS	DJOHN
39	TAMBOR DE FIERRO	I/DRUM
40	TAMBOR	DRUM
41	CUBO DE VOLTEO	SUMP
42	SOBRES	ENV
43	CAJAS DE CARTON DE FIBRA	F/CIN
44	TAMBOR DE FIBRA	F/DRM
45	CAJA DE FIBRA	F/CSE
46		
47	BOOYES	HOGSH
48	SACOS DE ARPILLERA	H/BAG
49	ENVOLTORIO	HOB
50	CUNETE	KEG
51	LINGOTES	INGOT
52	BIDON	J/CAN
53	A GRANEL	LOOSE
54	CAJON	LIFTV
55	SACOS DE PAPEL DE VARIAS HOJAS	MPBAG
56	CONTENEDOR DE PAREDES DE VARIAS CAPAS	MNCTR

<u>Código</u>	<u>Descripción</u>	<u>Clave</u>
57	SACO DE YUTE	J/BAC
58		
59	PAQUETE (VER NOTA)	
60	BALDE	PAIL
61	PALETA	PALET
62	SACO DE PAPEL	PABAG
63	PAQUETE	PARCL
64	PIEZA	PIECE
65	CAÑO (TUBO)	PIPE
66	BOLSA DE POLIETILENO	POBAG
67	PALETA DE MADERA TERCIAADA	
68	TROZO	SLAB
69		
70	CARRETE	REEL
71	ROLLO	ROLL
72	TARROS DE POLIETILENO	POCAN
73		
74		
75		
76	SACO	SACK
77	CAJA ARMAZON	SK/CS
78	PATIN	SKID
79	VALIJA	S/SCB
80	FLANCOS	SILDES
81	CONTENEDOR DE TANQUES	TANK
82	CAJAS DE CARTON TELES- COPICAS.	T/CTN
83	CAJON DE TE	TOHST
84	PAQUETE DE BANDEJAS	TPACK
85	ATADO	TRUSS
86	BAUL	TRUNK
87	TUBO	TUBE

<u>Código</u>	<u>Descripción</u>	<u>Clave</u>
88	TINAS	TUBS
89	CAJA DE PAREDES DE TRES CAPAS	TWBOX
90	UNIDAD	UNIT
91	SIN EMBALAR	UNPKD
92		
93		
94	CAJA DE MADERA	W/CSE
95		
96		
97	PAQUETE DE CELDAS TIPO X	
98		
99	DIVERSOS	

NOTA: Usese solamente en casos en que el tipo correcto de envase aparece en el conocimiento de embarque en la parte correspondiente a la descripción de la mercadería.

CATÁLOGO DE SIMBOLOS USADOS EN ENVASE Y EMBALAJE.

Los símbolos que se tomaron en cuenta para incluirlos en éste catálogo son los que están aprobados por la Organización Internacional de Normas (ISO). Asociación Internacional de Transporte Aéreo (IATA) y la Organización Consultiva Marítima Intergubernamental (OCMI).

TESIS CON
FALLA DE ORIGEN

182

Significado - Explosivo.

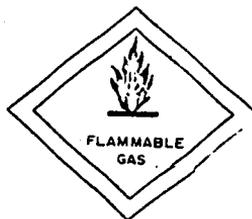
Color - Naranja

Tamaño - 10 x 10 cm.

Significado - Gas Inflamable

Color - Rojo, Letras y Signos

Tamaño - 10 x 10 cm.



Significado - Gas comprimido
no inflamable.

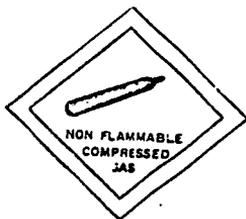
Color - Fondo verde oscuro, Letras y -
Signos negros.

Tamaño - 10 x 10 cm.

Significado - Peróxido orgánico.

Color - Amarillo, Letras y --
Signos negros.

Tamaño - 10 x 10 cm.



Significado - Inflamación espon-
tánea.
Color - Mitad inferior ro-
ja, mitad superior
blanca, letras y
signos negros.
Tamaño - 10 x 10 cm.



Significado - Radio-activo, cate-
goría 1 (menos de
5 mr/hr. en la su-
perficie del paque-
te).
Color - Blanco, el número
1 en rojo, letras
y signos negros.
Tamaño - 10x 10 cm.



