



# 274  
2 Ejeq.  
**UNIVERSIDAD NACIONAL AUTONOMA DE MEXICO**

**FACULTAD DE CONTADURIA Y ADMINISTRACION**

**"AMBITO Y FUNCIONES COMERCIALES DE UNA EMPRESA  
EXPORTADORA DE PRODUCTOS MINERO-METALURGICOS  
RELACIONADA CON EL AREA DE VENTAS"**

**SEMINARIO DE INVESTIGACION ADMINISTRATIVA**

**QUE EN OPCION AL GRADO DE  
LICENCIADO EN ADMINISTRACION**

**P R E S E N T A**

**CARLOS ALFREDO LOBATO PEREZ**

**DIRECTOR DEL SEMINARIO:**

**LIC. AGUSTIN SALINAS CONTRERAS**

**MEXICO, D. F.**

**1984**



Universidad Nacional  
Autónoma de México



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

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

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

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

# I\_N\_D\_I\_C\_E

Pág. No.

## PROLOGO

I	<u>HISTORIA DE LA MINERIA Y DEL COMERCIO EXTERIOR</u>	1
1.1	Evolución de la minería.	1
1.2	Principales productos mineros más importantes, propiedades y usos.	3
1.3	Origenes del comercio.	12
1.4	Comercio exterior.	14
1.4.1	Razones del comercio exterior.	14
1.4.2	Comercio internacional según algunas teorías económicas.	16
1.4.3	Política comercial mexicana.	23
II	<u>PRINCIPALES AREAS DE LA EMPRESA EXPORTADORA Y SUS FUNCIONES RELACIONADAS - CON EL COMERCIO EXTERIOR</u>	25
2.1	Departamento de ventas.	25
2.1.2	Políticas generales de un departamento de ventas.	28
2.1.3	Fuerza de ventas.	29
2.2	Departamento de compras.	31
2.2.1	Funciones del departamento de compras.	31
2.2.2	Métodos para efectuar pedidos.	33
2.2.3	Comentarios a la Orden de Compra.	36
2.2.4	Comentarios a la especificación de materia prima.	36
2.3	Departamento de producción.	38
2.3.1	Métodos de producción.	38

2.3.2	Clasificación de las personas relacionadas en la producción.	39
2.4	Departamento de personal.	39
2.4.1	Tipos de relación entre el jefe de personal y la compañía	39
2.4.2	Obligaciones y responsabilidades.	41
2.4.3	Reclutamiento.	43
2.4.4	Entrenamiento.	44
2.5	Departamento de tráfico.	45
2.5.1	Fronteras más comunes para el envío de metales.	46
2.5.2	Funciones de departamento de tráfico.	48
2.6	Departamento de contraloría.	48
2.6.1	Contabilidad	48
2.6.2	Crédito y cobranzas	50
2.6.3	Fiscal.	52
2.7	Departamento jurídico.	53
<u>ORGANISMOS EXTERNOS RELACIONADOS CON LA EMPRESA EXPORTADORA Y SUS ACTIVIDADES.</u>		55
3.1	Secretaría de Hacienda y Crédito Público.	55
3.2	Secretaría de Comercio y Fomento Industrial.	56
3.3	Secretaría de Energía Minas e Industria Paraestatal	57
3.4	Cámaras y Asociaciones.	57
3.4.1	Asociación Nacional para el Fomento de Exportaciones Mexicanas, A.C. (ANAFEN)	57
3.4.2	Cámara Minera de México -- (CAMIMEX).	58
3.4.3	Centro Mexicano de Información del Zinc y Plomo, A.C.	59

	Pág. No.	
3.4.4	Asociación Nacional de -- Importadores y Exportado- res de la República Mexi- cana (ANIERM).	60
3.5	Bancos Nacionales y Extranjeros.	60
3.5.1	Banca Nacionalizada.	60
3.5.1.1	Estructura del - Sistema Bancario Mexicano.	61
3.5.1.2	Servicios genera- les que ofrece el Sistema Mexicano - al exterior.	62
3.5.1.3	Fuentes de recur- sos para los Bancos.	63
3.5.1.4	Diferentes tipos de Crédito	64
3.5.2	Bancos Extranjeros	66
3.6	Compañía Mexicana de Seguros de Cré- dito, S. A. (COMESec).	67
3.7	Fondo para el Fomento de las Exporta- ciones de Productos Manufacturados - (FOMEX).	68
3.8	Instituto Mexicano de Comercio Exte- rior (IMCE).	70
3.9	Consulados y Embajadas.	71
3.10	Comisionistas y Representantes.	71
3.11	Asociación Latinoamericana de Integra- ción (ALADI)	72
3.12	Transportes y Comunicaciones.	74
3.12.1	Terrestres.	75
3.12.1.1	Autotransportes.	75
3.12.1.2	Ferrocarril.	76
3.12.2	Marítimos.	77
3.12.3	Aéreos.	78
3.12.4	Teléfono, Telex, Telefax, Co- rreo y otros.	79
3.13	Compañías de Seguros y Fianzas.	80
3.14	Agentes Aduanales.	84

3.15	Laboratorios Externos (Terceros)	87
IV	<u>FACTORES QUE INTERVIENEN EN LA FIJACION DEL PRECIO DE VENTA DE UN PRODUCTO.</u>	89
4.1	Costo de Producción.	89
	4.1.1 Costo Unitario de Producción	90
4.2	Costo de Mercado (Comercialización)	91
	4.2.1 Empaque.	91
	4.2.2 Fletes.	92
	4.2.3 Cuotas de Seguro de Transporte.	94
	4.2.4 Porcentaje de pago de comisiones.	96
4.3	Precio de Venta.	97
	4.3.1 Plazos de Pago.	97
	4.3.2 Condiciones Comerciales de - Venta más usuales.	98
	4.3.2.1 Ex Works.	98
	4.3.2.2 For-Fot.	99
	4.3.2.3 F.A.S.	99
	4.3.2.4 F.O.B.	100
	4.3.2.5 C AND F.	100
	4.3.2.6 C.I.F.	101
4.4	Cotizaciones Internacionales de los Metales.	102
	4.4.1 Diferentes Cotizaciones se-- gún los productos.	103
	4.4.2 Revistas Especializadas en - la Publicación de Cotizacio- nes Internacionales.	104
V	<u>DOCUMENTOS, PERMISOS, REGISTROS, TERMINOS EQUIVALENCIAS Y MEDIDAS MAS COMUNES EN UNA EXPORTACION.</u>	106
5.1	Pedido del Comprador.	106
5.2	Contrato del Vendedor.	108
5.3	Pedido Interno del Vendedor.	110
5.4	Factura Exportación - Proforma.	113

	Pág. No.
5.5	Licencia de Importación. 115
5.6	Cartas de Crédito. 117
5.6.1	Carta de Crédito Irrevocables confirmadas. 118
5.6.2	Carta de Crédito Revocable. 118
5.6.3	Principales puntos que el exportador deberá revisar en una Carta de Crédito a su favor. 118
5.6.4	"Prácticas y usos uniformes para créditos comerciales - documentarios" (Revisión -- octubre de 1974 ICC). 119
5.6.5	Personas físicas o morales que intervienen en una Carta de Crédito. 120
5.7	Documentos de Giro. 123
5.8	Declaración para el pago de impuestos de producción. 124
5.9	Carta de instrucciones de embarque. 127
5.10	Certificados de peso y/o lista de empaque y de ensaye. 130
5.10.1	Certificado de peso y/o lista de empaque. 130
5.10.2	Certificado de Ensaye. 135
5.11	Carta Porte. 135
5.12	Documentos Fiscales del Producto a Exportarse (paquete fiscal). 137
5.12.1	Factura Fiscal. 137
5.12.2	Acta de Muestreo. 138
5.12.3	Factura de Tránsito. 138
5.12.4	Carta de Compromiso de Entrega de Divisas. 139
5.13	Conocimientos y Talones de Embarque. 140
5.13.1	Conocimiento de Embarque de Ferrocarril. 140
5.13.2	Conocimiento de Embarque - Aéreo. 141
5.13.3	Conocimientos de Embarque - Marítimos. 142

	Pág. No.
5.13.4 Talones de Embarque de - Auto - Transporte.	144
5.14 Póliza de Seguro de Transportes.	144
5.15 Pedimento de Exportación.	147
5.15.1 Origen del compromiso de Venta de Divisas (CVD).	151
5.16 Factura Comercial de Exportación, Factura Consular y Factura Espe- cial Aduanal (U.S.A.).	151
5.16.1 Factura Comercial de Ex-- portación.	151
5.16.2 Factura Consular.	153
5.16.3 Factura Especial Aduanal (U.S.A.).	155
5.17 Certificados de Origen.	157
5.17.1 Certificados de Origen -- "ALADI".	157
5.17.2 Certificados de Origen del "Sistema Generalizado de- Preferencias" (S.G.P. o - forma "A").	158
5.17.3 Certificación de Origen de Artículos Mexicanos.	166
5.17.4. Certificado de Origen de - la Cámara Nacional de Co-- mercio.	174
5.18 Permiso de Exportación.	174
5.19 Términos, Equivalencias y Registros usuales en Exportación.	175
5.19.1 Ejemplo de términos usuales y comunes en exportación.	175
5.19.2 Equivalencias.	176
5.19.3 Registros.	176
Conclusiones.	177
Bibliografía.	184



## P R O L O G O

El inicio de esta Tesis se presentó primero por la necesidad de cumplir con un requisito para obtener mi Título como Licenciado en Administración de -- Empresas, pero a medida que se conjuntaron las -- ideas y plasmaron los resultados, la necesidad -- pasó a segundo término convirtiéndose en gran sa-- tisfacción al ver concretizados, estudios, esfuer-- zos, tropiezos, trabajo, metas, etc., en esta -- obra. Que no es otra cosa que llegar a finalizar lo que se inicia o luchar para obtener lo que se -- desea.

Así mismo mis estudios sirvieron de base para con-- seguir mi trabajo, y mis estudios y trabajo a rea-- lizar esta Tesis; igualmente deseo que el conteni-- do de ésta, sirva de base o principio en muchas -- otras actividades propias y de los que tengan a -- bien leer este trabajo.

El contenido de la Tesis pretende reunir el mayor número de elementos para llevar a cabo una Venta -- de Exportación de Productos Minero-Metalúrgicos, -- conocer los orígenes del Comercio Exterior, medio ambiente externo e interno de la Empresa Exportado -- ra; factores que intervienen en la determinación -- del precio de un producto, documentos, permisos, -- registros, etc., más usuales de la Exportación. -- Que si bien no son aplicables fielmente a todo ti-- po de Exportaciones si den una idea y sirvan de -- guía para los que se inician en este fabuloso mun-- do de la Exportación y se conozca la labor que a -- de realizar para tratar de alcanzar la perfección en estas operaciones; que por la naturaleza de las mismas así lo requieren y que nos motivan a supe-- rarnos en todos los aspectos día a día como Profes-- ionistas.

## 1.- HISTORIA DE LA MINERIA Y DEL COMERCIO EXTERIOR

### 1.1 EVOLUCION DE LA MINERIA

La Minería es una actividad muy importante en México -- por lo que consideramos útil conocer su desarrollo -- histórico.

Desde el inicio del período virreinal, la minería fue una de las bases económicas de la Nueva España, existieron muchos problemas en su técnica de explotación -- y en su manejo, pero representó siempre la entrada -- más importante de la Tesorería Real a tal grado que -- representaron más del 90% del total de las exportaciones.

La independencia del país afectó la explotación minera, sin que su estructura colonial fuese substituida -- por otra más propicia para su desarrollo, influyendo -- en esto las frecuentes luchas internas, las dictaduras militares y la deficiente utilización de los recursos naturales.

Durante el porfirismo, fue la minería la actividad -- económica que mayor impulso recibió y es en esta etapa cuando la economía mexicana en su conjunto, empezó a depender menos de la agricultura, para apoyarse en -- mayor medida en el desarrollo de la producción minera.

Todos los indicadores económicos de la administración porfirista, tienden a confirmar que la actividad económica con mayor impulso de expansión fue la minería.

La política de conceder mayor preferencia a la construcción de ferrocarriles, contribuyó a elevar el desarrollo de las actividades económicas, de las cuales la más favorecida fue la minería.

Aun cuando el mayor beneficio no fué para los mexicanos, durante el período porfirista la minería recobró importancia económica, por las siguientes circunstancias:

- 1a.- Fueron eficaces los métodos que el General Díaz siguió para consolidar la paz, ambiente de tranquilidad que favoreció a la minería, atrayendo a los capitales extranjeros.

2a.- La mayoría de los metales, industriales o preciosos, tienen un tráfico internacional tan intenso, que su precio no puede fijarse arbitrariamente por los productores; cualquier variación de la demanda de los industriales que aprovechan los metales, altera el ritmo de la producción minera provocando, con los cambios de precios, un auge o un decaimiento de la actividad en esta industria. Las últimas décadas del siglo pasado fueron pródigas en invenciones científicas: la del automóvil y la de la conducción de la energía eléctrica, entre otras aumentaron la demanda de los metales como el hierro y el cobre y en consecuencia, ascendió su precio en los mercados mundiales.

3a.- Las concesiones mineras que se otorgan durante esta gestión administrativa y la insuficiencia de capitales mexicanos constituyó esta actividad como una de las más atractivas para los capitales extranjeros lo cual contribuyó al incremento de la minería, pero sobre la base del acaparamiento en esta actividad en manos de unos cuantos extranjeros.

La Revolución de 1910 produjo un serio desequilibrio en la producción minera, aunque no de la importancia del que produjo la guerra de independencia. Una vez que los gobiernos de la revolución lograron consolidar la paz, la reorganización de la economía pudo lograrse también y esta actividad volvió a cobrar impulso y la exportación de los minerales industriales mantuvo su importante posición en la balanza comercial. Con motivo de la primera guerra mundial, se incrementaron nuestras actividades Minero-Metalúrgicas y de 1918 en adelante, se inició la explotación de nuevos yacimientos minerales.

A partir de 1939, con motivo de la segunda guerra mundial, se inició un período más en la historia de la minería de México. La primera fase supuso el esfuerzo para incrementar la producción Minero-Metalúrgica en los distritos conocidos y en explotación; la segunda fase exigió la localización y el descubrimiento de nuevos criaderos, así como el estudio y la estimación de sus riquezas potenciales.

Los nuevos yacimientos se explotaron con magnífico resultado y produjeron, cuando las naciones aliadas más lo requerían -- grandes cantidades de mercurio.

A pesar de que la actividad extractiva de minerales continúa manteniéndose con vigor, la posición que ocupa esta industria, por lo que hace al valor de su producción, es muy diferente a la que ocupaba la época virreinal y durante el siglo XIX. Los porcentajes que los productos mineros mantienen en relación -- con los productos agrícolas y manufacturados, disminuyen considerablemente, incluso durante el período de guerra, cuando hubo una demanda extraordinaria de ciertos metales, por considerarlos estratégicos.

## 1.2 PRINCIPALES PRODUCTOS MINEROS MAS IMPORTANTES, PROPIEDADES Y USOS

Para formarnos una idea completa del panorama industrial minero a continuación expondremos los minerales y metales cuya -- producción y comercio son importantes:

ORO: Poco después del descubrimiento de América, por Cristóbal Colón, en 1492, los primeros barcos españoles y por tugueses empezaron a regresar de las Indias, cargados -- con Oro, la fiebre del Oro absorbió a Europa. Esto fue el anuncio del fin de los imperios Azteca e Inca.

Por largo tiempo los nativos de América habían explota-- do los ricos depósitos de Oro, cuyos rastros aparecie-- ron sobre la tierra, logrando acumular una enorme riqueza, la que atrajo la codicia de los conquistadores. Se-- estima que éstos saquearon al rededor de 13 toneladas -- de Oro en tesoros de cualquier manera los indígenas se satisfacían con la simple cubierta de los depósitos.

El gobierno español rápidamente alentó el desenvolvi-- miento de las minas en sus colonias americanas, parti-- cularmente mandando mineros experimentados, los cuales eran generalmente alemanes. A estos exploradores mine-- ros debemos el descubrimiento de las grandes minas de -- Oro mexicanas. Los principales yacimientos se encuen-- tran en Sonora, Sinaloa, Nayarit, Guerrero, Oaxaca, --

Chihuahua, Durango, San Luis Potosí, Guanajuato, Querétaro y Puebla.

El mayor volumen de Oro proviene de criaderos donde se encuentra mezclado con Plomo, Plata, Cobre, Antimonio y Bismuto.

**PROPIEDADES:** Comúnmente el Oro ya afinado se encuentra con leyes de 99.90 a 99.99 % de -- pureza y de acuerdo a las normas del -- ASTM B 562-73 establece un 99.95% -- mínimo de pureza, en forma física de barras de <sup>+</sup> 12.5 kgs., su símbolo químico es "Au" y sus principales usos son: -- acuñación de moneda, joyería, ornamentos, odontología, aleaciones de plata y cobre y óptica entre otros.

Como nota importante es fundamental mencionar que fue a partir de 1981 cuando el gobierno mexicano permitió la exportación de este metal y que en el mercado nacional todas las ventas se canalizan a través del Banco de México.

**PLATA:** Este metal, se explotó en pequeña escala desde la -- época prehispánica, de acuerdo con la información -- existente, se cree que en poco más de cuatro siglos, -- la explotación de la Plata produjo 189'658,571 Kgs., -- cifra que ni lejanamente iguala otra nación. Casi no existe Estado de la República que no produzca Plata, -- si exceptuamos, Colima, Campeche, Yucatán, Quintana -- Roo y el Distrito Federal. En orden de importancia: Chihuahua, Zacatecas, Hidalgo, Durango, San Luis Potosí, Guanajuato, Guerrero, Coahuila y Michoacán, son los principales productores.

Parte de la Plata que hoy se extrae procede del beneficio de los antiguos jales o montañas de desperdicios de las minas abandonadas hace años por incosteables en las que, por hacer el beneficio con métodos -- anticuados, dejaban en ocasiones hasta el 40% del mineral en los desperdicios, los que al ser tratados -- con métodos económicos, todavía rinden excelentes -- resultados, lo cual sumado a la producción a nuevas -- minas mantienen a México como el productor más grande del mundo.

El consumo nacional de Plata va en aumento, gracias a la mayor producción de la platería artística e industrial que es la mayor consumidora en el país, sin embargo la mayor parte de la Plata mexicana se exporta a Estados Unidos, Alemania y Japón. Entre los principales consumidores mundiales de mayor importancia a menor son: Estados Unidos, Alemania Occidental Japón, Italia, Reino Unido, India, Canadá, México, no se incluyen países socialistas. Por último mencionaremos a los cuatro mayores productores: México, Canadá, Estados Unidos y Perú.

**PROPIEDADES:** La plata afinada por lo general la encontramos con ley 99.90 a 99.99% de pureza y el análisis típico según las normas de la ASTM B-413-69 es el siguiente: Plata 99.99%, Cobre .0069%, Plomo .0011%, Paladio .00003%, entre Bismuto, Fierro, Selenio y Talio .0020% y por último Oro .0003%.

En forma física de barras de más o menos 33 kgs., su símbolo químico es "Ag" y sus principales usos en orden de importancia son los siguientes: Materiales Fotográficos, Contactos y Conductores, Artículos de Plata fina, Aleaciones de Soldadura, Catálisis, Artículos Galvanizados, Joyería, Baterías, Monedas y Objetos Conmemorativos, Materiales Dentales y Médicos, Espejos, en el ramo Industrial y desde luego la Acuñación de Monedas.

**HIERRO:** Los antiguos mexicanos no conocieron ni trabajaron el hierro. Los conquistadores aun cuando descubrieron algunas minas, la más importante en El Cerro de Mercado, en Durango, no prestaron la atención que el mineral merece como base para el desarrollo industrial. El crecimiento de la extracción del hierro se inicia a principios del siglo como resultado de haberse establecido algunas plantas beneficiadoras en el norte del país.

Los principales yacimientos de Hierro se hallan en los Estados de Jalisco, Colima, Michoacán, Guerrero, Oaxaca, Veracruz, Baja California, Chihuahua y Durango. A diferencia de otros metales el Hierro no se exporta, pues se consume en el país.

Una de las causas que detienen el desarrollo de la industria del Hierro en México, proviene de las escasas reservas de carbón de piedra. Uno de los grandes pasos en el desarrollo de la industria del Hierro de nuestro país fue la creación de la empresa "Las Truchas" en el año de 1969, la cual perteneció por mucho tiempo a inversionistas extranjeros, hasta que en 1948 pasó a formar parte de las reservas mineras del país, la materia prima proviene de los yacimientos ferríferos localizados en la desembocadura del Río Balsas.

**PROPIEDADES:** Comúnmente lo encontramos ya procesado en forma de lingotes de acero. Su principal uso es en la producción de diferentes tipos de maquinaria refacciones e implementos, así como de numerosos bienes de uso diario en el hogar y en la oficina.

**COBRE:** El Cobre es el primer metal tecnológico usado por el hombre. Antes de que el hombre descubriera el Hierro unos 1500 años A. C., el Cobre y sus aleaciones-bronces- han sido los principales materiales para la fabricación de armas, utensilios y herramientas. Incluso, después del descubrimiento del Hierro, en muchas regiones el Cobre ha continuado siendo el principal metal tecnológico por mucho tiempo.

Las Pirámides Faraónicas y El Coloso de Rodas, han sido posibles por la existencia y el uso del Cobre, igual como las culturas americanas todavía se encontraban en la edad de bronce cuando fueron descubiertas por los conquistadores, como ejemplo podemos mencionar a los Tarascos y Mixtecas, sobre todo, conocieron ese metal y lo usaron profusamente para fabri

-car armas y adornos, endureciéndolo a golpes de mar  
tillo.

Los más famosos yacimientos por la riqueza de sus mi  
nerales son los de Cananea, Sonora y los del Boleo y  
Santa Rosalía en Baja California. También deben men-  
cionarse los criaderos de Concepción del Oro y Maza-  
pil en Zacatecas. Hasta hace pocos años se obtenía-  
cobre negro o ampollado que se afinaba en el extran-  
jero, pero con el establecimiento de plantas moder-  
nas, el Cobre se beneficia en el país, por el proce-  
so electrolítico.

**PROPIEDADES:** Generalmente lo podemos encontrar en -  
el mercado como Cobre Blister que es -  
cuando se encuentra se puede decir en-  
el último paso del proceso para conver-  
tirse en Cobre Electrolítico (Afinado),  
el primero en blocks de aproximadamen-  
te 1 tonelada y con un análisis típico  
de 97.5% de Cobre, 40 gramos por tone-  
lada de Oro y 6 Kgs. por tonelada de -  
Plata, el segundo en lingotes de 113 -  
Kgs. aproximadamente y Cátodos o Lámi-  
nas, de 980 Kgs. aproximadamente cada-  
una, con un contenido de 99.9% mínimo-  
de Cobre. Su símbolo químico es "Cu"-  
y como usos principales podemos mencio-  
nar la conducción de electricidad, en-  
comunicaciones, alumbrado, maquinarias  
en la construcción, la electrónica, -  
computación y exploración espacial.