Significado - Radio-activo, ca-
tegoría 2 (más de
5 mr/hr. y menos
de 10 mr/hr. en la
superficie del pa-
quete.
Color - Mitad superior ama-
rilla, mitad infe-
rior blanca, No. II
en rojo, letras y
signos negros.
Tamaño - 10 x 10 cm.



Significado - Radio-activo, cate-
goría 3 (más 10 10
mr/hr.) menos de -
200 mr/hr. en la -
superficie del pa-
quete.
Color - Mitad superior ama-
rilla, mitad infe-
rior blanca, No.III
en rojo letras y -
signos en negro.
Tamaño - 10 x 10 cm.



ESTADO DE
TABLA DE ORIENTACION

Significado - Tóxico o veneno.
Color - Blanco, letras y
signos negros.
Tamaño - 10 x 10 cm.

(usado sólo en barcos)
Significado - Gas tóxico.
Color - Blanco, letras y -
signos negros.
Tamaño - 10 x 10 cm.



(usado sólo en aviones)
Significado - Materiales biomédicos con actividad patológica.
Color - Mitad superior: -
figura roja, fondo
blanco mitad infe-
rior letras blan-
cas, fondo rojo.
Tamaño - 10 x 10 cm.

Significado - Sustancia corrosiva.
Color - Blanco y negro.
Tamaño - 10 x 10 cm.



TESIS CON FALLA DE ORIGEN

185

Color - Rojo, letras y signos negros.
Tamaño - 10 x 10 cm.

Color - Franjas rojas verticales en fondo blanco.
Tamaño - 10 x 10 cm.



(usado sólo en barcos)
Significado - Inflamable en contacto con el agua.

Significado - Oxidante.

Color - Fondo azul, letras y signos negros.

Color - Amarillo, letras y signos negro.

Tamaño - 10 x 10 cm.

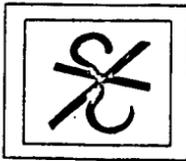
Tamaño - 10 x 10 cm.



ETIQUETA CON
FALLA DE ORIGEN

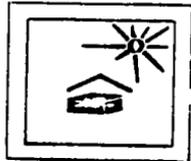
Significado - No cargar en nave de pasajeros.
Color - Naranja y negro.
Tamaño - 11 x 12 cm.

Significado - No use ganchos.
Tamaño - 10 cm. (4").
15 cm. (6").
20 cm. (8") de altura.



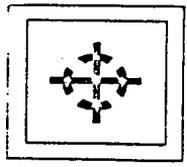
Significado - Manténgase seco.
Tamaño - 10 cm (4"),
15 cm (6")
20 cm (8")
de altura.

Significado - No se exponga al sol.
Tamaño - 10 cm (4"),
15 cm (6")
20 cm (8")
de altura.



Significado - Centro de gravedad.

Tamaño - 10 cm (4"),
15 cm (6") ó
20 cm (8")
de altura.



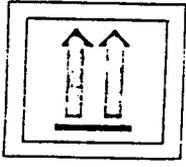
Significado - Frágil, trátase -
con cuidado.

Tamaño - 10 cm (4"),
15 cm (6") ó
20 cm (8")
de altura.



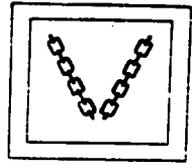
Significado - Este lado arriba.

Tamaño - 10 cm (4"),
15 cm (6") ó
20 cm (8")
de altura.



Significado - Cuélguese de es-
te modo.

Tamaño - 10 cm (4"),
15 cm (6") ó
20 cm (8")
de altura.

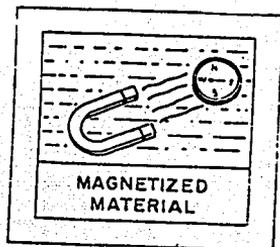


FALLA DE ORIGEN

Significado - Material magnético.

Color - Todos los signos y
líneas en azul plúm
bago.

Tamaño - 9 X 11 cm.



ANEXO DE PUBLICACIONES PERIODICAS SOBRE COMERCIO EXTERIOR.