**PLOMO:** Para fabricar municiones, los españoles se interesa-  
ron por descubrir y explotar minas de Plomo; esto -  
explica por qué sus yacimientos fueron conocidos des-  
de hace varios siglos. La minería relacionada con -  
el Plomo esta ligada estrechamente a la de Plata, de-  
bido a que estos dos metales se encuentran normalmen-  
te juntos.

Casi todas las entidades federativas son productoras  
de Plomo; los depósitos más notables se encuentran -  
al norte de la República, en los estados de: Chihua-



-hua, Zacatecas y Coahuila y todos disponen de buenos caminos ferroviarios hacia los principales puertos y fronteras así como para conectarse con el resto del país.

El Plomo se exporta, gracias a sus elevadas leyes, tanto por grandes Compañías, como por pequeñas Empresas, sólo que las últimas, al no tener planta de beneficio, se ven precisadas a entregar su mineral a las grandes Compañías, que lo benefician en las plantas de Fresnillo, Peñoles, San Luis Potosí, Industrial Minera México y Monterrey.

La producción de Plomo es suficiente para cubrir las necesidades del mercado mundial y el excedente se exporta principalmente a Estados Unidos.

México ocupa el quinto lugar en la producción mundial de mineral de Plomo.

**PROPIEDADES:** Comúnmente lo encontramos en dos grados el Plomo de 99.99% de pureza y el de 99.97% de pureza o Plomo Corroding-ambos los encontramos en presentaciones de barras de 45 Kgs. aproximadamente (100 Lbs.), en blocks de 970 Kgs. - aproximadamente (2000 Lbs.) y el conocido como Plomo para plomeros en barra octagonal compuesta de 5 secciones de 10.5 Kgs. cada sección.

Su símbolo químico "Pb" y sus aplicaciones típicas son las siguientes; - - alambres, ánodos de sacrificio para protección catódica, antidetonantes para gasolinas, barreras aislantes de ruidos, vibraciones y radiaciones, bisutería, bronce, cerámica, cerillos, cojinetes autolubricantes, cubiertas para cables eléctricos, detonadores para explosivos, embragues y frenos (como recubrimiento), equipo para proceso químico, esculturas, herbicidas e insecticidas, lámina emplomada, para tanques de gasolina y chasis de aparatos electrónicos, latones con plomo,

- municiones, pigmentos y pinturas; perfiles, tubería y vidrio. Como comentario importante podemos mencionar que debido a la gran variedad de aplicaciones que se le da, a que sus reservas son cuantiosas y la falta de exploración en muchos yacimientos del país, el Plomo representa un elemento muy importante en la actividad económica del país.

#### ZINC:

La pieza de Zinc más antigua que se conoce, es un ídolo correspondiente a la cultura de Los Dacios, hallada en Transilvania (Rumania); el análisis químico practicado a este objeto reveló la siguiente composición: Zinc 87.52%, Plomo 11.41% y Hierro 1.07%. En las Ruinas de Pompeya se descubrió el frente de una fuente, cuya parte superior estaba cubierta de Zinc. Los griegos llamaron a este metal "Plata Falsa" y los romanos conocieron su aplicación en la fabricación del latón. Los chinos lo usaron para monedas y espejos, se le conoció también en la India en tiempos remotos.

La historia medieval del Zinc está muy ligada al desarrollo de la alquimia en este período. Los alquimistas conocieron también la manera de producir el latón; pensaban que mezclando el latón con el cobre transmutaban éste en oro. Alrededor del año 1730, llegaron a la Gran Bretaña los conocimientos relativos a la fusión del Zinc, provenientes de China. En 1739 se patentó en este país, por primera vez un proceso de refinación por destilación.

En México la explotación del Zinc tiene un gran impulso, logrando el 6º lugar entre las naciones productoras encontrándose arriba de México en orden de importancia Canadá, La Unión Soviética, Australia, Estados Unidos y Perú.

Los principales yacimientos del país se encuentran en Sierra Mojada, Coahuila; Taxco, Guerrero y Victoria Tamaulipas, siendo particularmente abundantes los que se encuentran en los estados de Chihuahua, -

- Zacatecas, y San Luis Potosí.

El Zinc cuenta con buenos transportes ferrocarrileros o con carreteras que permiten transportar materiales en forma económica.

PROPIEDADES: El Zinc lo encontramos ya afinado en - en tres grados el llamado "Alto Grado Especial" con 99.99% de pureza, el "Alto Grado" 99.90% y el "Prime Western" - o Rosita con 98.0%, los tres en lingotes o barras de 25 Kgs. y en blocks de 970 Kgs. es importante mencionar que - además de los tres grados mencionados - anteriormente, existe una aleación de Zinc con Aluminio conocida como "ZAMAK" la cual a pesar de que es muy reciente tiene un gran impulso y desarrollo. - Sus usos principales son: alambre para recubrimiento por atomización, clavos especiales, ojillos y remaches, latones, medicinas, molduras, biseles y - marcos, nódulos para reacciones químicas, fundición a presión y galvanización.

\* PRINCIPALES CENTROS MINEROS PRODUCTORES DE LA REPUBLICA MEXICANA

E S T A D O	ORO	PLATA	PLOMO	COBRE	ZINC	CARBON	AZUFRE	FIERRO	FLUORITA	BARITA	MANGANESO
AGUASCALIENTES	X	X	X	X	X				X		
BAJA CALIFORNIA NORTE		X		X							
BAJA CALIFORNIA SUR		X	X	X							
COAHUILA	X	X	X	X	X	X		X	X	X	
COLIMA		X		X				X			
CHIAPAS		X		X							
CHIHUAHUA	X	X	X	X	X			X	X	X	X
DURANGO	X	X	X	X	X			X	X	X	X
GUANAJUATO	X	X	X	X			X		X		
GUERRERO	X	X	X	X	X						
HIDALGO	X	X	X	X	X				X		X
JALISCO	X	X	X	X	X			X	X	X	
MEXICO (EDO.)	X	X	X	X	X					X	
MICHOACAN	X	X	X	X	X					X	
MORELOS	X	X	X	X							
NAYARIT	X	X	X	X							
NUEVO LEON		X	X	X	X				X	X	
OAXACA	X	X	X	X	X				X		
PUEBLA	X	X	X								
QUERETARO	X	X	X	X	X						
SAN LUIS POTOSI	X	X	X	X	X		X		X		X
** SONORA	X	X	X	X				X	X		
TAMAULIPAS		X	X	X	X		X		X		
VERACRUZ							X				
ZACATECAS	X	X	X	X	X				X	X	X
DISTRITO FEDERAL							X				
* SINALOA	X	X	X	X	X			X			

\* INFORMACION TOMADA DE LA DIRECCION GENERAL DE MINAS Y PETROLEO

### 1.3 ORIGENES DEL COMERCIO

Históricamente, las primeras relaciones del cambio se establecen entre familias; éstas son autosuficientes, pero los individuos también pueden serlo. Más tarde, a raíz de la especialización en el campo productivo y la división del trabajo con siguiente, el intercambio recibe un impulso decisivo. En una economía, pueden apreciarse dos formas: la economía de trueque (que es la primitiva), en donde bienes y servicios se cambian entre si, y la economía monetaria (o moderna), cuyo cambio inequívoco es la presencia del dinero como cambio: por el se cambian también los bienes y servicios.

El estudio de los hallazgos arqueológicos es la primer fuente para conocer los antecedentes más remotos del comercio, entendiéndose como tal el intercambio de bienes o servicios que realiza el hombre para obtener lo que le hace falta, a fin de satisfacer sus necesidades o gustos, entregando a cambio algo que si bien le es útil, lo es menos que aquello por lo que lo cambio.

En esta forma debemos suponer que desde que el hombre primitivo sació el hambre, primera necesidad innata, surgió la necesidad del comercio. Se inicia con un método de trueque o intercambio de objetos excedentes de parte de sus poseedores, después de haber satisfecho su apetito natural. La siguiente materia de comercio la constituye la piel animal sobrante de aquella con la que cubrió su desnudez, cumpliendo con la segunda de las necesidades vitales que es el vestido.

Al reunirse en grupos o tribus, van aprovechando los beneficios del trabajo comunitario, perfilándose cierta especialización impuesta por el medio físico natural: "explotan minas de Cobre y Oro y trabajan los metales", trasquilan los ganados, secan las pieles y la carne, hilan la lana, la tiñen imitando los colores de la naturaleza y la tejen, naciendo así la industria textil que es una de las más antiguas, y surge la necesidad de su distribución: carabanas y barcos.

En la Edad de Bronce puede ya comprobarse que algunos objetos de ese metal hechos en el Mediterráneo eran usados en la re-

-gión Báltica, al igual que el ambar se usaba al sur de Europa, imposible poder producirlos en esas regiones; aparentemente los cretenses, raza de mercaderes y navegantes se alejaron hasta Portugal e Inglaterra y remontaron el Danubio buscando el estaño con el cual poder trabajar el Cobre; el Estaño les era tan precioso como el Oro y la Plata.

Para algunos escritores e historiadores, la cuna de la civilización actual y por tanto de los iniciadores del comercio en el mundo se encuentra en cualesquiera de estos lugares: China, India, Persia, Arabia o Egipto. Sin embargo en occidente es reconocida y aceptada la maternidad cultural de Grecia.

El comercio también ha provocado rivalidades para lograr la supremacía: Grecia y Persia; Roma que venció a Cartago, Inglaterra que armaba "caballeros" a los piratas contra de que atacarían las naves españolas, y en los últimos tiempos Rusia y los Estados Unidos. En la Edad Media existió la liga hanseática formada por más de 100 ciudades alemanas para defenderse de los piratas y comerciar con el norte y occidente europeo. Pero también ha sido razón de comercio de uniones internacionales como la Asociación Latinoamericana de Integración (ALADI); el mercado común europeo; en la Edad Media todo se supeditó a desarrollar la guerra, algunos a practicar el aislamiento y la desconfianza, con su contrapartida de beneficio: el desarrollo de ferias, de los títulos e instrumentos de crédito, la iniciación de los asientos contables por partida doble; las caravanas al oriente para comerciar con las especies que originaron, buscando nuevas rutas, el descubrimiento de América.

En México los Pochtecas actuaban como comerciantes, embajadores espías, existía un mercado Tlatelolco en él se vendían mantas de henequén, zogas, zapatos que calzan que hacían del mismo árbol, raíces cocidas, cueros de tigres, de leones, de nutria y de venado; vendían frijoles, chía, legumbres, yerbas, frutas, carnes, maderas, cunas, sal, tabaco. La industria del azúcar fue una de las primeras y más prósperas en esa época y aún en la actualidad es una de las más importantes en México, también una actividad muy importante en los inicios del desarrollo del comercio en México fue la minería de la que ya hemos hablado en temas anteriores.

Con el lema "Sufragio Efectivo, No Reelección" del Plan de Tuxtepec, en 1876, Porfirio Díaz logra hacerse de la presidencia - de 1876 a 1911, con excepción del período comprendido de 1880 a 1884, que es cuando es ocupada por Manuel González. A partir del año 1894 se logra equilibrar el presupuesto, se negocia un nuevo convenio de la deuda pública externa.

El comercio interior aumenta por la supresión de la Alcabala y el incremento en las vías de comunicación, pues de 691 kilómetros de vías férreas al empezar, había 24,717 al terminar; "el comercio exterior se duplicó en ese lapso. En 1906 se estableció la ley del timbre que gravaba actos de comercio, en 1907 — hubo excedente en las finanzas públicas, además en esa época se creó un fondo de 50 millones de pesos para el fomento de la — agricultura. Posiblemente la mayor realización de los gobiernos posteriores a Díaz, aparte de otros, sea la de haber abierto al cultivo un millón de hectáreas con obras de riego construídas — en el período de 1926 a 1950.

## 1.4 COMERCIO EXTERIOR

### 1.4.1 RAZONES DEL COMERCIO EXTERIOR

¿Porque hay que exportar? es una pregunta que a menudo formulan empresas que jamás han exportado, o que si lo han hecho, el — éxito ha sido escaso. El compañero más asiduo para quienes se dedican al comercio internacional son el fracaso y unas decepciones. Pero a pesar de su incertidumbre la exportación, por — varias razones, es una función extraordinariamente importante.

- 1.- Para ayudar a la Nación: En una forma clara y sencilla podemos ejemplificar este punto a través de "la balanza de — pagos" entendida esta como la cifra resultante de la diferencia entre importaciones y exportaciones. Si es mayor — el valor de la exportación sera una balanza favorable al — país, pero si es en caso contrario existirá un déficit, el cual tendrá que ser combatido con el incremento de las exportaciones. Los importes de estas operaciones caen dentro de dos categorías muy amplias:

- A) Exportaciones de mercancías, entre las que se incluyen productos fabricados, materiales procesados, materias primas y otros tipos de valores.
  - B) Exportaciones "invisibles" representadas por el pago de servicios, operaciones bancarias, fletes marítimos o aéreos, seguros e inversiones.
- 2.- Mayores beneficios para la Compañía: Con frecuencia se oye decir que la exportación no es tan rentable como el comercio interior. Y suele ser verdad, pero las compañías deben pensar en su seguridad a largo plazo y en este aspecto la exportación representa una ayuda muy valiosa. Mientras la exportación no se haga con pérdidas contribuye positivamente al rendimiento general de la empresa.
- 3.- Creciente progreso de la Compañía: Las empresas que entre sus políticas comerciales han incluido la exportación encuentran, por lo general, un camino para engrandecerse más rápidamente, debido al enorme número de clientes potenciales que el mercado exterior representa. Además las empresas no pueden permanecer estables, si no siguen progresando quedan paralizadas y no tarda en llegar el declive. La exportación es el mejor estímulo para el progreso dado que obliga a las empresas a actuar en un terreno comercial extraordinariamente dinámico y rigurosamente competitivo.
- 4.- Contribuye a los gastos de Investigación y Fabricación: Los cuantiosos gastos que originan la investigación y fabricación son tan elevados que en la mayor parte de los casos es imposible recuperarlos vendiendo en el país solamente, pero estos gastos pueden resultar más baratos si se establece una cadena de ventas más extensa por medio de las exportaciones, siendo este otro de los beneficios que ofrece el comercio exterior.
- 5.- Las exportaciones amortiguan las fluctuaciones de la demanda: Es difícil encontrar una compañía que no sufra alguna suerte de fluctuación en la demanda de sus productos. Fluctuaciones que no son solamente de temporada, también las dificultades económicas han generado notables restric



-ciones en las ventas a plazo, en el crédito, etc. Desde luego, las fluctuaciones de temporada o de tipo económico suceden en todas partes "pero no todas ocurren a la vez", - esto quiere decir que al no depender únicamente de lo que suceda en el comercio interior podrá contar uno en casos - de fluctuaciones con el comercio de exportación y viceversa.

- 6.- La exportación contribuye a mejorar la capacidad de los recursos humanos: Las exigencias y problemas que impone la venta a escala internacional pone a prueba la capacidad de los ejecutivos de empresa y hace necesario contar con un personal directivo altamente capacitado y de gran calibre negociador. Los ejecutivos que viajan constantemente por el extranjero están en contacto con los hombres de negocios de otras naciones y se informan e interesan por los más modernos métodos de dirección.

Una empresa no aprende y se informa con las prácticas de la mercadología, las técnicas de producción, de distribución y de trato mecánico mejoran singularmente a través de las experiencias que ofrece la exportación.

#### 1.4.2 COMERCIO INTERNACIONAL SEGUN ALGUNAS TEORIAS ECONOMICAS

- 1.- El Mercantilismo: Se dice que el mercantilismo es "la teoría del enriquecimiento" de las naciones, mediante la acumulación de metales preciosos". El mercantilismo fue una teoría económica y a la vez una política económica, la cual se desarrolló en los principales estados europeos como España, Inglaterra, Holanda, Francia e Italia, en los siglos XVI, XVII y XVIII. Al mercantilismo también se le conoce en la historia de las ideas económicas con otros nombres, tales como sistema mercantil, sistema restrictivo, sistema comercial, Colbertismo (en Francia) y Cameralismo (en Alemania). Por otra parte, el mercantilismo viene a ser un sistema laico, independiente de la moral religiosa, que trata la cuestión económica desde un punto de vista económico no fue totalmente antiliberal como en ocasiones se le hace parecer, sino que hubo ciertas manifestaciones de libertad económica, como aconteció en Holanda. El mer-

-cantilismo no fue igual en todas partes, pese a esta circunstancia, presentaremos un esquema de conjunto que abarque a todos los países mercantilistas, tales como la preferencia por los metales preciosos, la intervención del estado, la balanza comercial favorable y la industria y "comercio".

- A) Preferencia por los metales preciosos.- Es la llamada función crisohedónica, la cual consiste en creer que la riqueza está representada por los metales -oro y plata- amonedados y amonedables.
- B) Intervención del estado.- El soberano debe regular y dirigir los esfuerzos nacionales para conquistar los metales preciosos, mediante ordenanzas y edictos reales.
- C) Balanza comercial favorable.- Lo importante para el mercantilismo es adquirir metal cuando se carece de él y conservarlo cuando se posee. Si hay metal, hay que impedir su salida; y, si se quiere aumentar favorecer su entrada, mediante una balanza comercial favorable.- Esto significa que hay que reducir las importaciones y favorecer las exportaciones, a través de las siguientes medidas:

I CONCEDER PRIMAS A LA EXPORTACION

II IMPONER ALTOS ARANCELES A LA IMPORTACION

III REGULAR EL MOVIMIENTO DE LOS METALES PRECIOSOS

- D) Industria y comercio.- En relación a la industria se decía que era menester se reglamentara la industria para producir barato, y en cuanto al comercio era impedir las importaciones y favorecer las exportaciones, aunque bien pueden invertirse los términos al tratarse de materias primas; crear mercados mediante la colonización de países nuevos, o bien mediante la supremacía impuesta a países menos civilizados.

2.- Liberalismo Económico: Cuya esencia es la no intervención del estado en la vida económica, actitud que los franceses

sintetizaron en la famosa fórmula "laissez-faire" y, su —  
sumplimiento, "laissez-passer", que en español significa —  
"dejar hacer, dejar pasar". Tiene en Tomas Hobbes y Da-  
vid Hume a sus principales representantes, mencionando de-  
este último sus ideas relacionadas al comercio.

Tomas Hobbes: Filósofo y político inglés, fue uno de los  
más destacados defensores de la teoría del  
contrato social. Decía que la balanza co-  
mercial no necesariamente debería ser favo-  
rable o desfavorable, en vista que la co-  
rriente de metales preciosos que circula en  
tre los países que comercian, podría afec-  
tar a los precios, haciéndolos bajar o su-  
bir, según la cantidad de metal que entre o  
salga. También puede afectar al comercio —  
internacional y a la producción de mercan-  
cías. De acuerdo con este pensamiento, es  
preciso reconocer que la teoría cuantitati-  
va del dinero funciona adecuadamente en es-  
te caso, ya que Hume asegura que la cantidad  
de moneda que un país pierde, cuando impor-  
ta mercancías, repercutirá necesariamente —  
en los precios del propio país, haciéndolos  
bajar; en este momento se detienen automa-  
ticamente las importaciones. Al bajar los  
precios, el comercio extranjero comienza a  
comprar.

3.- Adam Smith:

Economista escocés, ocupó puesto como comi-  
sario de aduanas, profesor de la Universidad  
de Glasgow. En Francia entra en con fisió-  
cratas y enciclopedistas, donde escribe el  
libro que habría de darle fama imprecadera-  
"La riqueza de las naciones" obra integrada  
por cinco libros, los cuales presentan las  
siguientes características:

Libro I.- Título: "De las causas del adelan-  
tamiento y perfección de las facultades —  
productivas del trabajo, y del orden con —  
que su producto se distribuye naturalmente—  
entre las diferentes clases del pueblo". -

Este libro trata problemas tan importantes como la producción, cambio y distribución de la riqueza.

Libro II.- Título: "De la naturaleza, acumulación y empleo del Stock". (Stock era identificado en este libro como capital). - En los primeros capítulos habla del capital del dinero y de la acumulación del capital; enseguida trata lo relativo al interés, a los tipos de interés y al uso del capital.

Libro III.- Título: "De los diferentes progresos de la opulencia en diferentes naciones". Aquí estudia la historia de la industria europea.

Libro IV.- Título: "De los sistemas de economía política". En este libro pone de manifiesto la relación entre progreso económico y trabajo.

Libro V.- Título: "De los ingresos del soberano o de la comunidad de naciones". Que viene a ser la continuación del Libro IV. Comentaremos ahora las ideas de Smith sobre el "comercio internacional". Según el economista escocés, el comercio internacional debe ser oportuno y desarrollarse espontáneamente, a efecto de que resulte ventajoso. Según Smith, resultaría absurdo fabricar zapatos de X especificaciones a un costo de 100, si los mismos zapatos se pueden importar a 60. Si Adam Smith viviera y fuera mexicano, y pensara como pensaba hace 200 años, diría que no hay necesidad de fabricar coches en México, puesto que en los Estados Unidos son más baratos; hacerlos resultaría absurdo. Las aduanas -señala- son las instituciones que impiden aprovechar las ventajas naturales que tienen las naciones extranjeras en relación con otro país, nulificándolas a través de impuestos al comercio. Se observa en este postulado que hay una especie de "reparto natural de la producción entre los diferentes países", -

que viene a ser no otra cosa que una "aplicación del principio de la división del trabajo a la comunidad internacional". Algunas veces, Smith considera al "comercio internacional" como un excelente medio para exportar sobrantes y otras veces como el provecho que sacan los países co-cambistas a través de sus "negociantes". En el primer paso el país exportador aumenta su división del trabajo, en perjuicio del importador, y al mismo tiempo aumenta su capacidad de producción.

4.- David Ricardo:

Ricardo el autor más representativo de la escuela clásica inglesa, nació en Londres, el 19 de abril 1772, entre sus obras la más importante es la que lleva por título "principios de economía política y tribulación fiscal", aparecida en 1817, en 1821 en unión de Adam Smith, fundó el Club de Economía Política, en la ciudad de Londres las aportaciones de Ricardo hacen evolucionar a la ciencia económica en forma muy importante. Escribe acerca de varias teorías; el valor, renta de la tierra, distribución, salarios, beneficio y "comercio exterior" sobre comercio internacional el economista inglés expone lo siguiente: se muestra como un partidario absoluto del libre cambio, en esta materia. La principal aportación de Ricardo a la economía, en materia de comercio internacional, es la de haber descubierto el mecanismo del movimiento de mercancías, así como el haber determinado el papel que la moneda juega en dicho movimiento, explicando la forma en que ésta va y viene durante las transacciones. Siendo la idea de Ricardo la siguiente, si un país tiene balanza de comercio desfavorable, es menester que salga la moneda para cubrir el déficit; lo que da como resultado que la

- moneda comienza a escasear, aumentando al mismo tiempo su valor y, por consiguiente, haciendo bajar los precios. Pero después - hay que enfrentarse con exportadores e importadores. Los que venden se desaniman -- por la baja de precios y los que compran se ponen en placemes porque están comprando -- más barato, al llegar a este punto entra en juego la moneda para poner las cosas en su lugar. Esta deja de salir; pero, a la vez, comienza a entrar de nuevo, hasta que el -- equilibrio se restablece, debido a la co- rriente inversa.

Un ejemplo aclarará las dudas. Sabemos que México tiene una balanza comercial desfavorable con los Estados Unidos. Supongamos que el déficit es por \$ 1,000 millones, los cuales hay que pagar con moneda. Al escasear la moneda de México, aumentara su valor, haciendo bajar los precios aquí y haciendolos subir en los Estados Unidos, como consecuencia de la afluencia de moneda. Esta baja de precios, en México, estimula la exportación; y la importación en los Estados Unidos. Al cabo de algún tiempo, los -- \$ 1,000 millones vuelven a México, restableciéndose así el equilibrio; quedando cada país con la cantidad de moneda que debe tener.

Claro que este mecanismo es complicado y -- lento, pero no es necesario esperar a que -- la salida de la moneda repercuta en los precios, porque antes ya ha subido los precios de la moneda de papel sobre el extranjero. -- Las operaciones de cambio son muy sensibles y cualquier elevación que sufra la moneda, -- aunque sea poca, inmediatamente estimula -- las exportaciones y hace disminuir las importaciones.

En estas condiciones, la moneda no sale del

- país y, en caso de suceder, no es más que transitoriamente, debido a lo cual es posible afirmar que todo comercio se realiza como si los metales preciosos no existieran y como "si el comercio de país a país se limitara a la simple permuta" de los productos de cada uno. Es decir, en última instancia el comercio internacional no es otra cosa que un trueque disfrazado.

5.- Comercio Exterior de los Países Socialistas: Dentro de la Unión Soviética y los demás países socialistas, el comercio exterior constituye una de las principales formas de colaboración. Este comercio se encuentra planificado lo cual significa estar fuera de toda fluctuación especulativa de tipo capitalista; además, se desconocen las dificultades de venta, las limitaciones comerciales y la discriminación.

Los particulares no pueden efectuar operaciones de comercio exterior, esta facultad es exclusiva del estado y se realiza mediante acuerdos comerciales a largo plazo. La forma de pago difiere, también, de la que prevalece en el sistema capitalista. Mientras aquí se efectúa a base de liquidaciones en efectivo, en el área socialista se lleva a cabo por medio de compensaciones, o "clearing", cuya base es la igualdad de derechos y el repeto mutuo de los intereses en cuanto a países firmantes.

Por otra parte el "clearing" permite prescindir del Oro y de divisas extranjeras para liquidar las transacciones comerciales. Además, para hacer mejor operante el sistema, dentro de los países socialistas se fijan precios a las mercancías y las liquidaciones se efectúan con ayuda del rublo.

Cada uno de los países participantes del sistema de liquidaciones multilaterales, debe equilibrar sus cuentas con los demás, a fin de que los excedentes de unos puedan ser utilizados para cubrir las deudas de otros. Dicho sistema ofrece grandes perspectivas en el desarrollo de estos países, debido a la posibilidad que tienen de ampliar la circulación de mercancías y propiciar una mayor división del trabajo.

### 1.4.3 POLITICA COMERCIAL MEXICANA

México enfrenta actualmente serios problemas de carácter financiero, originado entre otras causas, por la situación recesiva de la economía mundial, que ha determinado una severa contracción, de los mercados para nuestros productos de exportación, así como el encarecimiento y la menor disponibilidad de crédito externo. También cabe señalar, la caída tan drástica de los precios internacionales de los productos primarios no renovables como son el petróleo, el oro, la plata, etc., que representan casi un 85% de la entrada de divisas al país.

Si a lo anterior agregamos la salida inmoderada de divisas al exterior efectuada principalmente durante el sexenio de 1976 a 1982 con la consiguiente presión de su demanda para fines distintos a las importaciones necesarias para mantener y elevar los niveles de empleo y productividad, o para el pago del servicio de la deuda pública y privada, causando perjuicios a la población y a la economía por todos conocidos.

Llegado este momento la política comercial mexicana - hubo de dar un cambio total en su funcionamiento adoptando medidas tan trascendentes como las siguientes:

- A) La fijación de dos tipos de cambio Peso-Dólar, el controlado: que sólo se otorgaran por el Banco de México, S.A., cuando se trate del pago de importaciones de alimentos de consumo popular, de insumos requeridos necesariamente para la actividad productiva y de bienes de capital, siempre que dichas importaciones sean prioritarias para el país. Y el libre para todas las demás actividades no mencionadas anteriormente.
- B) La expropiación a favor de la Nación de las instituciones de crédito privadas a las que se les haya otorgado concesión para la prestación del servicio público de banca y crédito.
- C) La suspensión del derecho a obtener estímulos por la exportación de productos manufacturados (CEDIS) apoyada en que la actual pariedad cambiaría del peso mexicano hace innecesarios, por ahora, algunos apoyos complementarios a las exportaciones.



- D) El acuerdo que establece que la exportación de -- oro quedará sujeta a previo permiso del Banco de México, S.A., ya que oro cumple igual función que las divisas como medio internacional de pago.
- E) El control generalizado de cambio a través del -- Banco de México, S. A., considerando que la entrada de divisas del país, como la de cualquier mercancía, requieren de una regularización que sea acorde con las necesidades de la nación y las -- prioridades que exige nuestro desarrollo económico y social.

Marcando con estos cambios entre otros una nueva etapa de la política comercial mexicana.

## II.- PRINCIPALES AREAS DE LA EMPRESA EXPORTADORA Y SUS - - FUNCIONES RELACIONADAS CON EL COMERCIO EXTERIOR.

### 2.1 DEPARTAMENTO DE VENTAS (Sales Department)

Trataremos de definir el objetivo principal de un departamento de ventas de la siguiente manera: "Es la realización de actividades mercantiles que dirigen el flujo de los bienes y servicios del productor al consumidor o usuario". La función de ventas o mercadeo (marketing) la podemos definir desde por lo menos - - tres puntos de vista.

- 1.- El "Legal", del cual la definición siguiente es un buen ejemplo: "El mercadeo incluye todas las actividades que causan cambio de propiedad y posesión (física) de bienes y servicios".
- 2.- El punto de vista "económico", cuyos ejemplos -- son los siguientes: "Aquella parte de la economía que se ocupa de la creación de utilidades de tiempo, lugar y posesión".  
"Aquella fase de la actividad de negocios a través de la cual los deseos humanos son satisfechos por el cambio de bienes y servicios por algunas formas de remuneración de valor".
- 3.- El punto de vista "descriptivo", cuya definición mencionamos en un principio, procura apenas describir sus objetivos en términos que puedan ser comprendidos tanto por los economistas profesionales, como por los hombres de negocios, sin preferencias a implicaciones económicas o legales.

En general puede decirse que no existe diferencia clara entre la actividad de "marketing" y la de ventas. Aun en las empresas, que sus principios y orientaciones (de mercadeo) son perfectamente conocidos y aplicados, al departamento encargado de ella y a su gerente se le sigue llamando "de ventas".

#### 2.1.1 ORIGEN Y ORGANIZACION DEL DEPARTAMENTO DE VENTAS-EXPORTACION.

El crecimiento de las exportaciones de una empresa sigue pautas similares a las demás estructuras. Una persona empezará, probablemente, obteniendo pedidos ocasionales para su exportación, los cuales se atien-

-den de la misma manera que los servicios nacionales. gradualmente, y a medida que tales servicios se van haciendo más habituales, se delega la responsabilidad en algún individuo de la misma organización, si bien ciertos problemas especiales de documentación y embarque que se dejan en manos de los bancos o de agencias especializadas. Cuando los pedidos alcanzan un volumen importante se procede a la organización propia para su administración.

En principio se nombra un gerente de exportación, posiblemente un hombre de la misma empresa, que no es especialista. Cuando la exportación alcanza intensidades favorables, se plantea la necesidad de crear una organización formalizada o unidad básica de exportación, que dispone de:

- A) Un gerente de exportación con control general del departamento, responsable ante el director general. Su misión principal es promover las exportaciones, incluyendo la investigación, agentes de venta, ventas y viajes por el extranjero.
- B) Subgerentes de producto o zona que son los responsables de todos los pedidos para exportación, que atienden a medida que van llegando. Bajo su tutela se realizan el embarque, facturación, documentación, reportes, etc.
- C) Los auxiliares atenderán el trabajo burocrático de rutina, como es el mecanografiado, informes, registros y en general el seguimiento de la marcha de las operaciones hasta el término de estas.

Las ventas de exportación se realizan casi enteramente al por mayor. Los agentes juegan normalmente un papel importante en una dirección y otra. Los principales canales de exportación son los siguientes:

- 1) AGENCIAS COMPRADORAS EN EL PAIS PROPIO. Los grandes comerciantes internacionales tienen agencias en muchos países, (Ej: Kodak, Sumitomo Corp., Phibro, etc.). A través de estas están en constante contacto con los mercados nacionales de los bienes que necesitan. Al mismo tiempo, este método ofrece a los exportadores del país un medio directo, sencillo y adecuado para vender sus productos al extranjero.
- 2) CASAS OFICIALES O AGENTES OFICIALES. Actúan como agentes de compradores extranjeros a los que se encargan de buscar proveedores nacionales de los-

-bienes que desean los compradores. Estas casas-oficiales pueden atender los aspectos financieros y preparar documentos de embarque (Ej: Cometal -- Somerin, S. A.).

- 3) COMERCIANTES NACIONALES DE EXPORTACION. A quienes el fabricante puede vender directamente sus bienes. De esta forma, el fabricante queda relevado de toda responsabilidad; de hecho, este tipo de transacciones difiere muy poco de las ventas - en el mercado nacional (Ej: Promex).
- 4) ASOCIACIONES VENDEDORAS. Una asociación de esta clase puede ser la solución cuando un cierto número de empresas que fabrican artículos de carácter complementario acuerdan compartir el coste de funcionamiento de una agencia en el extranjero.
- 5) AGENTES EXPORTADORES. Gran parte del comercio de exportación se hace a través de estos agentes. - Su conocimiento especializado de los mercados extranjeros en los que operan y su capacidad para - organizar la distribución son una ayuda inestimable para los fabricantes exportadores (Ej: Gentec sa-Guatemala, AGF-Colombia, Campaz-Uruguay, Suda-metal-Argentina, etc.).
- 6) SUCURSALES EN EL EXTRANJERO. Muchas grandes empresas industriales dedicadas a la exportación -- han establecido sus propias sucursales en el extranjero. De esta forma están en condiciones de establecer relaciones directas con el mercado extranjero y de tener conocimiento de primera mano de las condiciones del mercado, también están en condiciones de ejercer un estricto control de los créditos, manteniendo una persona sobre este punto que pueda investigar si los futuros clientes - son merecedores de que se les concedan créditos.- Ej: Peñoles Metal and Chemicals, Inc., en New - - York.
- 7) CASAS IMPORTADORAS EXTRANJERAS. Estos comerciantes importadores reciben los productos del país de origen y los venden en su propio país, normalmente a comisión. Los fabricantes quedan, por tanto, relevados de los cuidados del mercado en el país-extranjero, pero no del embarque de los productos.
- 8) "DEPARTAMENTO DE EXPORTACION DE LOS FABRICANTES". Es esencialmente un método directo de venta del - que sólo disponen los fabricantes en gran escala, que pueden justificar el establecimiento de su --

-propio departamento o agencia de exportación. --  
Las relaciones del departamento con los mercados-  
extranjeros deben iniciarse y, luego, mantenerse-  
mediante contacto personal.

## 2.1.2 POLITICAS GENERALES DE UN DEPARTAMENTO DE VENTAS.

### POLITICAS:

- 1) El departamento de ventas deberá ser el único responsable de la fijación de precios, plazos de pago, descuentos y en general todas las -- condiciones inherente a la venta.
- 2) Se exceptúan de esta política las gestiones - de cobro, las cuales se deberán llevar a cabo por el departamento de crédito y cobranzas.
- 3) Negociado y embarcado el producto, no podrán cambiarse ni negociarse las condiciones de -- venta, precio, plazo de pago y descuentos.
- 4) El departamneto de ventas deberá establecer - el tipo de moneda a que deberán contratarse, - facturarse y pagarse los productos vendidos - por este.
- 5) El departamento de ventas será responsable de la autorización de las ventas, para este efec to deberá siempre auxiliarse del departamento de crédito y cobranzas, quién dará su visto - bueno siempre por escrito.
- 6) Todas las ventas negociadas al amparo de car- tas de crédito (letter of credit) deberán con siderar invariablemente las siguientes condi- ciones:
  - A.- Deben ser establecidas a nombre de: la - razón social de la compañía vendedora -- así como su domicilio comercial.
  - B.- Deben ser confirmadas e irrevocables an- te un banco doméstico mexicano o un ban- co americano de reconocido prestigio con el que se tengan relaciones.
  - C.- No se podrá embarcar cuando no se haya - recibido la carta de crédito, o cuando - habiendose recibido por el departamento de ventas no se pueda cumplir con las 7- condiciones especificadas en la misma.

- 7) Para cualquier embarque de productos que se venda a crédito o contado, se requiere del contrato y/o pedido por escrito autorizado por el cliente, en donde se mencionen claramente todas las condiciones de venta acorde a las políticas establecidas.
- 8) En ningún caso podrá embarcarse de puerto y/o frontera ningún producto cuando el país de residencia del cliente requiera para la importación la autorización específica por escrito de su gobierno y esta no haya sido recibida por el departamento de ventas.
- 9) Toda la documentación para efecto de cobranza deberá entregarse por el departamento de crédito y cobranzas directamente al banco o al cliente.
- 10) No se considera que un pago se ha efectuado, hasta que la compañía pueda disponer del efectivo, por tal motivo en pagos del extranjero no basta con que el pago se haya hecho por el cliente en el banco del país importador.
- 11) Por último cualquier cambio en las políticas de ventas deberán ser aprobadas por el gerente de ventas y el director general de la compañía.

### 2.1.3 FUERZA DE VENTAS

Desde nuestro punto de vista consideramos al elemento humano en el área de ventas determinante, ya que además de que se encuentra en contacto constante y directo con el mercado y/o clientes, de su capacidad y habilidad dependerán la realización de buenas o malas operaciones, motivo por el cual queremos hacer mención de algunos requisitos o características que deberá tener el vendedor para el óptimo desempeño de sus funciones.

El vendedor es un hombre en el que se debe confiar; en su función representa a la compañía y el cliente ve en él a la compañía. Ha de ser un hombre enérgico, honesto, leal y con una personalidad agradable, sin adulaciones ni superficialidades. Y, ante todo infundir respeto.

Es importante la forma de pensar de un vendedor; ha de mostrarse dominador y decidido, y tener plena confianza en sí mismo; tanto por sus conoci-

-mientos como por su dominio de la técnica vendedora.

El objetivo del vendedor destinado al campo de la exportación es conseguir para su compañía pedidos de clientes de otros países. Este objetivo se puede obtener de varias maneras entre las que se encuentran las siguientes:

- A) Visitando las oficinas de compras que tales clientes tienen en nuestro país o a las exportadoras, etc.
- B) Reuniéndose con los clientes extranjeros cuando visitan nuestro país.
- C) Visitando a los clientes extranjeros en su propio país, y.
- D) Acudiendo a las exposiciones y ferias comerciales en el extranjero.

El arte del vendedor y su técnica, así como la necesidad de estar plenamente informado respecto a los productos, es virtud que adquiere especial importancia cuando se trata de la exportación, ya que la empresa se verá enfrentada a una severa competencia a escala mundial, por lo que cabe señalar las siguientes características que el vendedor de exportación debe poseer:

- 1) Conocimiento de la compañía, de sus sistemas y de sus productos.
- 2) Que esté familiarizado con los métodos de fabricación y con la política mercadológica de la compañía.
- 3) Capacidad para satisfacer las necesidades de asistencia técnica del cliente.
- 4) Facultad de poder trasladar a los clientes sus ideas y convicciones.
- 5) Iniciativa propia para saber adoptar en sus momentos soluciones efectivas.
- 6) Calidades personales como vendedor.
- 7) Capacidad y vigor físico.
- 8) Autodependencia.
- 9) Autodiciplina.
- 10) Compatibilidad con los clientes.
- 11) Integridad.

- 12) Entusiasmo.
- 13) Conocimientos básicos de la exportación.
- 14) Conocimiento de idiomas.

Todo lo relacionado con documentación, actividades con organismos externos, precios, gastos, etc., de la venta de un producto al extranjero serán tratados en los siguientes capítulos.

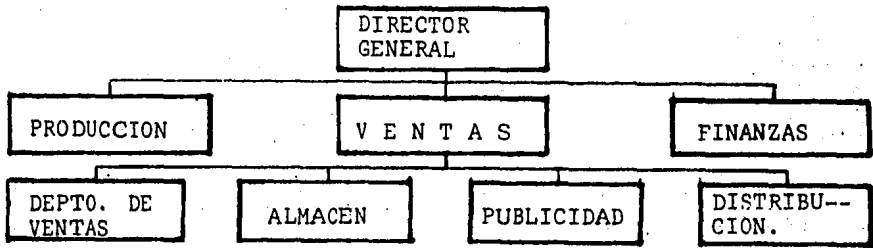
## 2.2 DEPARTAMENTO DE COMPRAS

### 2.2.1 FUNCIONES DEL DEPARTAMENTO DE COMPRAS

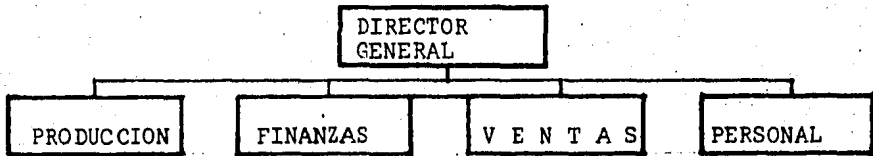
En una gran empresa industrial el jefe de compras es responsable de la planificación y control del departamento. Tiene la obligación de interpretar y llevar a cabo la política de compras de la empresa, en sentido general; en términos más específicos, sus funciones y responsabilidades incluyen algunos o todos los puntos siguientes:

- A) Recibir las peticiones de compras de los almacenes, del control de producción y de cualquier otro departamento autorizado.
- B) Comprar todas las materias primas solicitadas, los componentes y cualquier otro suministro, para lo cual, deberá entrar en contacto con todas las posibles fuentes de suministros y, mantenerse al día respecto a las tendencias de los precios, de las formas de entrega y de los gastos.
- C) Pedir presupuestos a varios proveedores y, después de recoger las condiciones de precio, entrega, calidad, preparar y enviar la orden de compra al proveedor elegido.
- D) Registrar los detalles de la orden de compra.
- E) Recibir las hojas de entrada de bienes del departamento de recepción. Las ordenes cumplidas se cancelan o, en su caso, se indican los saldos no recibidos de cualquier pedido.
- F) El mantenimiento de los niveles de stock adecuados en toda la empresa, en estrecha colaboración con los otros departamentos de la misma. Este punto es muy importante ya que los materiales representan una elevada proporción de los costos de entrada y, por tanto, del costo total de fabricación.





ORGANIZACION CON "VENTAS" COMO TITULAR FUNCIONAL.



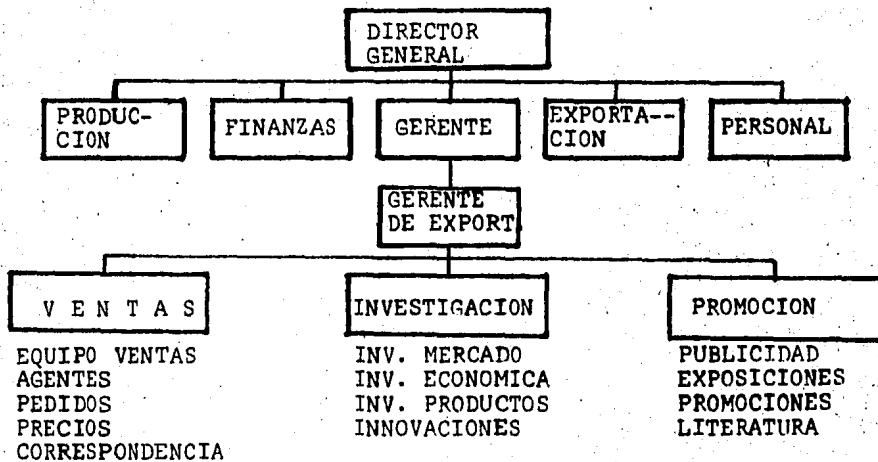
ALMACENES  
DISTRIBUCION  
ENVASADO  
DESPACHO  
COMPRAS  
PROYECTOS  
INV. TECNICA

CONTROL DE CREDITO

REGISTRO CLIENTES  
DEPTO. VENTAS  
EQUIPO VENTAS  
PUBLICIDAD  
INV. DE MERCADO  
PROMOCIONES  
INNOVACIONES

RELACIONES PUBLICAS  
LITERATURA  
INFORMACION

ACTIVIDADES MERCADOLOGICAS DE UNA ORGANIZACION PROYECTADA -- HACIA LAS VENTAS.



EQUIPO VENTAS  
AGENTES  
PEDIDOS  
PRECIOS  
CORRESPONDENCIA

INV. MERCADO  
INV. ECONOMICA  
INV. PRODUCTOS  
INNOVACIONES

PUBLICIDAD  
EXPOSICIONES  
PROMOCIONES  
LITERATURA

ORGANIZACION AVANZADA PARA LA EXPORTACION

- G) Asegurarse de que se respeten las fechas de entrega.
- H) Comprobar las facturas del proveedor respecto a importe, cantidad y descripción de las partidas adecuadas.
- I) La capacidad de ayudar a la elección de nuevos materiales.
- J) Ofrecer facilidades para recibir a los representantes de los proveedores.

### 2.2.2 METODOS PARA EFECTUAR PEDIDOS

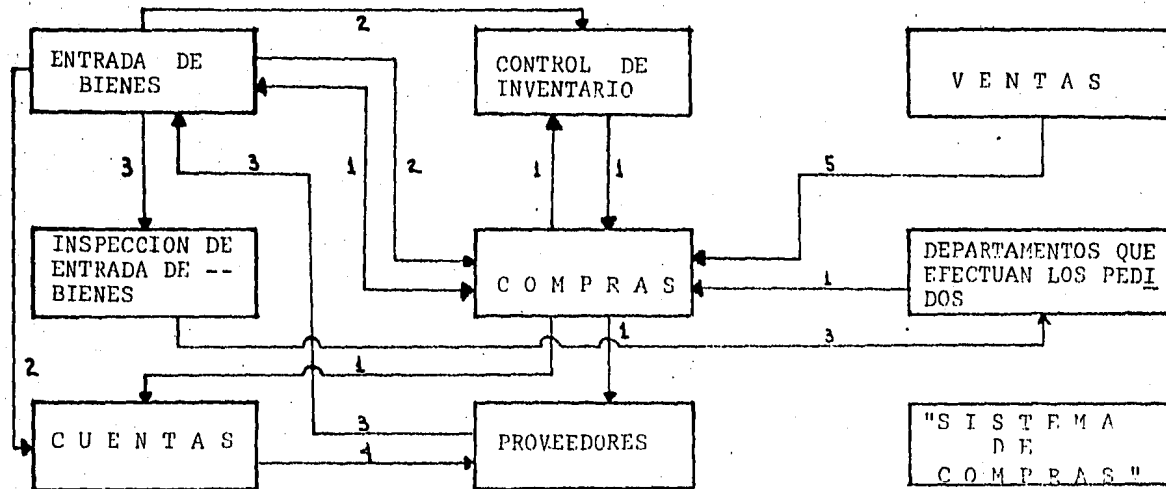
Existen muchas variantes y combinaciones de la manera de efectuar pedidos dependiendo de la forma de actuar de las diversas industrias, sin embargo, las hemos calificado en tres grupos:

- A) PEDIDO INMEDIATO. Constituye el pedido único de una determinada cantidad de bienes. Puede repetirse o no, y se negocia siempre su precio.
- B) PEDIDO POR CONTRATO. Es aquel en el que se firma un contrato por el que el proveedor se compromete a entregar una determinada cantidad de bienes en un plazo de tiempo concreto, especificándose el momento y la cantidad. Se negocia un precio para la totalidad de la cantidad contratada.
- C) EL ACUERDO CON UN SOLO PROVEEDOR. Es aquel por el que una empresa se compromete a recurrir a un solo proveedor para un bien o producto, y también para un período de tiempo dado.