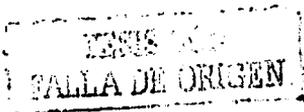
- Posibles exportaciones y coyunturas, articulos de fondo.
"Comercio Exterior"
Banco Nacional de Comercio Exterior, S. A.
Departamento de Publicaciones
Av. Chapultepec 230 2° piso
México, D. F. Tel. 528-66-11
- Información Comercial Española.
CEDISA
Almirante 21
Apartado de Correos 562
Madrid 9 Tel. 419-16-18
- World Marketing
Servicio de Dunn and Bradstreet Int'l. Publicación quincenal
que reciben más de 50,000 ejecutivos de comercio exterior en -
todo el mundo.
World Marketing
P.O. Box 3224
Church Street Station
New York, N.L. 10008
U. S. A.
- Journal of Commerce (diario, excepto sábado y domingo)
Disposiciones del Gobierno de E.U.A., sobre importaciones y ex-
portaciones, tendencias comerciales, precios de mercancías, ba-
lanzas comerciales por sectores, riesgos marítimos, seguros, ca-
lendarios de buques.
The Journal of Commerce
International Edition
445 Marshall Street
Phillipsburg, N. J. 08865
U. S. A.

TESIS CON
FALLA DE COPIADO

- American Exporter (mensual)
Artículos de interés para el exportador, nuevos productos y procesos.
- Universal Commerce (mensual)
- The Exporter's Digest (mensual)
Organó informativo de American Foreign Credit Underwriters Association.
- Export Trade and Shipper (mensual)
- Custom Howe Guide (anual)
Ofrece información básica para el importador de E.U.A., de interés para el que exporta a E.U.A., buen medio para publicitarse con importadores.
- Exporter's Encyclopedia (anual)
(Enfocado al exportado de E.U.A.)
Dunn and Bradstreet
466 Lexington Av.
New York, N.Y. 10017
U.S.A.
- International Markets
Organó informativo de Dunn and Bradstreet, Inc.
- Croner's Reference Book for World Traders
Croner Publications, Inc.
21103 Jamaica, Ave.
Queen Village, N. Y. 11428
U. S. A.
- International Trade Reporter
The Bureau of National Affairs, Inc.
1231 25 Street, N. W.
Washington D.C., 20037
U. S. A.
- International Trade Information
Bank of America
International Service

41 Broad Street
New York, N.Y. 10015
U. S. A.

- Battin International
Societé Didot Bottin
195 bis, bd. Sr. Germain, 75 Paris
Paris
France
- Dunn and Bradstreet, Inc.
Datos de posibles clientes e intermediarios, informa sobre si -
tuación financiera y comercial.
Pública - International Markets
 - Directorios internacionales indicando empresas-productos-
países (distribuidores, fabricantes, medio mayoristas) y
su situación financiera y comercial.
- American Foreign Credit Underwriters Association
Información comercial, datos de clientes e intermediarios, infor-
mes sobre situación financiera y comercial.
Publicación: Exporters Digest
- Cámaras de Comercio de los Países Importadores.
- IMPORTADORES EN E.U.A.
"200 posibilidades de incrementar las Exportaciones a Estados Uni-
dos".
Bancomext, S. A.
México, 1969



BIBLIOGRAFIA.

- Armen A. Alchian, William R. Allen, University Economics: Elements of Inquiry, 3a. ed, Wadsworth Publishing Company, INC. California, 1978.
- Banco Nacional de México, S. A., México en Cifras 1970-1980, - México, D.F., Banamex, S. A.
- C.E. Ferguson, J.P. Gould, Teoría Microeconómica, trad. Eduardo L. Suárez, México, D.F.: Fondo de Cultura Económica, 1978.
- Dorubush, Rudiger y Fisher, Stanley, Macroeconomía.ed. México: McGraw-Hill, 1980.
- Gufa del Exportador Mexicano, México, D.F., Instituto Mexicano - del Comercio Exterior (IMCE) tomos I y II.
- Paul A. Samuelson, Curso de Economía Moderna, trad. José Luis -- Sampedro, 17a. ed. Impreso en España por Selecciones Gráficas, 1976.
- Banco de México, Indicadores Económicos Subdirección de Investigación Económica.
- Shapiro Edward, Macroeconomic Analysis, 4a. ed. Impreso en Estados Unidos por Harcourt Brace Jovanovich, Inc. 1978.