Para terminar con lo relacionado al departamento de compras, comentaremos que en las grandes empresas o grupos se presentan dos alternativas para llevar a cabo las compras:

- A) Compras centralizadas, en la que un solo departamento o unidad llevará a cabo las compras de la industria o grupo obteniendo como beneficio principal la obtención de precios bajos, al efectuar compras masivas y,
- B) Compras descentralizadas, en donde cada factoría o unidad efectuará sus compras como ventaja que las compras se realizarán con más conciencia en cuanto a prioridades de las necesidades del material, aspecto que se puede perder al existir un solo departamento que se en-

LOS PUNTOS MENCIONADOS ANTERIORMENTE TRATAREMOS DE EJEMPLIFICARLOS EN EL SIGUIENTE CUADRO:



- 1.- PEDIDOS Y COPIAS DE PEDIDOS
- 2.- NOTAS DE RECIBO
- 3.- MOVIMIENTO DE BIENES
- 4.- PAGO
- 5.- INFORMACION Y REVISIONES DE MERCADO

Después de analizar las funciones y responsabilidades de compras, así como el esquema del "Sistema de Compras", podremos definir la actividad de compras como "Los diferentes medios de obtener materiales de dentro o fuera de la unidad productiva".

ORDEN DE COMPRA				
PROVEEDOR:			No.	
ENVIAR MATERIAL A:			FECHA	
ENVIAR FACTURA A:				
CONDICIONES DE PAGO:		COMPRADOR	LAB.	
CARQUESTA:		FECHA DE ENTREGA:	VIGENCIA	
CANTIDAD / PORCENTAJE	No. DE PARTE	DESCRIPCION	PRECIO	UM
CONFIRMACION A NUESTRO PEDIDO TELEFONICO <input type="checkbox"/> PERSONAL <input type="checkbox"/> FECHA:				
ESTA ORDEN ESTA SUJETA A LOS TERMINOS Y CONDICIONES ESTIPULADAS EN SU ANVERSO Y REVIERO SIENDO NECESARIO PARA SU VALIDEZ LA ACEPTACION DEL VENDEDORES DENTRO DE UN PLAZO DE _____ DIAS DE RECIBIDA DICHA ORDEN FIRMANDO DE CONFORMIDAD LA COPIA DE LA MISMA CUALQUIER CAMBIO EN LOS TERMINOS Y CONDICIONES DEBE SER HACERSE POR ESCRITO Y FIRMADO POR EL REPRESENTANTE AUTORIZADO DE LA COMPRADORA		<p align="center"><b>* NOTA ESPECIAL</b></p> EN CASO DE PROGRAMARSE LAS ENTREGAS ESTAS SERAN RECONFERMADAS Y REVISADAS DE ACUERDO CON LAS NECESIDADES DE PRODUCCION DETERMINADAS POR NUESTRO DEPARTAMENTO DE CONTROL DE MATERIALES		
		FIRMAS AUTORIZADAS		

-cargue de las compras de todas las unidades.

Desde nuestro punto de vista consideramos que re-  
lizar una combinación adecuada de estos dos tipos  
de compras puede traer consigo mayores beneficios-  
que el empleo de un solo, por ejemplo dejar todas-  
las compras de equipo de oficina, papelería, como-  
compras centralizadas y lo referente a materia pri-  
ma para el área de producción a cargo de compras -  
descentralizadas.

### 2.2.3 COMENTARIOS A LA ORDEN DE COMPRA

- 1) Deberá quedar claramente establecido, que se -  
utilizará para pagar el importe del pedido, --  
Ej: "El importe de este material será cubierto-  
en dólares o moneda nacional al tipo de cambio  
del día en que se efectue el pago"
- 2) Deberá quedar claramente establecido, el pre--  
cio por unidad así como todos los cargos por -  
diferentes conceptos Ej: embarque, fleje, - --  
I.V.A., etc.
- 3) Deberán quedar claramente establecidas, las es-  
pecificaciones del material deseado, pudiendo-  
hacer referencia a "X" carta enviada con dicho  
fin. Ej: El material deberá cumplir con nues--  
tras especificaciones GMM-2001-A que se les --  
especificó en carta CLP-34 de Noviembre 4 de -  
1982".
- 4) Deberá quedar claramente establecido, las con-  
diciones de pago (contra aviso de embarque, --  
contrato, 30 días, etc.) y forma de pago (depó-  
sito bancario, en las oficinas de la compañía,  
efectivo, cheque, etc.).

### 2.2.4 COMENTARIOS A LA "ESPECIFICACION DE MATERIA PRIMA"

- 1) Mención de a que producto se aplicará la men-  
cionada especificación así como el uso que se-  
le dará.
- 2) Composición química y/o física, unidad el por-  
centaje, especificado máximos y mínimos, método  
de prueba, referencia a normas ya establecidas  
o de reconocimiento mundial, Ej: ASTM.
- 3) El muestreo hará mención al tipo de método que  
se utilizara.

NOMBRE Y LOGOTI- PO EMPRE- SA	DIVISION O DEPARTAMENTO	CODIGO:
	ESPECIFICACION DE MATERIA PRI MA.	FECHA DE ELABORACION
1.- OBJETIVO Y CAMPO DE APLICACION		
2.- CARACTERISTICAS Y TOLERANCIAS COMPOSICION, UNIDAD, ESPECIFICADO, METODO DE PRUEBA		
3.- MUESTREO		
4.- EMPAQUE Y DIMENSIONES		
5.- ACEPTACION		
6.- CERTIFICACION		
7.- REFERENCIAS		
ELABORO	REVISO	AUTORIZO

- 4) Empaque y dimensiones; se refiere a si se requiere en determinado envase y las dimensiones o medidas aproximadas del producto.
- 5) Aceptación; establecimiento de las condiciones que habrá que llevar el producto para su aceptación o rechazo parcial o total.
- 6) Certificación; se refiere al certificado de análisis o calidad de las remesas surtidas.
- 7) Referencias, mención de si existe algun antecedente.

### 2.3 DEPARTAMENTO DE PRODUCCION

Una definición sencilla describe a la producción - como "la actividad organizada de transformación de materias primas en productos acabados".

#### 2.3.1 METODOS DE PRODUCCION

El método o métodos de producción que han de emplearse depende a menudo de diversas consideraciones que afectan al producto mismo, pero hay que poner en relieve que los métodos de producción más conocidos no siempre son distintos. Hay producción a destajo, en serie y en cadena.

- A) La producción a destajo, está asociada normalmente con la producción en pequeña escala, ya que en las pequeñas industrias los pedidos se reciben de uno en uno. En tales casos, pocas veces es posible el trabajo repetitivo, y hay que planificar y controlar independientemente cada trabajo.
- B) La producción en serie, es el número intermedio entre la producción a destajo y la producción en cadena. Describe una forma de producción en la que la unidad de producción es un conjunto de productos. Hay, por tanto, cierto grado de repetición, pero la producción no es suficiente continua para ser considerada producción en cadena.
- C) La producción en cadena, describe la producción continua asociada normalmente con los métodos de producción en masa de las industrias en gran escala, que producen unidades iguales o casi iguales, este método de producción exige un alto grado de organización para asegurar la continuidad de una operación a otra.

### 2.3.2 CLASIFICACION DE LAS PERSONAS RELACIONADAS EN LA PRODUCCION

Las personas comprometidas en la producción pueden clasificarse en los siguientes grupos de producción:

- A) INDUSTRIA. Todas las personas ocupadas en la producción directa de bienes caen dentro de esta rama de producción, que puede subdividirse en extractiva, industrial propiamente dicha y de la construcción.
- B) COMERCIO. Esta rama de la producción no se encarga directamente del trabajo de extracción de cosas tangibles, ni de su industrialización, ni de su construcción. Sin embargo, ofrece un servicio especial para que los bienes producidos por la industria puedan distribuirse a los consumidores.
- C) SERVICIOS DIRECTOS. Aquí se incluyen las ocupaciones más importantes que no están directamente comprometidas en la producción de bienes ni en su distribución. Ofrecen, sin embargo, servicios directos a otras que si lo están; -- por ejemplo, protegiéndolas, educándolas o -- atendiendo sus enfermedades

### 2.4 DEPARTAMENTO DE PERSONAL

El departamento de personal es el área de la empresa con la responsabilidad de proveerla del elemento humano necesario y de mantener y mejorar las relaciones humanas entre la dirección y el personal.

#### 2.4.1 TIPOS DE RELACION ENTRE EL JEFE DE PERSONAL Y LA COMPAÑIA

Las relaciones pueden variar de una empresa a otra ya que depende de sus dimensiones y del tipo de estructura de la organización, pero pueden resumirse de la siguiente manera:

- A) Relación de dependencia, entre el director de personal y el director general u otro alto ejecutivo.
- B) Relación funcional (especializada), entre el director de personal y los directores funcionales y, lineales, con los cuales tiene relación puramente de asesoría.



FUNCIONES DEL AREA DE PRODUCCION

CONTROL DE MATERIALES	COMPRA. MANEJO DE LOS MATERIALES. ALMACENAMIENTO.	PRECIOS, VALORIZACION DEL PROVEEDOR, POLITI TICA DE INVENTARIO. INTINERARIO, MECANIZACION. CUENTAS DE ALMACEN, PROCEDIMIENTOS, INVENTA RIO.
PLANIFICACION Y CON-- TROL DE LA PRODUCCION	PREPLANIFICACION  PROGRAMACION Y - CARGA CONTROL	ESQUEMAS, TIEMPOS, METODOS, VOLUMENES, CAPA CIDADES, PROCESOS. PROGRAMAS, CIFRAS DE UTILIZACION, RESTRIC-- CIONES, ENTREGAS. CONTROL DE LOS AVANCES, PROCEDIMIENTO DE RE CHAZO.
CONTROL DE CALIDAD	INSPECCION  ESPECIFICACION - DEL PRODUCTO CONTROL DEL PRO- CESO SERVICIO TECNICO	PLANES DE MUESTREO, METODOS Y PROCEDIMIEN-- TOS. TOLERANCIAS, CUMPLIMIENTO Y CALIDAD DEL DI- SENO. INVESTIGACION DEL PROCESO, CAPACIDAD DE LA- MAQUINARIA. DETERMINAR LOS REQUISITOS O NECESIDADES - - TECNICAS DE LOS CLIENTES.
MANTENIMIENTO	MANTENIMIENTO DE LA PLANTA. INSTALACIONES DE SUMINISTRO. GESTION DEL LO-- CAL O PLANTA.	PLANIFICADO, DE AVERIAS Y PREVENTIVO.  ENERGIA, CORRIENTE, ELIMINACION DE LOS DES- PERDICIOS. EDIFICIOS, TERRENO, INSTALACIONES.
EMBARQUES	PRODUCTOS TERMI- NADOS. PREPARACION DEL PRODUCTO. CARGA DE TRANS-- PORTES. CONTROL DE SALI- DAS DEL PRODUCTO.	EXISTENCIAS FISICAS, HOJAS DE PRODUCCION, - CLASIFICACION DE LOTES, AJUSTES MARCAS, FLEJES, ENVASES, LEYENDAS.  OPERADORES, MONTACARGAS, REVISION CARROS -- P.F.C.C., PROGRAMAS DE EMBARQUES. CANCELACION DE LOTES, NOTAS DE REMISION, -- ROMANEAJES.

- C) Relación lineal (ó directa), entre el jefe de personal y los empleados de su propio departamento.

#### 2.4.2 OBLIGACIONES Y RESPONSABILIDADES

También éstas varían según las dimensiones de la empresa y el tipo de organización, las responsabilidades y obligaciones se indican en la tabla siguiente:

##### RESPONSABILIDADES

Empleo

Formación y Capacitación

##### OBLIGACIONES

- A) Entrevistas: Entrevistar o preparar las entrevistas a los aspirantes, encargarse de los traslados, despidos etc.
  - B) Preparar y mantener los registros y estadísticas de personal.
  - C) Calificación de empleados.
  - D) Reclutamiento: Relación con todas las fuentes de ofrecimiento de mano de obra.
- 
- A) Capacitación: Organizar cursos para aprendices, supervisores, nuevos empleados, etc.
  - B) Preparar visitas de trabajo, exhibiciones de películas, etc., para principiantes y supervisores.
  - C) Organizar programas de sugerencias.
  - D) Biblioteca: Encargarse de comprar libros para la biblioteca, recoger material para la revista de la empresa, etc.

## RESPONSABILIDADES

Sanidad y Seguridad

Consultas Mixtas

Sueldos

Asuntos

## OBLIGACIONES

- A) Asegurar su cumplimiento; relación -- con el inspector de trabajo.
  - B) Mantenimiento de -- servicios médicos.
  - C) Supervisión de las medidas para la prevención de accidentes; supervisión y asistencia a las reuniones del comité de seguridad en el trabajo.
- A) Estimular el principio de consultas -- mixtas.
  - B) Crear comités consultivos mixtos; -- por ejemplo, comité mixto de producción de obras, etc.
  - C) Conseguir que sean difundidos los resultados de los -- cuerpos consultivos mixtos.
- A) Informar a las partes implicadas en -- las negociaciones -- de sueldos.
  - B) Consultar estudios de trabajos y especialistas en relación con los esquemas de incentivos -- propuestos.
- A) Administrar planes -- diversos y clubs sociales que ofrezcan oportunidades recreativas.
  - B) Aconsejar a los -- empleados en sus -- problemas personales individuales.

## RESPONSABILIDADES

Asuntos

## OBLIGACIONES

- C) Dirección de la política de comedores.
- D) Planes de ahorros.

Debido al enfoque comercial que se le pretende dar a esta tesis trataremos los puntos de reclutamiento y entrenamiento enfocados hacia el personal de ventas.

### 2.4.3 RECLUTAMIENTO

Se refiere específicamente a la recluta de personal vendedor, y si este personal difiere tanto del resto de los empleados de una empresa es debido a que, la compañía reposa firmemente sobre su función, sus intereses comerciales y la relación directa con los clientes.

La venta es esencialmente una competición entre dos protagonistas: El vendedor y el comprador. Y en esta lucha existen aspectos relativos a las relaciones humanas.

Nos enfocaremos más concretamente a la venta del campo industrial o de exportación. Cada día es mayor la necesidad de contar con vendedores inteligentes, con motivaciones propias y con talento para la venta. Las presiones económicas, la mayor libertad de movimientos mercantiles a escala internacional, significan un constante aumento de la competencia, y esto conlleva la necesidad de vendedores de altura. Por otra parte, la creciente complejidad técnica de muchos productos también ha creado, la exigencia de disponer de hombres capacitados para dirigir las informaciones y, lo que aun es más importante, que sepan trasladarla a sus clientes.

La gente se siente más feliz cuando trata o enfrenta a personas de su mismo tipo, posición, situación o procedencia parecida a la de ellos mismos. Como esto es una verdad incontrovertible, es natural que un vendedor se deba elegir teniendo en cuenta a quienes tendrá que vender.

La recluta de personal para el sector ventas puede quedar en manos del gerente del departamento o, del departamento de personal, que actuará de acuerdo con el gerente de ventas, el cual, precisará la información necesaria referente a sus futuros vendedores, fijando una sucesión de detalles necesarios para la valorización de las posibilidades de

cada candidato. Para un vendedor destinado a la esfera industrial los detalles más normales deben ser:

- A) CONOCIMIENTOS DE LA INDUSTRIA
- B) CONOCIMIENTOS DEL PRODUCTO
- C) CONOCIMIENTOS DE LOS CLIENTES
- D) CAPACIDAD TECNICA
- E) EXPERIENCIA EN UN SECTOR EN PARTICULAR
- F) TIPO DE CLIENTES VISITADOS ANTERIORMENTE
- G) CUALQUIER EXITO NOTABLE EN ESPECIAL, E
- H) INDICACION DEL NIVEL DE VENTAS CONSEGUIDO NORMALMENTE.

El nivel de conocimientos técnicos que ha de tener un candidato depende del tipo de trabajo que haya de realizar. Si su misión requiere un alto grado de comprensión de los problemas del cliente, es esencial que el vendedor esté bien preparado para **tratar con ellos**. Cualquier limitación en este sentido deberá subsanarse mediante adecuada preparación por parte de la compañía y con una base **continuada, tanto al principio como posteriormente**. La empresa se verá indudablemente favorecida si **sa** **be proporcionar a sus vendedores apoyo técnico en un plan funcional y de especialización**.

Por último mencionaremos los puntos característicos del formulario de solicitud, en el que en forma general debe pedir información básica como la siguiente:

- A) NOMBRE Y DIRECCION DEL ASPIRANTE
- B) EDAD / FECHA DE NACIMIENTO
- C) DATOS FAMILIARES
- D) EDUCACION / CALIFICACIONES
- E) EXPERIENCIA PROFESIONAL
- F) AFICIONES Y ACTIVIDADES DEL SOLICITANTE
- G) OBJETIVOS DEL SOLICITANTE
- H) SUELDO ACTUAL Y AL QUE ASPIRA
- I) REFERENCIAS.

#### 2.4.4 ENTRENAMIENTO

El entrenamiento se enfoca principalmente al perfeccionamiento del nuevo elemento humano de la empresa. Este perfeccionamiento adopta dos formas básicas:

- A) TECNICAS DE VENTA, Y
- B) CONOCIMIENTOS TECNICOS

Teniendo este adiestramiento el vendedor se sentirá mucho más motivado.

El conocimiento del producto es de gran importancia, no importa que el proceso de la venta haya adoptado. También consideramos de gran importancia el conocimiento del proceso productivo del producto desde la entrada de insumos hasta la salida del producto terminado.

Gran número de compañías tienen programas múltiples para el perfeccionamiento de sus vendedores, ofreciendo dos eventualidades básicas:

- A) PREPARACION INICIAL, Y
- B) CAPACITACION CONTINUA

Los principios que rigen en la venta en el campo industrial exigen un conocimiento muy profundo en los medios fabriles en que el vendedor se mueve, además de dominar perfectamente sus propios productos. Así mismo; el profesional necesita saber cuáles son las características de los productos de la competencia y cuáles son los que pueden utilizarse como sustitutos o sucedáneos. Los programas de perfeccionamiento precisan presentar una amplitud de temas, incluyendo:

- A) LOS SISTEMAS DE LA EMPRESA,
- B) USO Y APLICACION DE LOS PRODUCTOS,
- C) METODOS DE FABRICACION,
- D) PROCEDIMIENTOS ADMINISTRATIVOS,
- E) NATURALEZA DE LA INDUSTRIA EN LA QUE LA COMPAÑIA TRABAJA, Y
- F) PRODUCTOS COMPETITIVOS.

Otro punto de gran importancia en la etapa de perfeccionamiento es si el vendedor estará en el área de exportación, el conocimiento de todo lo referente a la elaboración, tramitación, reglamentación, organismos externos en la compañía, etc., que intervienen y tienen relación con las ventas en los mercados internacionales. Aspectos que por considerarlos como ya dijimos de gran importancia los trataremos por separado más adelante.

## 2.5 DEPARTAMENTO DE TRAFICO

La función principal del departamento de tráfico es organizar y establecer las políticas de transporte de la mercancía. Transportar es el acto de

llevar por un medio de locomoción una mercancía de un lugar a otro.

Los medios de locomoción que se pueden utilizar -- para llevar la mercancía a los consumidores son:

- 1.- Terrestres, que incluyen autotransportes y -- ferrocarril.
- 2.- Marítimos, que incluye, barco
- 3.- Aéreos, que son los relativos a los aviones.

Todos los anteriores medios ofrecen ventajas y -- desventajas que deben ser analizadas para tomar - decisiones del medio más idóneo al producto de la empresa, sin embargo de entre las ventajas y des- ventajas más importantes a considerar pensamos -- son el costo de los fletes y tiempos de entrega.

En la empresa exportadora el buen funcionamiento del departamento de tráfico será fundamental para el éxito de las operaciones comerciales celebra-- das por el departamento de ventas, ya que en nive- les internacionales las demoras ocasionadas por - un mal servicio de tráfico puede repercutir en la pérdida de futuros contratos y la creación de una mala imagen de la compañía. Por tal motivo debe- existir una perfecta comunicación y coordinación - entre ambos departamentos.

#### 2.5.1 FRONTERAS MAS COMUNES PARA EL ENVIO DE ME- TALES

México como país exportador por razones geográfi- cas y económicas tendrá en U.S.A. gran parte si - nó es que la mayoría de su mercado, usando por lo general los transportes terrestres. Sobre todo - para el envío de metales, que es lo que estamos - tratando en esta tesis, embarques que por lo gene- ral saldrán por las siguientes fronteras:

- A) CD. JUAREZ, CHIH. - EL PASO, TEXAS
- B) NUEVO LAREDO, TAMPS. - LAREDO, TEXAS
- C) MATAMOROS, TAMPS. - BROWNSVILLE, TEXAS

Para el mercado europeo se utilizarán comunmente- los siguientes puertos para envíos a través de -- barcos o vapores.

TAMPICO, TAMPS. Y VERACRUZ, VER.

Teniendo como puertos europeos de destino más co- munes:

BAR, YUGOSLAVIA  
LONDRES, INGLATERRA  
BARCELONA, ESPAÑA  
ROTTERDAM, HOLANDA  
GENOVA, ITALIA  
ANTWERP, BELGICA  
HAVRE, FRANCIA

Al mercado asiático se embarca usualmente por medio de barco para lo cual utilizaremos los siguientes puertos:

En México, Manzanillo, Col.

Y los puertos asiáticos de más movimiento son:

Osaka, Japón - Yokohama, Japón  
Taiwan, Taipei - Seoul, Korea

En el mercado centroamericano debido a la cercana situación geográfica que nos une y a las distancias que podemos considerar relativamente cortas, se usarán los autotransportes y excepcionalmente los vapores, la frontera más común para este mercado es:

Ciudad Hidalgo, Chis., México

Frontera que nos enlazará con:

Guatemala, El Salvador, Honduras, Nicaragua.

Cuando utilizamos el vapor los puertos comunes serán los del golfo y los puertos de destino centroamericanos por encontrarse un poco más lejanos son:

Puntarenas, Costa Rica, Puerto Cabello, Panamá

Por último, el mercado sudamericano puede dividirse en los países cuyos puertos se localizan en el Océano Atlántico y los del Pacífico, en el área del Atlántico como puertos mexicanos pueden ser principalmente:

Tampico, Tamps. - Veracruz, Ver.

Con puertos de destino tales como:

Cali, Colombia - Bogota, Colombia - Montevideo, Uruguay - Buenos Aires, Argentina - Río de Janeiro, Brasil - Santos, Brasil

Del área del Pacífico como puerto mexicano está Manzanillo, Col., y de destino:

Guayaquil, Ecuador - Valparaiso, Chile



## 2.5.2 FUNCIONES DEL DEPARTAMENTO DE TRAFICO

Entre las funciones del Departamento de Tráfico --mencionaremos las siguientes:

- A) Información de rutas.
- B) Información de tiempo de recorrido.
- C) Información de tarifas de fletes.
- D) Información de fechas de llegada a puerto de - vapores.
- E) Información de fechas y horas de salida de - - aviones.
- F) Renta de carros de ferrocarril.
- G) Reservación de espacio en vapores y aviones.
- H) Contratación de camiones.
- I) Seguimiento de carros de ferrocarril y camio--nes hasta destino.
- J) Contratación de agentes aduanales.
- K) Checar que los agentes aduanales tengan a tiempo y en orden toda la documentación necesaria-para el despacho oportuno por puertos y fronteras de los productos.
- L) Obtención oportuna de los conocimientos de' - - embarque para ser turnados al departamento de-ventas.
- M) Conocimiento y comunicación de decretos rela--cionados con los trasportes.

## 2.6 DEPARTAMENTO CONTRALORIA

Dependiendo de las estructuras de las empresas es-te departamento puede subdividirse a su vez de mu-chas maneras, pero podemos decir que entre las - - principales subdivisiones estan: La contable, - - Crédito y Cobranza y lo Fiscal, aunque esta última también la podemos encontrar independiente.

### 2.6.1 CONTABILIDAD

Dentro del área contable y enfocandonos a la conta-bilidad industrial existen dos aspectos:

- A) La Contabilidad Financiera. En ella el conta-ble se ocupa de los datos financieros históri-cos, y de la aplicación de los principios con-

-tables en la elaboración de las cuentas de la empresa. Se ocupa en particular de preparar el balance general, el informe de consejo de administración y el estado de pérdidas y ganancias, que se presenta a personas ajenas a la empresa. Aparte de los accionistas, disponen de copias de cuentas de la empresa, organismos de impuestos directos y el registro de las empresas.

- B) La Contabilidad de Gerencia. En ella el contable tiene la responsabilidad de producir datos de determinación del costo y financieros, interpretar la información y elaborar las previsiones. Su misión consiste en examinar los asuntos financieros de la compañía desde el punto de vista de la gerencia y actuar como gestor de la información para ayudar a la gerencia a adoptar decisiones más eficaces.

Además podemos agregar que el contable financiero tiene la obligación directa de elaborar las cuentas de gerencia exigidas por la reglamentación de la empresa; es decir, para salvaguardar el dinero de los accionistas y para demostrar que son correctos los registros y cuentas que de ellos se hacen.

El contable de gerencia es un empleado de la empresa, un gerente de la información financiera que, junto con otros gerentes o directivos encargados de la administración, las ventas, la producción, etc., es responsable del eficaz funcionamiento global de la sociedad y de la consecución de sus objetivos declarados. Su principal aportación es el establecimiento de sistemas para medir los costos, los precios, las ganancias, pérdidas y el flujo de la caja.

Las tareas que reseñamos a continuación son las típicas del trabajo de un contable de gerencia:

- A) Determinar los costos de los productos, de los distintos departamentos, de los métodos y de los equipos.
- B) Ajustar los recursos de caja a las necesidades de la empresa; esto es, la planificación y control de caja.
- C) Preparar los presupuestos.
- D) Medir la rentabilidad de los productos, de los distintos departamentos, y el funcionamiento económico general de la organización.

## 2.6 2. CREDITO Y COBRANZAS

Empezaremos diciendo referente a esta área que una de las tareas necesarias de la empresa es tener -- una política de crédito que promedie las pérdidas -- lo más bajo posible.

Es evidente que la concesión de crédito al consumidor es un factor muy importante en la economía. -- Además, cada año parece aumentar en importancia.

El crédito se otorga como un servicio al consumidor. Sin embargo, la razón de la concesión del -- crédito es en realidad un método de promoción de -- ventas. Porque el cliente que tiene crédito compra más mercancía o más seguido que el que compra al contado.

### POLITICA DE CONTROL DE CREDITOS.

Dentro de una política de control de créditos en -- una gran organización vendedora, pueden considerarse los siguientes puntos:

- A) CREDITO TOTAL: Debe hacerse un cálculo del -- crédito total máximo que puede considerarse en -- un momento determinado. Esto debe considerarse en relación con el capital propio de la empresa y con la duración de los créditos.
- B) LIMITE DE CREDITO POR CLIENTE: Después de un análisis cuidadoso de los expedientes de los -- clientes y sus estados financieros, pueden ser agrupados en categorías de clientes y de acuerdo a cada grupo decidir el importe máximo de -- crédito que puede concederse.
- C) DURACION DEL CREDITO: A continuación es necesario decidir la duración del crédito que va a concederse Ej: 30 días fecha factura, 90, 120 y hasta 180 días.
- D) SISTEMA DE CONTROL DE CREDITOS: Para que el -- control de créditos tenga éxito es esencial un sistema contable preciso y al día.
- E) SEGUROS DE CREDITO: No hay ninguna razón para que la iniciación de control de créditos haga -- innecesaria la contratación de una póliza para asegurar los créditos. Ej: Compañía Mexicana de Seguros de Créditos, S.A. (COMESSEC).

-deudas más difíciles de cobrar a una empresa-  
de cobros.

El cobro de las operaciones en el extranjero es un asunto de cierta complicación. Para limitar los riesgos se ha establecido una serie de normas comerciales. El pago de las partidas exportadas se hace generalmente por uno de estos dos sistemas, que tienen una amplia gama y aplicación.

- A) Cartas de Crédito (Letter of Credit), y
- B) Letras de Cambio

No siempre es fácil hacer responsable del control de créditos al personal de ventas; los departamentos de crédito y cobranzas y ventas se consideran a menudo entre sí como entidades completamente separadas. Puede ser, por tanto, valiosa la combinación de estos para conseguir que trabajen más acordes y obtener mejores resultados.

#### PRINCIPALES FUNCIONES DE CREDITO Y COBRANZAS CON EL DEPARTAMENTO DE VENTAS.

- 1) Análisis de estados financieros de los clientes propuestos por ventas para el otorgamiento de créditos.
- 2) Obtención de cartas de crédito a favor de la compañía, situados en los diferentes bancos do mésticos.
- 3) Estar al tanto de la situación económica de los diferentes países extranjeros para determinar políticas de crédito.
- 4) Hacer del conocimiento del departamento de ventas los diferentes tipos de crédito y sus mecanismos.
- 5) Revisión y envío de documentos comerciales a los bancos correspondientes para la obtención de pagos.
- 6) Informe a ventas una vez que se hagan los ingresos a la caja de la compañía para dar por terminada la operación.
- 7) Asesoría al departamento de ventas sobre normas, uso y manejo de los diferentes mecanismos crediticios.
- 8) Obtención de cartas de garantía para el cobro de cartas de crédito cuando alguna de las condiciones estipuladas en esta no se cumpla completamente.

### 2.5.3 FISCAL

Esta área como lo habíamos mencionado anteriormente la podemos encontrar integrada al departamento de contraloría o en forma autónoma.

Comenzaremos este tema tratando de resaltar la importancia de la existencia del área fiscal diciendo que los impuestos que debe pagar una empresa -- inciden notablemente en sus utilidades, en sus tasas de rentabilidad, en sus presupuestos de efectivo, etc.

En muchas ocasiones, al efectuar un análisis de -- proyectos de inversión o de costos de capital, etc, se ha llegado a olvidar o a subestimar el impacto de las cargas tributarias, por lo que una de las -- funciones del área fiscal será analizar todos aquellos aspectos fiscales relacionados con las operaciones de la empresa y determinar las políticas -- más adecuadas a seguir para atenuar dichos impactos.

Una de las instituciones con la que el área fiscal tendrá mayor contacto es la Secretaría de Hacienda y Crédito Público, la cual está encargada de la recaudación de las contribuciones (impuestos), mediante la Tesorería de la Federación y las Oficinas Federales de Hacienda.

Ya que en esta área la palabra "IMPUESTOS" será -- usada infinidad de veces, daremos su definición, -- según el Artículo 2 del Código Fiscal de la Federación en el sentido de que "los impuestos son las -- contribuciones establecidas en ley que deben pagar las personas físicas y morales que se encuentren -- en la situación jurídica o de hecho prevista por -- la misma".

De acuerdo con el giro que las empresas minero-metalúrgicas realizan se pueden clasificar como actividades industriales, que el Artículo 16 del IIGED define de la siguiente manera, son: "La extracción, conservación o transformación de materias primas, -- el acabado de productos, la elaboración de satisfactores y los servicios públicos.

Las leyes fiscales de por sí ofrecen múltiples beneficios, como son las exenciones de impuestos sobre dividendos percibidos por empresas, sobre "exportaciones", sobre industrias de interés al desarrollo económico del país (la minería). etc.. los cuales, si es posible, deben ser aprovechados, -- siendo esta otra importante función del área, fiscal, identificar todas las exenciones y estímulos

fiscales posibles para la empresa y tratar de ser beneficiados por la mayoría de ellos.

PRINCIPALES FUNCIONES DEL AREA FISCAL RELACIONADAS CON EL DEPARTAMENTO DE VENTAS

- A) Realizar el pago de impuestos de producción de los metales.
  - Para el mercado local podrá ser pagado hasta los 30 días de la fecha de producción.
  - Para el mercado de exportación deberá pagarse antes de salir de la empresa.
- B) Dar al departamento de ventas todos los documentos necesarios para los funcionarios aduanales con el fin de que estos permitan la salida del país de los productos a exportarse.
- C) Los documentos a que nos referimos en el inciso B) son los siguientes:
  - Factura fiscal; elaborada por el área fiscal,
  - Acta de pago de impuestos; elaborada por inspectores de hacienda adscritos en la empresa,
  - Factura de tránsito; elaborada por los mismos inspectores mencionados anteriormente,
  - Copia del permiso de exportación y en su caso copia de prórroga al mismo, extendido por la Secretaría de Comercio, y
  - Copia del pago de impuesto de producción; efectuado a la S.H.C.P. ó a sus oficinas federales.
- D) Informar al departamento de ventas de todos los cambios e innovaciones en el campo fiscal publicadas en el diario oficial de la federación.
- E) Y en general todo tipo de asesoría fiscal requerida por el departamento de ventas.

2.7 DEPARTAMENTO JURIDICO

Debido a los complicados trámites en los que intervienen disposiciones legales y a que dichas disposiciones pueden afectar todas y cada una de las subfunciones que componen una venta, no quisimos dejar de mencionar la importancia del departamento jurídico dentro de la empresa comercial.

Por ejemplo refiriéndose al manejo físico del producto, las disposiciones legales pueden afectar su

distribución física hasta el grado de vernos en la necesidad de cambiar empaques, rutas de envío o medios de transporte. Por lo tanto es necesario tomar en cuenta las disposiciones legales para evitar dificultades posteriores al embarque y de esta manera asegurarnos que el material llegará con oportunidad a su destino final. Y evitar problemas como el de que se paren plantas por falta de materia prima, entre otras.

No trataremos de enlistar todas las disposiciones legales relacionadas con la función de ventas, sino simplemente queremos hacer notar su importancia para el conjunto de la función, deteniendonos un poco en los aspectos que consideramos más relevantes.

PRINCIPALES FUNCIONES DEL DEPARTAMENTO JURIDICO --  
RELACIONADAS CON EL DEPARTAMENTO DE VENTAS.

- A) Asesoría en los términos y aspectos más importantes en la elaboración de contratos con los clientes.
- B) Intervención en la tramitación de permisos de exportación, registros de exportadores, registro federal de causantes, registro cámara minera, etc.
- C) Colaboración en el sentido de proporcionar al departamento de ventas todos los documentos de carácter legal o jurídico que sean requeridos para dar información a los diferentes organismos del gobierno que lo soliciten.
- D) Asesoría para llenar los requisitos necesarios para registrar una marca y el conocimiento de los impedimentos legales para registrar también, una marca.
- E) Intervención y asesoría cuando se presenten problemas en el cobro a clientes por ventas de material.
- F) Actuar como representantes de la compañía legalmente acreditados para responder y tomar decisiones a nombre de esta cuando así lo requieran organismos externos.

-- ORGANISMOS EXTERNOS RELACIONADOS CON LA EMPRESA --  
EXPORTADORA Y SUS ACTIVIDADES.

Un organismo o empresa exportadora no puede por sí sola llevar a cabo una operación de exportación, ya que esta implica un sin número de actividades - en las que intervienen tanto organismos públicos - como privados, por eso en esta unidad trataremos - de señalar los más importantes con sus respectivas funciones relacionadas con las exportaciones.

3.1 SECRETARIA DE HACIENDA Y CREDITO PUBLICO.

Existen tres Direcciones dependientes de la S.H.C. P. en donde se realizan principalmente funciones - relacionadas con el comercio exterior ellas son:

- A) La Dirección General de Aduanas, la cual debe dirigir y controlar el funcionamiento de todas las aduanas del país de acuerdo con lo establecido en el Código Aduanero, manteniendo además informadas a todas las aduanas del país, de -- los productos que requieren permisos de exportación así como los que están exentos de dicho permiso.

Entre los productos minero-metalúrgicos que no requieren permiso de exportación encontramos - principalmente al Plomo, Plomo Antimonial y el Zinc.

El Oro y la Plata reciben tratamientos especiales de acuerdo a lo que dictamine el Banco de México.

- B) La Dirección General de Estudios Hacendarios y Asuntos Internacionales, es la encargada de -- formular las políticas arancelarias de comercio exterior, así como proponer modificaciones concretas a las tarifas generales de importación y exportación, tiene también a su cargo - la elaboración de precios oficiales de los metales, los cuales serán determinados tomando - como base reportes mensuales de las empresas - productoras de metales realizados para este -- fin, reportes que contendrán informes de volumen en kilogramos facturados en el mercado nacional y en el de exportación con sus respectivos valores en moneda nacional, gastos nacionales y en el extranjero, los cuales se descontarán a los valores facturados para determinar - el precio promedio ponderado del mes de los -- ✓



productos requeridos por la Dirección en cuestión que deberán ser acompañados por copias de las facturas para comprobar su autenticidad. Los productos metálicos de los que se deberán hacer y enviar los mencionados reportes son: - Cadmio, Bismuto, Plomo y Zinc.

Igualmente da la aprobación y propone concesiones o niega subsidios y exenciones de impuestos, relacionados con el comercio exterior, la minería y las industrias nuevas y necesarias, coordinadores con otras dependencias del Sector Público.

- C) Dirección General Técnica, de la que dependerán las Oficinas Federales de Muestreo y, cuyo personal (inspectores) adscrito en las diferentes compañías productoras de metales tendrán como principales funciones, llevar un control de la producción, muestreo de los productos, así como, asentar en actas que los productos -- producidos han pagado el impuesto de producción correspondiente, trámite después del cual la empresa podrá disponer de los productos para el propio uso de la compañía o para su venta. También tienen a su cargo la elaboración de facturas de tránsito, expedidas en cumplimiento de lo dispuesto por el artículo 12 de la Ley de Impuesto y Fomento a la Minería. -- Factura que es necesaria para poder trasladar los productos del lugar donde fueron producidos a las diferentes aduanas para su exportación. Cabe señalar que la mencionada factura -- únicamente será necesaria para productos que -- van a ser exportados.

### 3.2 SECRETARÍA DE COMERCIO Y FOMENTO INDUSTRIAL.

Es sin duda esta Secretaría junto con la de Hacienda y Crédito Público las más importantes en cuanto a su relación con el comercio exterior.

Dentro del comercio de exportación la función primordial de la Secretaría de Comercio es estudiar y determinar las restricciones para artículos de -- importación y exportación y para llevar a cabo estas funciones la Secretaría se auxilia de varias -- Direcciones.

De las Direcciones con mayor ingerencia en el comercio internacional podemos señalar a la "Dirección General de Controles al Comercio Exterior", -- teniendo entre sus principales funciones el otorgar o negar los permisos de importación y exporta-

-ción para lo cual hay que llenar una "solicitud de permiso de exportación o importación". según el caso y una vez revisada y aceptada la Secretaría de Comercio enviará a la S.H.C.P., Dirección General de Aduanas el permiso correspondiente para el control de las entradas o salidas de mercancía. Otra de igual importancia es la "Dirección General de Estímulos al Comercio Exterior" de la cual, podemos encontrar como una de sus funciones relevantes el otorgamiento de certificados de origen - -- "ALALC" (ALADI) y de los "Sistemas Generalizados de Preferencias" forma A para la obtención de los certificados mencionados habrá que presentarse previamente a dicha Dirección cuestionarios correspondientes por cada producto y ya sea para "forma-A" o "ALALC" y hasta su aprobación será cuando se pueda obtener los certificados en cuestión.

### 3.3 SECRETARIA DE ENERGIA MINAS E INDUSTRIA PARAESTATAL.

El objetivo fundamental de esta Secretaría es el de controlar y vigilar financiera y administrativamente el funcionamiento de los organismos descentralizados de participación estatal, instituciones, corporaciones y empresas privadas que manejen, posean o exploten recursos naturales de la nación.

En esta Secretaría la Dirección que más relación tiene con las empresas minero-metalúrgicas es la "Dirección General de Minas y Petróleo", dentro de la misma esta la "Comisión de Fomento Minero", que es la encargada de controlar todo lo que se refiere a compra-venta de la industria minera. Esta Comisión puede en un momento dado establecer políticas de precios a la exportación en el ramo minero.

### 3.4 CAMARAS Y ASOCIACIONES

Existen un gran número de Cámaras y Asociaciones organizadas en torno a las empresas exportadoras, debido a esto, mencionaremos solo algunas de ellas

#### 3.4.1 ASOCIACION NACIONAL PARA EL FOMENTO DE EXPORTACIONES MEXICANAS, A. C. (ANAFEN)

Asociación formada con el fin de fomentar las exportaciones, elevar el nivel de los exportadores mexicanos y mantenerlos al tanto de todos aquellos cambios en los lineamientos de exportaciones, también dá el servicio de consulta para sus asociaci

-dos teniendo su sede en Monterrey, N. L., la Asociación ha dado seminarios como: "La Nueva Ley de Valoración Aduanera en Estados Unidos", "Cambios de fracciones en el sistema general de preferencias (SGP) de Estados Unidos", por mencionar algunos.

### 3.4.2 CAMARA MINERA DE MEXICO (CAMIMEX)

Institución que asocia a todas las empresas minero metalúrgicas del país y que entre las actividades y servicios que presta esta importante Cámara, se encuentran los siguientes:

- A) Establecimientos de servicios gratuitos de asesoría, tramitación e información a pequeños mineros.
- B) Información a través de circulares sobre diversos temas.
- C) La Cámara auspició y ha venido patrocinando -- las reuniones de Ingenieros de Seguridad de la Industria Minera.
- D) La revisión de los mecanismos para la fijación de los precios domésticos del Plomo y Zinc, -- con objeto de hacerlos más equitativos para -- los mineros.
- E) Correcta interpretación de la Ley Federal de -- Reforma Agraria a la luz de la legislación minera.
- F) Promover por todos los medios posibles la creación de las condiciones más adecuadas para el estímulo de las actividades de exploración que constituyen la fase más aleatoria y el sustento de toda la Industria Minero-Metalúrgica.
- G) Pugnar porque se intensifiquen los programas -- de capacitación de los trabajadores al servicio de la industria.
- H) Estar atentos a que la revisión de las tarifas de los Servicios Públicos, tales como ferrocarriles, energía eléctrica, autotransportes y puertos se tome en cuenta que la minería no puede repercutir las alzas que sufren sus -- costos en los precios de sus productos, ya que la mayoría de éstos se fijan en el mercado -- internacional.
- I) Para mejor desempeño de la Cámara colaborará --

con la Confederación de Cámaras Industriales - y los organismos empresariales que le son afines.

- J) Seguir difundiendo la imagen de la minería sus peculiaridades y su trascendencia en el desarrollo del país así como su problemática, a través de los medios informativos de que dispone la Cámara.

### 3.4.3 CENTRO MEXICANO DE INFORMACION DEL ZINC Y PLOMO, A. C.

Es una organización técnica, sin actividades comerciales ni afán de lucro, auspiciado por las principales empresas productoras de Plomo y Zinc del país como son:

Compañía Fresnillo, S. A.  
Industrial Minera México, S. A.  
Met-Mex Peñoles, S.A. de C.V.  
Minera San Fco. del Oro, S. A. de C. V.  
Zincamex, S. A.  
Zinc Industrial, S. A.

Entre los principales objetivos del Centro encontramos los siguientes: Promoción de información científica y técnica actualizada, a las personas que desarrollan actividades de producción, comercialización, investigación y enseñanza, relacionadas con el Plomo, el Zinc y sus derivados. Difundir permanentemente las propiedades y ventajas, aplicaciones tradicionales y nuevos usos de dichos metales, adquirir publicaciones especializadas, provenientes de distintas partes del mundo, acerca de todos los aspectos del Plomo y Zinc: Datos históricos, geología y yacimientos minerales, estadísticas mundiales, procesos de extracción, fusión y refinación, tecnologías de manufacturas y aplicación de productos terminados, etc.

Por último, hablaremos de los servicios que proporciona el Centro:

- Atención a consultas sobre problemas técnicos-específicos.
- Difusión de noticias sobre nuevos desarrollos tecnológicos.
- Investigaciones bibliográficas sobre diversos temas.
- Distribución de resúmenes analíticos de la literatura mundial sobre Plomo y Zinc y suministro de los textos completos de los trabajos referenciados.

- Distribución de publicaciones especializadas.
- Cursos, seminarios y ciclos de conferencias -- para técnicos e ingenieros de las industrias -- usuarias de Plomo y Zinc, así como para instituciones de educación superior.
- Información sobre proveedores de productos y - servicios concentrados con su especialidad.
- Datos sobre congresos, conferencias, cursos y - otros eventos dentro y fuera del país.
- Biblioteca con sala de lectura, abierta al - - público.

#### 3.4.4 ASOCIACION NACIONAL DE IMPORTADORES Y EXPOR TADORES DE LA REPUBLICA MEXICANA (ANIERM)

Esta organización constituye con el Comité Empresa rial Mexicano para Asuntos Internacionales, las -- más altas representaciones institucionales del sec tor privado en el comercio internacional de México prestando a sus miembros asesoría técnica y esta-- dística.

Otra función de esta Asociación es la de poner en- contacto firmas que desean tener representantes, - distribuidores, compradores, etc.

La Asociación cuenta también con oficinas en el -- interior de la República como son: Monterrey, Chi- huahua y Guadalajara.

#### 3.5 BANCOS NACIONALES Y EXTRANJEROS

##### 3.5.1 BANCA NACIONALIZADA

La banca nacionalizada colabora con las distintas fuer- zas productivas del país, estableciendo un servi- cio de asesoramiento a los clientes que realicen - operaciones de comercio exterior en general y prin- cipalmente de exportación. Ha formado un cuerpo - de funcionarios capacitados para prestar una ase- soría efectiva en las operaciones de los exportado- res y en las facilidades de funcionamiento a que - tienen acceso.

En el transcurso de frecuentes viajes al extranje- ro los funcionarios bancarios, han celebrado arre- glos con los más importantes bancos de cada país - para el manejo de las operaciones bancarias inter- nacionales. Como consecuencia de ello y de los -- contactos personales establecidos por los banque--

-ros mexicanos, el intercambio de informaciones -- tendientes a facilitar las operaciones de comercio exterior, así como la solución a los problemas que suelen presentarse a los clientes en estas operaciones, se facilitan considerablemente.

Además, las relaciones de la banca nacionalizada - con las instituciones especializadas en comercio - exterior, ayudan a coordinar y aumentar la capacidad de asesoría.

### 3.5.1.1. ESTRUCTURA DEL SISTEMA BANCARIO MEXICANO

I Secretaría de Hacienda y Crédito Público

II Comisión Nacional Bancaria y de Seguros

III Banco de México, S.A.

IV Instituciones Nacionalizadas de Crédito

Banco Nacional Cinematográfico

Banco Nacional de Comercio Exterior

Banco Nacional de Crédito Agrícola

Banco Nacional de Crédito Ejidal

Banco Nacional Agropecuario

Banco Nacional del Ejército y la Armada

Banco Nacional de Fomento Cooperativo

Banco Nacional de Obra y Servicio Público, S.A.

Financiera Nacional Azucarera

Nacional Financiera

Nacional Monte de Piedad

Banco del Pequeño Comercio del D.F.

A las anteriores agregamos las siguientes instituciones de crédito considerando los decretos de - - transformación de Bancos Múltiples, Sociedades Anónimas en Bancos Múltiples, S.N.C. y el de transformación y fusión de Bancos Múltiples, especializados y mixtos en Sociedades Nacionales de crédito.

<u>BANCO</u>	<u>DOMICILIO SOCIAL</u>
Banco de Crédito y Servicio S.N.C.	México, D.F.
Banco Regional del Norte, S.N.C.	Monterrey, N.L.
Banco Sofimex, S.N.C.	México, D.F.
Banco Monterrey, S.N.C.	Monterrey, N.L.
Banco del Oriente, S.N.C.	Puebla, Pue.
BANCAM, S.N.C.	Monterrey, N.L.
Banco Mercantil de Monterrey, S.N.C.	Monterrey, N.L.
Banco BCH, S.N.C.	México, D.F.
Banca Confía, S.N.C.	México, D.F.
Multibanco Mercantil de México, S.N.C.	México, D.F.
BANPAIS, S.N.C.	Monterrey, N.L.
UNIBANCO, S.N.C.	Mexicali, B.C.
Banca de Provincias, S.N.C.	Morelia, Mich.
Banco Mexicano SOMEX, S.N.C.	México, D.F.

Banca PROMEX, S.N.C.	Guadalajara, Jal.
Banco Internacional, S.N.C.	México, D.F.
Banco Refaccionario de Jalisco, S.N.C.	Guadalajara, Jal.
Bancomer, S.N.C. con la Fusión de Banco de Comercio, S.N.C.	México, D.F.
Banco Nacional de México, S.N.C. con la Fusión de Banco Provincial del Norte S.N.C.	México, D.F.
Banca SERFIN, S.N.C. con la Fusión de Banco Azteca, de Tuxpan y Financiera Crédito de Monterrey, Sociedades Nacionales de Crédito	Monterrey, N.L.
Banca Cremi, S.N.C. con la Fusión de Actibanco Guadalajara, S.N.C.	México, D.F.
Multibanco Comerme, S.N.C. con la Fusión de Banco Comercial del Norte S.N.C.	Chihuahua, Chih.
Banco Continental Ganadero, S.N.C. con la Fusión de Banco Ganadero, S.N.C.	Tampico, Tamps.
Banco del Atlántico, S.N.C. con la Fusión de Banco Panamericano, S.N.C.	México, D.F.
Banco del Centro, S.N.C. con la Fusión de Banco del Interior Mercantil de Zacatecas, Sociedades Nacionales de Crédito	San Luis Potosí, S.L.P.
Banco del Noreste, S.N.C. con la Fusión de Banco Occidental de México y Banco Provincial de Sinaloa, Sociedades Nacionales de Crédito	Culiacán, Sin.
Banco Latino, S.N.C. con la Fusión de Corporación Financiera y Financiera Industrial y Agrícola, Sociedades Nacionales de Crédito	México, D.F.
Crédito Mexicano, S.N.C. con la Fusión de Banco Longoria, Banco Popular y Probanca Norte, Sociedades Nacionales de Crédito	México, D.F.
Promoción y Fomento, S.N.C. con la Fusión de Banco Aboumrad, S.N.C.	México, D.F.

#### VI Organizaciones Auxiliares de Crédito

Almacenes Generales de Depósito  
Cámaras de Composición  
Bolsas de Valores  
Uniones de Crédito  
Sociedades de Inversión

#### 3.5.1.2 SERVICIOS GENERALES QUE OFRECE EL SISTEMA MEXICANO AL EXTERIOR

- A) Investigación de Mercados.
- B) Búsqueda de representantes en el exterior.
- C) Informes comerciales sobre firmas extranjeras.
- D) Expedición de cartas de presentación.
- E) Oficinas de representación.
- F) Servicios netamente bancarios.
  - Manejo de cartas de crédito
  - Cobranzas pagaderas en el extranjero
  - Transferencias de fondos provenientes del -- extranjero.

### 3.5.1.3 FUENTES DE RECURSOS PARA LOS BANCOS

Podemos decir que los "recursos" son el elemento principal del funcionamiento de un banco, motivo por el cual brevemente a través de los siguientes cuadros trataremos de determinar las fuentes de dichos recursos:

#### Bancos Domésticos

- Recursos Banco de México
- Recursos Bancos Locales
- Recursos Bancos Extranjeros

#### Bancos Extranjeros

- Recursos Mercado Americano
- Recursos Mercado Europeo
- Recursos Acceptances Americanos
- Recursos Acceptances Locales

#### Recursos Banco de México

Fomex.- Fondo para el Fomento de las Exportaciones.  
(Fideicomiso con 10% del valor impuesto de exportación).  
Costo Venta 4.5%  
Costo Preventa 7%

Línea de 1.6% .- Pasivos bancarios otorgados por Banco de México.  
Costo Venta 50% \*Libor + 1  
Costo Preventa Libor + 1

Fondos Congelados.- Porcentaje de encaje legal liberado por Banco de México.  
Costo Libre del 6 al 8%

Base.- Reglas de operación Banxico. Excluívo exportaciones.



Recursos Bancos Locales

Captación locales pesos  
CPP + SPREAD  
(Costo proporcional promedio + Comisión de ganancia del Banco)

CPP + 5 Puntos

Aceptación Bancaria Doméstica  
Mercado de nueva creación

Recursos Bancos Extranjeros

Directo

Banco Extranjero - - - - - Cliente

Indirecto

Banco Extranjero - - - - - Cliente

Fuentes

Controlado por el Federal Reserve = Dlls. - - americanos.

PRIME + SPREAD

(Recursos Americanos + Comisión de Ganancia - del Banco)

SPREAD = Máximo 1.25%

Aceptaciones bancarias americanas

Mercado de aceptaciones

Acceptance + Spread

Spread = Máximo 1.50 %

Aceptaciones = 1 a 2% abajo prime

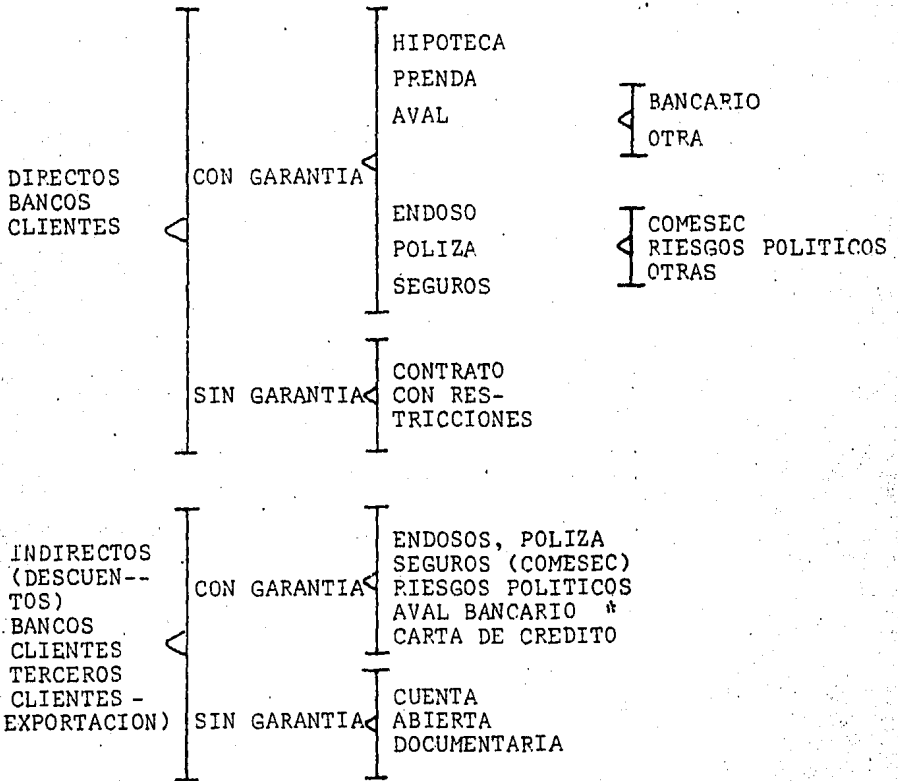
Aceptaciones Bancarias Europeas

Variables

3.5.1.4 DIFERENTES TIPOS DE CREDITO

Existe una gran variedad de créditos que nos tomaría muchas páginas hablar de cada uno de ellos sin embargo dada la importancia de estos en las operaciones de exportación presentamos el siguiente cuadro, tratando de incluir los más usuales.

DIFERENTES TIPOS DE CREDITO



\* CHASE MANHATTAN BANK  
 BANK OF AMERICA  
 CHEMICAL BANK  
 CITY BANK

### 3.5.2 BANCOS EXTRANJEROS

Basicamente los bancos extranjeros sirven como intermediarios o mediadores en las operaciones con cartas de crédito ya que los clientes en el extranjero recurrirán a estos para a través de ellos establecer dichas cartas de crédito (de las que hablaremos posteriormente), los que a su vez establecerán las cartas de crédito con un banco en México y este último hacerla llegar a la empresa vendedora. A continuación mencionaremos unos de los más conocidos bancos del extranjero:

- Argentina
  - Bank of London and South America LTD
  - Banco Mercantil Argentino
  - Banco de la Provincia
  - Banco de Supervielle de BS. AS. Societe Generale, S. A. Reconquista 101-1003 B. Aires
  - Banco de Italia y Río de la Plata
- Brasil
  - Banco Italy, S. A. Ag. Centro Joiville - S.C.
  - Banco de Londres, S.A. Ag. Centro Manaus-AM
  - Banco Do Brasil, S. A.
  - City Bank N.A. P.O. BOX 8.888 Sao Paulo - SP-
  - Banco de Crédito Nacional, S.A. Ag. Centro - Sao Paulo
- Chile
  - Banco O'Higgins Santiago, Chile
  - Banco Hipotecario y de Fomento de Chile
- Colombia
  - Banco Cafetero, Bogota, Colombia
  - Banco de Occidente, Cali, Colombia
  - Banco Internacional de Colombia
- Ecuador
  - Banco de Descuento, Guayaquil
- Nicaragua
  - Banco Nicaraguense
  - Banco Central de Nicaragua, Managua
  - Banco de el Ahorro Hondureño, S.A. San Pedro Sula
- Salvador
  - Banco Salvadoreño, S. A.
  - Banco de Comercio de El Salvador

- Uruguay
  - First National Bank of Boston
  - River Trade Casa Bancaria Casilla Correo 1637
  - Banco de la República Oriental del Uruguay
  - Banco La Caja Obrera Casilla de Correo 1201
  - Banco Francés e Italiano para la América del Sud
  - Banco de Londres y América del Sud,  
Casilla de Correo 204
  - Banco Holandes Unido, Casilla de Correo 888
  
- U.S.A.
  - Chase Manhattan Bank
  - Bank of America
  - Chemical Bank
  - City Bank

### 3.6. COMPAÑIA MEXICANA DE SEGUROS DE CREDITO, S.A. (COMESSEC)

La finalidad de COMESSEC es garantizar al beneficiario de la póliza una indemnización, correspondiente a un determinado porcentaje de la pérdida definitiva que se produzca por la falta de recuperación del crédito, cuando ésta obedezca a la imposibilidad económica del comprador para efectuar el pago, entre otro de los servicios esta la función-preventiva, consistente en el examen cuidadoso de compradores y mercados del exterior y con esto evitar quebrantos previsibles.

Una característica de especial importancia de este seguro es su función complementaria de los sistemas de financiamiento, ya que al minimizar el riesgo facilita al industrial el acceso a mayores financiamientos bancarios en la medida en que sus créditos de exportación esten protegidos.

La COMESSEC cubre exclusivamente riesgos comerciales originados por la incapacidad financiera del importador para pagar el crédito asegurado, es decir, la solvencia.

La COMESSEC cubre hasta el 80% de la suma asegurada, en operaciones a corto plazo, y hasta 70% en créditos a medio y a largo plazo.

#### POLIZA GLOBAL

Esta es un contrato abierto que permite incluir dentro del seguro y durante su período de vigencia, todas las exportaciones realizadas a un plazo menor de un año. Ofrece la ventaja de que las primas aplicables son más bajas.

### POLIZA ESPECIFICA

Fue proyectada para proteger créditos a medio y -- largo plazo, por montos considerables, que ameri-- tan una cobertura individual, adecuada a sus carac-- terísticas, aunque puede utilizarse para cubrir -- una venta aislada a corto plazo.

### PRIMAS

Antes de celebrar el contrato de seguro, la - --- COMESEC da a conocer al exportador las primas apli-- cables a sus diferentes riesgos, conforme a las ta-- rifas autorizadas.

COMESEC tiene su domicilio en Calle de Jalapa No.- 17 4º Piso Colonia Roma México 7, D. F.

### 3.7 FONDO PARA EL FOMENTO DE LAS EXPORTACIONES -- DE PRODUCTOS MANUFACTURADOS (FOMEX)

El Fondo para el Fomento de las Exportaciones de - Productos Manufacturados (FOMEX) tiene su origen - en la Ley de Ingresos de la Federación publicada - en el Diario Oficial de la Federación el 30 de di-- ciembre de 1961, en la cual, especifica que la Fe-- deración percibirá un impuesto adicional de un 10% sobre el valor de mercancías a importar considera-- das como producto de lujo o suntuarios y de las -- contenidas en las fracciones genéricas de la Tari-- fa de Impuestos Generales de Importación, desti-- nando dichos impuestos para ayudar a fomentar las-- exportaciones de artículos manufacturados de ori-- gen mexicano y hacerlos más competitivos a nivel - internacional.

Debido a dichos impuestos se creó "FOMEX", habien-- dose firmado un contrato de fideicomiso entre la - Secretaría de Hacienda y Crédito Público y el Ban-- co de México, S. A., quedando dicha institución -- con la administración del citado fondo.

Entre los objetivos de FOMEX señalaremos a conti-- nuación los principales relacionados con la expor-- tación.

- Financiamiento de ventas a plazo de mercan-- cías vendidas en el extranjero. Estos finan-- ciamientos se efectúan a tipos de interés re-- ducidos, que permiten a nuestros exportado-- res competir con productos de otros países - en los mercados internacionales.

- Protección contra riesgos "políticos" de incumplimiento por confiscación, o expropiación, así como por inconvertibilidad o intransferibilidad de la moneda local del comprador extranjero y riesgo comercial (empresas oficiales).
- Para poder hacer uso de los recursos de financiamiento de ventas a plazo en el extranjero, el exportador deberá contar con póliza de seguro que cubra el llamado "riesgo comercial" expedido por La Compañía Mexicana de Seguros de Crédito, S. A. (COMESec) de la que ya hablamos en el punto anterior.

En relación con los productos metálicos de los que tratamos en el capítulo primero podemos decir que todos son susceptibles de financiamiento FOMEX menos el Oro y la Plata, además cabe mencionar que para poder llevar a cabo dichos financiamientos se debe anotar en la factura comercial de exportación, la nomenclatura correspondiente a la fracción arancelaria mexicana. Y que sean créditos pactados con carta de crédito o aval bancario.

Con el fin de subrayar la importancia de FOMEX en las exportaciones mencionaremos algunos datos estadísticos de sus operaciones. En el año de 1981, FOMEX otorgó financiamiento neto por 7.8 miles de millones. El saldo de la cartera llegó a 22.7 miles de millones de pesos, monto que reflejó un incremento de 52 por ciento respecto al existente a fines de 1980. Con el propósito de intensificar sus programas de fomento al sector manufacturero de exportación, 69% de sus apoyos destinó al estímulo de las ventas al exterior y 31% a la sustitución de importaciones, principalmente de bienes de capital.

Para ampliar la cobertura nacional de sus actividades, en el curso de 1981, FOMEX estableció delegaciones regionales en León, Gto., y en Puebla, Pue., que atenderán de manera directa a las empresas localizadas en los estados del centro y del sur del país.

Asimismo, con el propósito de facilitar la exportación de productos mexicanos, durante 1981 este fondo introdujo diversas modificaciones en sus reglas de operación en vista a nuevos programas de apoyo crediticio y de garantías. Dichos programas lo facultan a financiar, entre otros, la producción exportable de maquiladoras 100% mexicanas, el establecimiento de bodegas y tiendas en el extranjero, y el envío de muestras al exterior entre otras.

### 3.8 INSTITUTO MEXICANO DE COMERCIO EXTERIOR (IMCE)

El Instituto Mexicano de Comercio Exterior (IMCE)- que, como instrumento valioso de la política comercial se creó por ley del 31 de diciembre de 1970 - y se inauguró el 23 de febrero de 1971.

Este nuevo organismo tiene como fin primordial promover las actividades relacionadas con el comercio exterior de México y servir como órgano asesor en la materia.

En su función de promotor del comercio exterior, - al Instituto le corresponde llevar a cabo las atribuciones de los siguientes organismos: Consejo Nacional de Comercio Exterior, Comité Coordinador de la Producción del Comercio Exterior, Comité de Importaciones del Sector Público, Comisión Nacional de Fletes Marítimos, Comisión para la Protección del Comercio Exterior de México y Departamento de Intercambio Compensado del Banco Nacional de Comercio Exterior, S. A.

Según lo establecido en el artículo 2º del texto de la ley, sus funciones principales son las siguientes:

- Estudiar y proyectar políticas, planes y programas en materia de comercio exterior.
- Ser el instrumento de coordinación de las actividades de las entidades públicas y privadas, que participan en el comercio exterior.
- Promover la asociación de productores, comerciantes, distribuidores y exportadores, a fin de estimular y promover el comercio exterior.
- Identificar y promover la oferta exportable mexicana, sugiriendo el establecimiento de industrias específicamente orientadas a la exportación.
- Realizar labores de promoción de las exportaciones mexicanas en el extranjero, mediante difusión de información, auxilio a los productores y exportadores nacionales, participación en ferias y exposiciones, establecimiento de centros de exhibición temporales o permanentes, organización de misiones comerciales y otros medios de promoción.
- Intervenir en el establecimiento de normas de calidad de los productos destinados a la exportación y vigilar su adecuado y debido cumplimiento y,

- Realizar labores de promoción en el país, mediante la difusión de información sobre las posibilidades que ofrece el mercado internacional y las licitaciones internacionales; la asesoría técnica, en cuestiones tales como diseño, empaque y embalaje y la orientación en materia de trámites, para operaciones de comercio exterior.

A continuación haremos mención de las gerencias -- del Instituto:

Gerencia de Promoción Nacional,  
Gerencia de Promoción Internacional,  
Gerencia de Servicios al Exportador,  
Gerencia de Estudios y Planeación y,  
Gerencia de Finanzas y Administración.

### 3.9 CONSULADOS Y EMBAJADAS

Los Consulados y Embajadas también tienen relación con las exportaciones ya que entre las reglamentaciones de algunos países establecen la legalización de los documentos comerciales para poder introducir la mercancía en sus países o tienen facturas especiales para este fin conocidas como "facturas consulares" por lo tanto cuando se vayan a iniciar operaciones comerciales con otro país se deberá tener presente si en dicho país existen reglamentaciones referentes a la legalización de documentos para evitar omitir dicho requisito y poder llevar a cabo la exportación sin ningún contratiempo.

Entre otra de las funciones ligadas al comercio exterior se encuentra la función que tienen como promotores o divulgadores de los productos del país - de origen de la Embajada o Consulado en los diferentes países en donde se encuentren ubicadas estas, proporcionando detalles como los tipos de productos a importar, nombre y dirección de las empresas que los producen, etc.

Es de esta forma como las Embajadas y Consulados - participan en las exportaciones.

### 3.10 COMISIONISTAS Y REPRESENTANTES

El comisionista o representante puede considerarse como parte de la propia compañía o como un elemento



-independiente pero ligado a la empresa, sin embargo cualquiera que sea el criterio con que se le ubique, en lo que sí todo mundo deberá estar de acuerdo es que el comisionista en el extranjero, es como los ojos de la empresa exportadora, pues será el que conozca las necesidades del país o región donde se encuentre, los contactos con los clientes, las disposiciones aduaneras y legales, las personas que podrán cerrar contratos a nombre de la compañía, en coordinación con esta en cuanto tipo de producto, cantidades, precios, formas de pago, etc., además colaborará ampliamente en lo que se refiere a servicio al cliente pues los mantendrá informados sobre fechas de embarque, por que conductos y estar al pendiente de cualquier problema que pudiera tener el cliente en cuanto a calidad, documentos de la mercancía, etc. Es por eso que consideramos importante que las empresas exportadoras, que puedan contar con comisionistas si no en todos los países, sí en los que concentre la mayor parte de su mercado.

La forma más común de pagar los servicios del comisionista será el determinar un porcentaje del importe de cada venta y/o contrato por lo que a mayores ventas realizadas le corresponderán mayores ingresos situación por la cual siempre buscará efectuar el mayor número de ventas posibles, repercutiendo también en beneficio de la compañía representada.

Algo recomendable a las compañías que utilicen los servicios de los comisionistas es el que no deberán pagar una comisión sino hasta que la venta se realice físicamente y el ingreso correspondiente se encuentre en la empresa.

### 3.11 ASOCIACION LATINOAMERICANA DE INTEGRACION -- (ALADI)

La Asociación Latinoamericana de Integración es el organismo que sustituye a la Asociación Latinoamericana de Libre Comercio (ALALC) originada por medio del tratado de Montevideo en 1960 que fue firmado originalmente por siete países, la cual en la actualidad está integrada por once países: Argentina, Bolivia, Brasil, Chile, Colombia, Ecuador, México, Paraguay, Perú, Uruguay y Venezuela.

La sustitución de ALALC a ALADI tiene principio en la resolución 410 (XIX) que dió origen al proceso

-de restructuración de la ALALC, siendo los acuerdos más relevantes los que a continuación presentamos:

- 1) Los países miembros decidieron sustituir la -- ALALC y, en consecuencia, el tratado de Montevideo, por una nueva asociación internacional -- que se denominará ALADI, la cual se regirá por su propio convenio internacional.
- 2) El objetivo de la ALADI es establecer un mercado común Latinoamericano.
- 3) Los mecanismos del nuevo tratado tendrán por objeto "la promoción y regulación del comercio recíproco, la complementación económica que -- coadyuven a la ampliación de los mercados".
- 4) Una característica del esquema es el reconocimiento de tres categorías de países; de menor desarrollo económico relativo (Bolivia, Ecuador y Paraguay), de desarrollo intermedio (Chile, Colombia, Perú, Uruguay y Venezuela) y los restantes (Argentina, Brasil y México).
- 5) Para alcanzar el objetivo de la asociación se crean mecanismos de alcance regional, en los cuales participarán todas las partes miembros, y de alcance parcial, donde participarán menos de la totalidad.
- 6) Por otra parte los mecanismos de alcance parcial se convertirán en el principal instrumento negociador, pudiendo acordarse entre dos o más países; los derechos y obligaciones que en ellos se establezcan regirán, exclusivamente, para los países que los suscriban o se adhieran a ellos. En el caso de los "acuerdos de comercio", las concesiones que se otorguen serán extensivas, sin reciprocidad a los países de menor desarrollo relativo.

Estos acuerdos podrán ser comerciales, de complementación económica, agropecuarios, de promoción del comercio, o adoptar cualquier otra modalidad que tienda a fortalecer las relaciones económicas entre los países participantes.

Sin embargo estarán sujetos a ciertas normas procesales, de las cuales destacan las siguientes:

- Deberán estar abiertos a la participación, previa negociación, de la totalidad de los países miembros.

- Deberán contener cláusulas que propicien la convergencia, a fin de que sus beneficios alcancen a todos los países miembros.
  - Contendrán tratamientos diferenciales en función de las tres categorías de países.
  - Las concesiones comerciales se harán con base en una rebaja porcentual respecto de los gravámenes aplicados a la importación procedente de países no participantes.
  - Deberán tener plazo de un año mínimo de duración.
- 7) El nuevo esquema establece diversos instrumentos en favor de los países de menor desarrollo económico relativo, consistentes en una apertura multilateral de mercados respecto de nóminas de productos preferentemente industriales, para los cuales se acordará "sin reciprocidad, y la eliminación total de gravámenes aduaneros y demás restricciones, por parte de todos los demás países de la Asociación". Además se establecen los "programas especiales de cooperación", con alcance parcial.

En el nuevo instrumento se introduce, asimismo, el reconocimiento de la situación especial de los países mediterráneos, Bolivia y Paraguay.

- 8) Por lo que toca a los aspectos industriales -- los órganos de la ALADI serán el consejo de ministros de relaciones exteriores, la conferencia de evaluación y convergencia, el comité de representantes y la secretaría general.

Cabe mencionar que entre los principales productos exportados por México a los países miembros de la ALADI (ALALC) están el Plomo Afinado y el Zinc Afinado, productos de los que tratamos en el primer capítulo de esta tesis, correspondientes al ramo minero metalúrgico.

### 3.12 TRANSPORTES Y COMUNICACIONES

Una vez determinados, los canales de distribución en una empresa, se deberán organizar y establecer las políticas de transporte de la mercancía. Transportar es el acto de llevar por un medio de locomoción una mercancía de un lugar a otro.

Los medios de locomoción que se pueden utilizar para llevar la mercancía a los clientes son:

Terrestres, autotransportes y ferrocarril.  
Marítimos, vapores o barcos.  
Aéreos, aviones.

Todos los anteriores medios de locomoción ofrecen ventajas y desventajas que deben ser analizadas para tomar decisiones del medio más idóneo al producto de una empresa, o la combinación de ellos más conveniente pues en muchos de los casos se emplearán hasta dos medios de transporte para hacer llegar un producto a su destino final.

En relación a los medios de comunicación lo más conveniente en una empresa exportadora es contar con el mayor número de medios posible, pues llegar a ser tan importante la comunicación que el no enviar, por ejemplo, una oferta de precio a un cliente a tiempo o con ventaja de horas o menos puede traer como consecuencia que esa venta se haya perdido por haber recibido el cliente otra oferta más oportunamente, ya que como hemos mencionado en otros capítulos el mercado de exportación es sumamente dinámico y de gran competencia. Los medios de comunicación más comunes y eficaces son el teléfono, télex, telefax, cable, correo y servicios particulares de mensajería.

### 3.12.1 TERRESTRES

#### 3.12.1.1 AUTOTRANSPORTES

En el caso del movimiento de los metales para exportación tenemos el autotransporte y en términos más comunes los camiones que los tendremos con capacidad de 15 hasta 50 toneladas usándolos por lo general para trasladar el material a puertos y fronteras en los casos de pequeños tonelajes y cuando el tiempo sea tan reducido para mandar el producto a puerto y alcanzar a algún vapor antes de su salida, que aunque el flete es más alto en comparación al de ferrocarril, evitamos que por no embarcar el producto en determinado vapor nos puedan cancelar el contrato de venta además de los perjuicios que se le ocasionarían al cliente al no recibir el material con oportunidad, tales como paro de su proceso productivo y a su vez incumplimiento de contratos con sus clientes entre otros.

### 3.12.1.2 FERROCARRIL

Es uno de los medios más utilizados para el transporte de la mercancía sobre todo si consideramos - que gran parte de los productos mexicanos se exportan a los Estados Unidos, además de que los costos de los fletes son mucho más económicos que en los demás transportes y ya que las ventas de metales - son por lo general a grandes volúmenes con excepción de la Plata son los más apropiados para su -- traslado. A continuación daremos algunas dimencio- nes y capacidades de los carros de ferrocarril usa- dos para el traslado de los productos metálicos:

CAPACIDADES	DIMENSIO- NES	TONELADAS	
		CAPACIDADES	PESO MAXIMO
(1) 100,000 LBS	46.6 PIES	45.360	72 APROX.
(2) 110,000 LBS	" "	49.896	80 "
(1) 130,000 LBS	50.6 PIES	48.968	88 "
(1) 140,000 LBS	" "	63.504	92 "
(2) 154,000 LBS	54.4 PIES	69.855	100 "
(1) AMERICANOS			
(2) MEXICANOS			

CON: Una puerta (C/Lado) Standard:  
Doble puerta (C/Lado) Especiales.

Haremos mención a continuación de algunas situacio- nes comunes e importantes relacionadas con el uso- de los carros de ferrocarril:

Si entran a la Planta o Fábrica del vendedor antes de las 12:00 horas del mediodía el tiempo con que- se contará para limpiar y cargar el carro será has- ta las 12:00 horas del mediodía siguiente al de la entrada, en caso de no tenerlo listo se cargarán - gastos por demoras.

Si entra a la Planta o Fábrica del vendedor des- - pués de las 12:00 horas del mediodía el tiempo con que se contará para limpiar y cargar el carro será hasta las 12:00 horas del mediodía del segundo día después al de la entrada.

Los domingos no entrarán como días hábiles para -- efectos de cargar los carros de ferrocarril.

El peso mínimo a cargarse en los carros serán 45 - toneladas, si se cargan menos de 45 toneladas se - pagará flete falso en base a las 45 toneladas míni- mas aceptadas, según las siguientes condiciones a- opción del usuario:

A) Peso Mínimo 45 Toneladas X 100.00 (Tarifa de -  
ejemplo)

B) Peso Real 38 Toneladas X 110.00 (Tarifa de -  
ejemplo)

En base a las reglamentaciones mexicanas.

En el caso de los metales los fletes se cobran de la siguiente forma:

Cuota por tonelada por kilómetro y de acuerdo al -  
valor en pesos del material según sus contenidos -  
lo que se conoce como "Aviso de Valor".

Otro elemento común relacionado con los ferrocarriles es el uso del "Velador" que es la persona que se contrata para cuidar que un carro o varios de ferrocarril lleguen a su destino en el tiempo mínimo posible evitando así retrasos de carros. Este velador es usado por lo general cuando el tiempo para llegar a un Puerto o Frontera es el justo ya sea para alcanzar algún vapor o para que cruce la frontera en las fechas solicitadas por los clientes.

Por último mencionaremos un término muy común a las personas ligadas al uso de ferrocarril, es el "B/O" (BAD-ORDER) o fuera de orden, que es cuando un furgón no puede seguir transitando por algún desperfecto el cual hasta no ser reparado podrá seguir transitando.

### 3.12.2 MARITIMOS

Se usa el barco o vapor cuando se trata de distancias muy largas y cuando se trata de enviar la mercancía a otros países, tiene la ventaja de que se pueden embarcar grandes tonelajes. Además hay que recordar la cantidad de puertos con que cuenta nuestro país tanto del lado del Océano Pacífico como del Atlántico lo que nos permite mover una gran cantidad de nuestros productos a diferentes partes del mundo, a través de estos puertos.

Para el uso de los vapores es importante contar con la mayor información posible en cuanto fechas de arribo a los puertos, de salida, recorridos, nacionalidad de los vapores, línea marítima que los representa, tarifas de fletes de cada una de las líneas, para seleccionar los puertos y vapores más convenientes.

El usuario de los vapores deberá establecer como regla el checar por lo menos una vez a la semana la posición de los vapores en fechas de arribo y de salida pues estas llegan a variar inclusive de un día para otro ya sea que se adelanten o retrasen para evitar perder un vapor, los cuales en ocasiones no vuelven a arribar al mismo puerto en más de un mes entre vapor y vapor.

A continuación daremos una lista de las principales Líneas Marítimas que operan en nuestro País:

LINEAS MARITIMAS	TELEFONOS
AGENCIAS GENERALES MARITIMAS	566-15-00
AGENCIAS MARITIMAS DEL PACIFICO	250-43-00
AGENCIA NAVIERA DE MEXICO	584-40-88
AGENCIA TRANSOCEANICA DE VAPORES	546-86-62
DELFIN Y CIA, S. A.	520-57-72
GONZALEZ ZORRILLA	521-40-40
INCONTRANS NORSEMEX	564-57-00
LOPEZ HERMANOS	250-45-00
NAVEMAR	533-02-76
REPRESENTACIONES MARITIMAS	518-51-92
REPRESENTACIONES MEXICANAS DEL <u>TRANS</u> PORTE	534-35-97
TRANSPAC	533-62-60
TRANSPORTACION MARITIMA MEXICANA	559-96-22

### 3.12.3 AEREOS

Es el medio de comunicación más rápido, pero esta sujeto a que no sea un gran volúmen el que se va a trasladar y que el producto tenga un margen de utilidad lo suficientemente alto para poder pagar los fletes y aún quede algo de beneficio para el vendedor, hablando de los metales es el caso típico de la Plata que aunque se maneja en bajos volúmenes -- en cambio tiene alto valor comercial.

También utilizamos el servicio aéreo para el envío de muestras de productos al exterior. Generalmente se utiliza el Aeropuerto de la Ciudad de México para el envío de productos al exterior.

### 3.12.4 TELEFONO, TELEX, TELEFAX, CORREO Y OTROS.

Es por demás mencionar la gran utilidad que tiene el "Teléfono" para el establecimiento del contacto entre clientes y vendedores por señalar uno en pocas palabras es un elemento del que no se puede prescindir en la comunicación, pero realizar llamadas a países lejanos y continuamente puede representar un gasto elevado por lo que es necesario contar con los servicios de "Telex" para sustituir las llamadas lo cual representa un ahorro además que la comunicación queda por escrito.

Muchas veces sucede que por ejemplo, para poder realizar el embarque de un mineral de exportación al vapor que lo llevará a su destino, la falta de un documento como una acta de pago de impuesto, copia del permiso de exportación, etc., el producto no puede ser despachado con la consiguiente pérdida del vapor pues el tiempo que se tardaría en recibir el documento faltante nos dejaría sin la posibilidad de efectuar el embarque, es en estas situaciones cuando el contar con una máquina llamada "Telefax" nos resuelve el problema, pues basta con poner en la máquina el documento que se tiene necesidad de transmitir para que en la otra terminal en cuestión de minutos se reciba como si fuera una copia fotostática solucionando de esta manera la falta del documento y evitando igualmente que el material no sea embarcado en el vapor deseado. Desde luego el abusar del uso de este aparato puede representar gastos elevados, por lo que se tratará de usarse en casos necesarios y de extrema urgencia.

Hablando de comunicaciones se cuenta con el tradicional "Correo" el cual nos servirá para el envío de toda clase de comunicaciones escritas que no sean de relativa urgencia, ya que si se tiene necesidad de que ciertos documentos sean entregados prontitud, como lo serían envío de documentos a los clientes en el extranjero para el retiro de los materiales de las aduanas para evitar gastos de almacenaje, existen "agencias particulares" dedicadas al envío de documentos al extranjero que de un día a otro entregan los paquetes en su destino final.

De todos los tipos de servicios de comunicación se tratará de usar los más económicos y seguros dejando para casos extraordinarios la utilización de --



de los medios de comunicación de mayor costo.

### 3.13 COMPANÍAS DE SEGUROS Y FIANZAS

Para comprender bien la función de una Compañía -- Aseguradora comenzaremos explicando lo que es una póliza, que no es otra cosa que un contrato bilateral, sólo que con características especiales, porque solo una de las partes (el asegurado) conoce, las circunstancias particulares del bien que pre--tende o solicita que la otra parte le asegure (Cía de Seguros) ésta, tiene que confiar ampliamente en la información o declaración proporcionada por el asegurado, sobre la cual valorará el riesgo que -- asegura. Por ésta razón, las pólizas de seguros -- son "Contratos de Buena Fé".

El incumplimiento al principio de buena fé, por al guna de las partes contratantes, permite a la otra rescindir el contrato.

En el caso que nos ocupa y que es el seguro de -- transportes de metales, como en todos los tipos de seguro, existen derechos y obligaciones para ambas partes, mismas que deberán cumplirse, a fin de no--incurrir en el incumplimiento del principio de la póliza, como son:

#### OBLIGACIONES DEL ASEGURADO:

- 1.- Declarar a la Compañía de Seguros, clara y -- exactamente, todas las características e import te (s) del (los) embarque (s) que el asegurado haya realizado en el mes inmediato anterior.
- 2.- En el caso de que después de realizada la de--claración del punto anterior, se presentarán -- riesgos que agravarán el riesgo, tales como in terrupciones, trasbordos, cambio de ruta, etc., deberán hacerse del conocimiento de la Cía. de Seguros, inmediatamente después de conocerse.
- 3.- Liquidar en forma oportuna a la Cía. de Segu--ros, la prima generada por cada embarque cu-- bierto.
- 4.- En caso de reclamación de pérdidas o daños cau--sados por cualquiera de los riesgos cubiertos-- en la póliza de seguros, se deberá comprobar -- en forma fehaciente su naturaleza e importe, -- entregando a la Compañía de Seguros, todos los documentos comprobatorios relacionados con el-- caso.

## OBLIGACIONES DE LA COMPAÑIA DE SEGUROS

- 1.- Asegurar a favor del propietario, los bienes - que éste la haya solicitado cubrir, de acuerdo a la declaración previa presentada por el asegurado.
- 2.- Declarar al asegurado, los términos y condiciones previos de una póliza de seguros y no beneficiarse del desconocimiento del asegurado sobre la aplicación de dichos términos y condiciones.
- 3.- Liquidar al asegurado el importe total determinado en caso de siniestro en base a las coberturas de la póliza y a los comprobantes de costos y gastos en que el asegurado haya incurrido.

## TIPOS DE POLIZAS DE SEGURO DEL RAMO DE TRANSPORTES

- \*A) Póliza Abierta de Declaración
  - B) Póliza a Primer Riesgo
  - C) Aviones
  - D) Barcos
- \*A) Garantiza al propietario el aseguramiento de sus bienes en tránsito con o sin previo aviso.

## COBERTURAS DEL SEGURO DE TRANSPORTES

Como todos los tipos de pólizas, nos encontramos - que cuentan con coberturas básicas y otras que pueden ser contratadas mediante convenio expreso con la Compañía de Seguros.

Coberturas Básicas

Transporte Marítimo  
Transporte Terrestre, --  
Aéreo o ambos.

También es importante conocer cuando se contrata - una póliza cuales son los riesgos excluidos que no pueden ser cubiertos.

## COSTO DEL SEGURO DE TRANSPORTES

Según la Compañía Aseguradora con la que se trabaja deberán tener establecidos los porcentajes o -- primas a cobrarse primero por "embarques desde la fábrica del exportador hasta sus diferentes destinos" y por costos adicionales a la prima de seguro como podría ser "por el riesgo de guerra por mencionar solo uno de ellos".

## VALOR PARA EL SEGURO

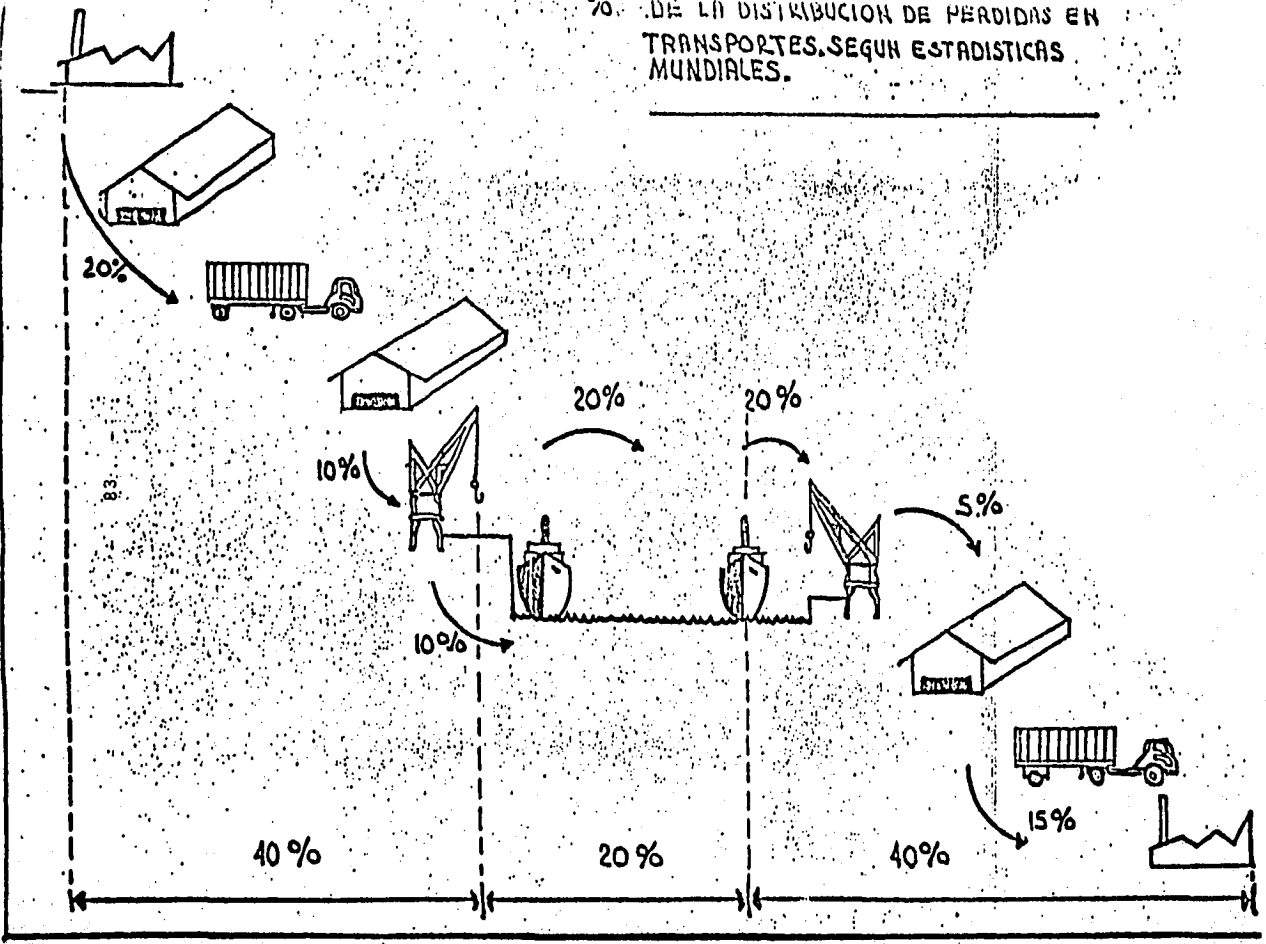
El valor para el seguro lo constituirá en todos -- los casos el precio del embarque documentado con -- una o más facturas más los gastos e impuestos -- inherentes al transporte, tales como fletes y acarreos, sirviendo ésta base tanto para el cobro de las primas como para el pago de las indemnizaciones a que hubiere lugar, sin embargo cuando haya -- lugar a indemnizaciones sobre embarques donde no -- exista la documentación definitiva, la base para -- su valuación será el precio de mercado de los metales en el momento y lugar del siniestro.

Documentación necesaria en caso de reclamación en exportaciones:

- A) Copia de la factura comercial.
- B) Copia del conocimiento de embarque.
- C) Copia del pedimento de exportación.
- D) Copia de la cuenta de gastos del agente aduanal.
- E) Copia de la póliza específica del seguro, o fecha de su reporte para su aseguramiento.
- F) Constancia de descarga del vapor transportador.
- G) Original de certificado de avería, incluyendo sus honorarios.
- H) Copia de la carta de reclamación a los porteadores y contestación de la misma si la hubiera.
- I) Copia del talón de embarque terrestre.

Según el informe anual del Banco de México de 1981, indica que los recursos totales de la Industria -- Aseguradora alcanzaron 85.5 miles de millones de -- pesos al cierre de 1981, lo cual representa un crecimiento real cercano al 3.5 por ciento en el año. Hay que recordar que parte de esos ingresos vienen en las ventas de exportación que se realizan en -- condiciones costos, seguro y flete (C.E.F.) que -- vienen a constituir otra entrada de divisas al país.

70. DE LA DISTRIBUCION DE PERDIDAS EN  
TRANSPORTES. SEGUN ESTADISTICAS  
MUNDIALES.



### 3.14 AGENTES ADUANALES

La necesidad de incrementar nuestro comercio exterior, aunado a las nuevas técnicas en el manejo de las mercancías, la modificación de las disposiciones gubernamentales que controlan nuestras exportaciones e importaciones y de la cada día mayor competencia en el mercado internacional, que además - de precios y calidad requiere "oportunidad" en las entregas, ha motivado la necesidad de acelerar los trámites aduanales, superándose en ello nuestros - agentes aduanales.

Podemos decir que la función básica del Agente - - Aduanal consiste principalmente en manejar prontamente las operaciones de comercio internacional -- que se le encomiendan, procurando que se apliquen -- correctamente los impuestos y derechos que causan -- las mercaderías que se manejan, así como de los -- costos que implican los servicios de carga, descar -- ga, almacenaje, traslado, etc.

Además los Agentes Aduanales proporcionan a los -- importadores y exportadores los siguientes servi -- cios que no son propiamente inherentes al despacho aduanal:

- A) Facilitar a sus cliente bodegas cercanas a la aduana donde operan.
- B) Cubren en forma anticipada, por cuenta de sus clientes, el importe correspondiente a las maniobras, fletes, impuestos, derechos que causen las operaciones que manejan.
- C) Tienen establecidas oficinas en las ciudades - de gran concentración urbanas e industriales - diferentes a las cuales se encuentran las adua -- nas que cubren, en beneficio de sus clientes - quienes pueden acudir a esas oficinas.
- D) Cuentan principalmente en el territorio Norte -- Americano con re-expedidores de carga facili -- tando así el tráfico internacional.
- E) Celebran en sustitución de sus clientes contra -- tos colectivos de trabajo con los Sindicatos - Nacionales de Alijadores que operan en las zo -- nas federales de las aduanas del país.

Cada agencia aduanal establecerá sus tarifas para-

-los servicios que presta que serán diferentes aun en agencias que se encuentren en el mismo puerto o frontera por lo que habrá que realizar una adecuada decisión en cuanto a que agencia aduanal se contratará para el manejo de los productos a exportarse teniendo mucho cuidado en no dejarnos llevar -- por las tarifas más económicas pues en algunas veces estas van acompañadas de mala calidad en el -- servicio.

El agente aduanal en el momento de la recepción de los documentos fiscales para el despacho de los -- productos deberá revisar que estos se encuentren -- en debido orden esta sencilla revisión evitará pago de demoras en el caso de los carros de ferrocarril o no poder subir la mercancía al vapor programado para ello, es decir para realizar el despacho aduanero oportunamente.

A continuación presentaremos los nombres de algunos agentes aduanales en diferentes puertos o fronteras:

Acapulco, Gro.

Carlos Deschamps Hnos. y Cía., S. C.  
Morelos No. 5  
Despachos 3 y 4

Cd. Hidalgo, Chis.

Rosa Mourdant de Cuevas  
2a. Calle Oriente No. 2  
Tel: (91-962) 8-00-11

Cd. Juarez, Chih.

Blanco y Sucesores, S. C.  
16 de Septiembre No. 334 Ote.  
Tel: (91-161) 2-21-14 y 2-36-88

Manuel F. Mora

Edificio Tomás F. Blanco  
Desp. 303 y 313  
Tel: (91-161) 2-01-20, 2-01-21 y 2-09-00

Chetumal, Quintana Roo.

Jorge González Jiménez  
Av. Juarez No. 68

Manzanillo, Col.

Benito Guerrero Herrera  
Niños Héroes No. 700 Bajos  
Tel: (91-333) 2-02-02.

Manzanillo, Col.

Concepción Rivera de Ruiseco  
Carrillo Puerto y Constitución  
Tel: (91-333) 2-10-06

Trafman, S. C.

Juarez No. 107 2° Piso  
Tel: (91-333) 3-13-78

Matamoros, Tamps.

Despachos y Servicios Aduanales, S. C.  
Av. Alvaro Obregón No. 12-202 Col. Jardín  
Tel: (91-891) 3-44-30

Pablo Pérez Treviño  
Apartado Postal No. 208

México, D. F.

Palazuelos Hnos., S. A.  
Edificio Agentes Aduanales. Local No. 18  
Aeropuerto Internacional de la Cd. de México

Nuevo Laredo, Tamps.

Despachos Castañeda  
González No. 3814  
Tel: (91-871) 2-05-69 y 2-20-36

José Luis Colina y Cía., S. C.  
Arteaga No. 3604 Altos Desp. No. 3  
Tel: (91-871) 2-40-30 y 2-47-81

Isauro Esquivel Torres  
Arteaga No. 3604 Altos  
Tel: 991-871) 2-09-55

Miguel Barrenechea y Cía., S. C.  
Arteaga No. 3616  
Apdo. Postal No. 141  
Tel: (91-871) 2-09-52 y 2-09-72

Roberto de León  
Pino Suarez No. 3322 Depto. No. 4  
Apdo. Postal No. 9

Villasana y Cía., S. C.  
Riva Palacio No. 1002 Nte.  
Tel: (91-871) 2-02-24 y 2-02-27

Tampico, Tamps.

Agencia Aduanal América  
Tel: (91-121) 2-20-76 y 2-41-60

Tampico, Tamps.

Despachos y Servicios Aduanales, S. C.  
Olmo 105 Nte. Edificio Solimar 206  
Tel: (91-121) 2-20-48, 2-24-16 y 2-25-72

Diego Alonso Hinojosa  
Díaz Mirón No. 274 Pte. Altos  
Tel: (91-121) 2-17-90 y 2-34-43

Sonia Prieto Flores  
Edificio Luz  
Despachos 506 y 507

Villasana y Cía., S. C.  
Edificio Luz  
Despachos 204 y 207

Veracruz, Ver.

Deschamps Hnos. y Cía., S. C.  
Benito Juarez No. 231

Lado Americano

El Paso, Texas

B. M. Brown & Associates Inc.  
P.O. Box 10037 6930 Market Street 79991

Rudolph Miles & Sons Inc.  
800 South' Santa Fe St. 79940  
P.O. Box 45  
Tel: (95-915) 5-32-44-55 y 5-33-36-36

Laredo, Texas

Sr. Juan Leal  
P.O. Box 909  
Tel: (95-512) 7-23-49-13

### 3.15 LABORATORIOS EXTERNOS (TERCEROS)

En las operaciones comerciales de metales y minerales en ocasiones se presentan diferencias de los análisis del producto obtenidos por el vendedor -- con los del cliente, diferencias que son importantes cuando el precio del producto que se esta negociando esta en base a los contenidos de metales y más aun, cuando se trata de contenidos de Oro, Plata y Cobre cuyos precios son elevados y una pequeña diferencia puede equivaler a fuertes cantidades de dinero, es aquí cuando se recurre a los servicios de un laboratorio ajeno a las dos partes que en ocasiones se le denomina "tercero" este deberá



ser elegido por acuerdo entre las partes y sus resultados de los análisis serán considerados como finales para con estos realizar el cierre de la operación.

Entre los servicios que prestan estos laboratorios tenemos los siguientes; ensayos, análisis químicos e instrumentales, representantes y terceros de remitentes de minerales naturales y concentrados, -- representación en pesos, muestreos, humedad y comparación. Como ejemplo de ellos esta "Ledoux and Company" con oficinas en Cananea, Son., Manzanillo, Col., México, D. F., San Luis Potosí, S.L.P., Tampico, Tamps., Torreón, Coah., y los Estados Unidos

#### IV. FACTORES QUE INTERVIENEN EN LA FIJACION DEL PRECIO DE VENTA DE UN PRODUCTO

##### 4.1 COSTO DE PRODUCCION

El industrial compra materia prima, misma que va a transformar en un artículo diferente dispuesto para venta. Todas esas operaciones que realiza el industrial, en la manufactura de la materia prima hasta obtener otro producto, un punto de vista elemental el objetivo de este tema, los elementos que integran un costo de producción.

La palabra costo puede significar la suma de esfuerzos y recursos que se han invertido para producir algo útil. El costo de fabricación sirve para determinar el valor de elaboración de los productos terminados, de los que están en proceso de transformación y de los vendidos.

El costo de producción representa todas las operaciones realizadas desde la adquisición de la materia prima, hasta su transformación en artículo de consumo o de servicio, integrado por tres elementos o factores que a continuación presentamos;

A) MATERIA PRIMA.- Es el elemento que se convierte en un artículo de consumo o de servicio. A la materia prima, cuando se le puede identificar por su monto y o tangibilidad en un artículo, se le conoce como "materia prima directa", excepto cuando su apreciación en el artículo producido se dificulta, o su valor no justifica un procedimiento laborioso y en ocasiones demasiado costoso, para precisarla en el artículo.

B) MANO DE OBRA.- Es el esfuerzo humano necesario para la transformación de la materia prima. También se le conoce con los siguientes nombres: "sueldos y salarios", "sueldos y salarios devengados", "trabajo", "costo del trabajo", "labor", etc., cuando la mano de obra se puede precisar, en cuanto a su monto, en la unidad producida; se le conoce como "mano de obra directa". Se puede concluir que cuando es factible cuantificar los dos elementos anteriores en la unidad producida, son elementos "directos" del costo, precisamente porque su aplicación es específica.

C) GASTOS INDIRECTOS DE PRODUCCION.- Son los elementos necesarios, accesorios para la transformación de la materia prima, además de la mano de obra directa, como son: el lugar donde se trabaja, el equipo, las herramientas, la luz y fuerza, etc.

Los tres elementos anteriores son importantes e indispensables para la elaboración de un artículo de consumo o de servicio, y su cuantificación se hace por medio de un denominador llamado moneda. Por lo tanto el "costo de producción", está formado por la materia prima directa, los sueldos y salarios directos, y los gastos indirectos.

#### 4.1.1 COSTO UNITARIO DE PRODUCCION

Se conoce como "costo unitario" al valor de un artículo en particular. Los objetivos de la determinación del costo unitario son principalmente los siguientes:

- Valuar los inventarios de productos terminados y en proceso.
- Conocer el costo de producción de los artículos vendidos.
- Tener base de cálculo en la fijación de precios de venta, y así poder determinar el margen de utilidad probable. Considerámos este el punto más importante del costo unitario.

En términos generales el conocimiento del costo unitario es esencial para el empresario, pues sobre él descansan los planes de operación de la empresa y de que esta llegue a ser rentable o un buen negocio, además de que es de donde se desprende la gran gama de tomas de decisiones, como pueden ser la reducción del costo, control de gastos, etc.

En la producción de metales como por ejemplo; oro, plata, plomo, zinc, antimonio entre otros la principal materia prima son los concentrados o minerales que proveen los mineros o remitentes, los cuales para determinar su valor se tendrán que muestrear o analizar los contenidos de oro, plata, plomo (contenidos en los concentrados) a través de éstos fijar el valor del lote entregado. Siendo este el primer paso a seguir en la integración del costo de producción de los metales.

## 4.2 COSTO DE MERCADO (COMERCIALIZACION)

Está integrado por las operaciones comprendidas, desde que el producto se ha terminado (el metal en forma de lingote o block), almacenado, controlado, ponerlo en manos del consumidor hasta obtener el ingreso respectivo.

Es decir, el producto terminado, necesita una inversión adicional para hacerlo llegar al cliente que lo demande, y que se ingrese en la caja de la compañía productora o se deposite en el banco el importe de la venta, todo ello lo engloba el "costo de mercado", mismo que comúnmente se controla por medio de las cuentas llamadas "gastos de venta", "gastos de administración", y "gastos financieros", referentes a la comercialización como son los que a continuación detallamos.

### 4.2.1 EMPAQUE

El empaque de la mercancía representa la protección física y la presentación de las mercancías hasta el punto final de destino.

Enfocandose al caso de los metales puede decirse que pocos son los que necesitan empaque como serían el Oxido de Cadmio que utiliza tambores por ser su presentación física en polvo, el cadmio que por lo pequeño de sus piezas, esferas o barras, requieren cajas de madera y el Bismuto para el que se emplearan cajas de madera para las barras que no son muy grandes por lo que son fáciles de quebrarse y las agujas para las que se requieren tambores por señalar los principales, quedandonos, por mencionar el oro, la plata, el plomo, el zinc y el cobre que aunque tampoco son muchos productos por el número, sí representan una gran cantidad por el volumen que se exporta, estos utilizarán por lo general nada más el "embalaje" como el fleje metálico y tarimas de madera unicamente los dos primeros productos.

Lo anterior desde el punto de vista reducción de costo es muy importante, pues como es sabido, los cargos por fletes de transporte se fijan en base tanto al volumen, como al "peso bruto" (gross weight) de las mercancías o sea el peso de cada unidad de producto más el empaque, envase y/o embalaje. De aquí se desprende que un envase de poco peso y reducido volumen será aconsejable, sin llegar al extremo de que esto se haga sacrificando la seguridad del material.

Las reclamaciones de roturas, pérdidas del producto, producen gastos adicionales en sus costos. -- Por lo cual, es más conveniente aplicar estos posibles gastos al costo de los empaques que le den seguridad, protección, menos pagos de primas de seguros y, sobre todo, evitar molestias a los clientes dandoles mayor garantía y tranquilidad.

#### 4.2.2 FLETES

El flete es la cuota o tarifa que una línea de -- transporte cobra por trasladar una mercancía desde el punto de carga hasta su punto de descarga o destino final, el cual se fijará en base al volumen y peso del producto.

Es oportuno diferenciar lo que se entiende por "pe so neto, tara y peso bruto":

- A) EL PESO NETO (NET WEIGHT) será el peso de la - mercancía por unidad o total de unidades sin - considerar el peso extra por empaques, envases y embalajes.
- B) LA TARA (TARE) será el peso de los empaques, - envases y/o embalajes sin el material.
- C) PESO BRUTO (GROSS WEIGHT) será el peso total - de la suma del peso neto y la tara suma sobre- la que se fijará el flete a cobrarse.

El flete es un punto muy importante a considerar - en la fijación del precio de un producto, por lo - que habrá que seleccionar los más económicos y -- apropiados para el movimiento de los productos con el fin de hacer más atractivos y competitivos nuestros precios, además de que dentro de los gastos - de mercado representa el factor más oneroso.

Por lo anterior, es indispensable estar al pendien te constantemente de las tarifas de fletes terres tres, aéreos y/o marítimos, ya que el no conside rar cualquier incremento en alguno de ellos puede mermar considerablemente el margen de utilidad de terminado originalmente para nuestras ventas.

Los **departamentos** de tráfico de las compañías ex-- portadoras serán los encargados de mantener actualizadas dichas tarifas para que el departamento de ventas fije optimanente sus precios de venta.

A continuación damos algunos ejemplos de la compo sición de los diferentes tipos de fletes:

A) FLETE MARITIMO (OCEAN FREIGHT)

<u>PESQ</u>	<u>NETO</u>	<u>PESO</u>	<u>BRUTO</u>	
99,993	KGS.	100,181	KGS.	
		US \$ 57.00	X 1000 KGS.....	US \$ 5,710.32
		18.4%	REGARGO X COMBUSTIBLE..	US \$ 1,050.70
			SUMA	\$ 6,761.02
		17%	CONGESTIONAMIENTO.....	US \$ 970.75
			TOTALUS	\$ 7,731.77
				=====

B) FLETE DE FERROCARRIL:

La cuota se fija de acuerdo al valor declarado por tonelada, ejemplo:

VALOR POR TONELADA \$11,268.18 M.N.  
 CUOTA \$375.85 MONEDA NACIONAL/TONELADA

			PESO DOCUMENTADO		
<u>C</u>	<u>U</u>	<u>O</u>	<u>T</u>	<u>A</u>	
\$375.85	M.N.	X	<u>KGS.</u>	<u>NETO</u>	<u>COSTO</u>
			66,500	=	\$24,994.03 M.N.

En el caso del flete de ferrocarril se considera - peso neto documentado, al peso neto del producto - más el peso de los empaques, embalajes y/o envases, y al peso bruto la suma del primero más la tara -- marcada en el carro de ferrocarril o peso de este.

C) FLETE AEREO (AIR FREIGHT)

Al igual que en los dos anteriores casos el flete-aéreo se hará en base al peso bruto y volumen de - la mercancía. En este caso debemos hacer notar -- que los fletes aéreos son los más elevados en costo por lo que solo se deberán utilizar estos servicios, como ya hemos mencionado en otros temas, cuando el volumen del producto a trasladar no sea muy - - grande y el valor comercial de este tenga un margen suficiente de utilidad para que permita usarlo sin mermar las ganancias de la venta, como sería - el clásico ejemplo de la plata.

D) FLETE DE AUTOTRANSPORTE

Por lo general los fletes de autotransporte (camiones, trailers, etc.) se fijan por camión completo, aunque el que contrate los servicios, no utilice - el transporte en el total de su capacidad pagando - lo que se conoce comunmente como "flete falso", -- ejemplo de un tarifa de autotransporte:

T A R I F A

Por camión de 10 Ton.:	US DLS 250.00
Por trailer de 20 Ton.:	US DLS 480.00
Carga voluminosa por camión:	Se cobrará las cuotas mínimas de 10 Tons.
Carga voluminosa por trailer:	Se cobrará las cuotas mínimas de 20 Tons.
En partidas menores de 1 a -- 500 kilos:	Se cobrará mínimo 1/2 Ton.
En partidas mayores de 501 a- 1000 kilos:	Se cobrará Mínimo 1 Ton.

4.2.3 CUOTAS DEL SEGURO DE TRANSPORTE

Al igual que los puntos anteriores tratados en este capítulo, resulta importante para el elemento humano del departamento de ventas-exportación el conocimiento de las cuotas de seguro o dicho de otra manera del costo del seguro de los productos a exportarse para tenerlos presentes en el momento de la elaboración de cotizaciones a sus clientes - sobre todo cuando se hacen en términos costo, seguro y flete (cost, insurance and freight).

Es necesario recordar que los ingresos al país por concepto de cobro de primas de seguro representan una entrada más de divisas, por lo que es conveniente tratar de realizar ventas al exterior en condiciones CIF (costo, seguro y flete). Para lograr este propósito las empresas exportadoras y a la vez hacer más atractivas sus cotizaciones, pueden realizar contratos con la compañía de seguros que se determine trabajar, donde sea esta compañía la encargada de asegurar todos los productos de la empresa obteniendo con esto primas más reducidas y competitivas.

A través de los siguientes ejemplos trataremos de dar una idea de como se forman los costos de seguros, haciendo la aclaración de que se trata de costos ficticios:

COSTOS DEL SEGURO DE TRANSPORTES

Embârques desde y/o hasta puntos de la República Mexicana . . . . . o.005%

### COSTOS DEL SEGURO DE TRANSPORTES

Embarques desde y/o hasta E.E.U.U. . . . .	0.010%
Embarques desde y/o hasta Canadá . . . . .	0.050%
Embarques desde y/o hasta Europa y Sudamérica . . . . .	0.075%
Embarques desde y/o hasta Centro América . . . . .	0.050%
Embarques desde y/o hasta Asia . . . . .	0.090%
Embarques desde y/o hasta Austria y Africa . . . . .	0.150%

### COSTOS ADICIONALES

- Por cada 30 días o fracción de  
estadía la cuota es . . . . . 0.02 %
- Por riesgo de guerra la cuota es . . . 0.0225%
- Por embarques a granel se carga-  
rá un recargo a la cuota corres-  
pondiente de . . . . . 13 %
- Para embarques sobre cubierta --  
habrá un recargo a la cuota co--  
respondiente de . . . . . 75 %
- Por interrupciones en el tranpor  
te, habrá un recargo a la cuota-  
original de . . . . . 10 %
- Así mismo, el asegurado pagará -  
impuesto federal de seguros que-  
rija en la fecha en que se expi-  
da la póliza, o sea . . . . . 15%(IVA)

Con el fin de lograr un mayor entendimiento a con-  
tinuación damos un ejemplo de embarque con las si-  
guientes características:

#### ANTECEDENTES

Material a embarcar:	Plomo en Lingotes
Desde Monterrey, N.L., hasta:	Le Habre Francia
Medio de conducción:	Terrestre y Marítimo
Estadía en Tampico:	45 Días
Condiciones de embarque- en el buque:	Sobre Cubierta



Riesgos adicionales a cubrir:	Guerra
Valor del embarque:	600,000.00

CALCULO DEL COSTO DEL SEGURO

600,000.00 de Monterrey a Tampico a la cuota de -  
0.005% 30.00

Cuota básica de Tampico a -  
Le Havre Francia 0.075 %

Cuota por estadía 0.04 %

Cuota del riesgo de guerra 0.0225%

SUB-TOTAL 0.1375%

Recargo por ser embarcado  
sobre cubierta 0.0275%

0.1650%

600,000.00 X 0.1650% (CUOTA FINAL)

PRIMA NETA: 990.00

MAS 15% IVA: 148.50

PRIMA TOTAL: 1138.50

=====

4.2.4. PORCENTAJE DE PAGO DE COMISIONES

El porcentaje del pago de comisiones a los representantes de las compañías exportadoras fuera del país, es otro de los factores que forman parte de una cotización este porcentaje, previo acuerdo en un contrato con el representante puede ser dependiendo del valor del producto desde un 0.5% hasta un 2.5% sobre el valor F.O.B. (Free on Board) - puerto ó frontera que es la práctica común y no sobre el costo y flete (C AND F) ni sobre el costo seguro y flete (C.I.F.) pues además que se elevaría la comisión a pagarse estas dos cotizaciones incluyen gastos como son el flete y el seguro de los cuales no se obtendrá ninguna ganancia.

Como lo más común es que el pago de comisiones en el exterior se haga en dólares y debido al control de cambios existente en el país los exportadores se pueden apoyar en las "reglas generales para el control de cambio" emitidas por la Secretaría de Hacienda y Crédito Público en el Diario Oficial de la Federación del 14 de septiembre de 1982, en donde en su capítulo III; exportaciones, regla vigésima

octava dice:

"La Secretaría de Comercio, previo dictamen del -- Instituto Mexicano de Comercio Exterior, dará a co-- nocer al Banco de México, el porcentaje o monto -- adicional de divisas que se podrán adquirir por -- concepto de gastos asociados a la exportación (fle-- tes, seguros, bodegas, carga, descarga, "comisio-- nes", gastos de corretaje, embalaje y otros), cuan-- do se demuestre que involucran costos en divisas."

Explicaremos a través del siguiente ejemplo la for-- ma en que debe calcularse la comisión del represen-- tante en el momento de elaborar una oferta o coti-- zación:

Costo del material puesto en la-- Planta	:	500.00	DLRS/TM
Gastos de flete, seguro y gas-- tos aduanales, de la Planta al-- Puerto o Frontera	:	<u>15.00</u>	DLRS/TM
		515.00	DLRS/TM
Comisión del representante	:	<u>X 2%</u>	DLRS/TM
		<u>10.30</u>	DLRS/TM
Total F.O.B. Puerto o Frontera-- mexicana incluyendo comisión	:	525.30	DLRS/TM
		=====	

#### 4.3 PRECIO DE VENTA

Una vez que hemos agrupado todos los costos y gas-- tos de un producto, como los mencionados en los -- puntos anteriores, estamos en condiciones de fijar nuestro precio de venta, este precio puede fijarse en diferentes condiciones como; L.A.B. planta, -- F.O.B. puerto o frontera, C AND F, C.I.F., etc., -- los cuales detallaremos más adelante para su mejor comprensión.

##### 4.3.1 PLAZOS DE PAGO

Existen diversos plazos de pago que a criterio del exportador consederá al comprador de acuerdo a las circunstancias y competencia del mercado. Desde -- luego lo óptimo sería obtener todas las ventas en-- condiciones de pago a la vista contra documentos -- comerciales, no partimos del pago anticipado, por-- que es muy difícil que en negociaciones de comer-- cio exterior se efectúen.

Continuaremos con el plazo de 30 días a partir de--

-la fecha de factura o conocimiento de embarque -- (bill of lading) en los cuales dependiendo de la importancia del cliente se pueden excluir intereses sobre los 30 días. Luego seguirían los plazos de 60, 90 y 120 días en los que sí debemos ya considerar una tasa anual de interés para cargarlos sobre el precio, de 150 y 180 días también deberán cargarseles cierto porcentaje de intereses. El -- plazo podrá ir aumentando de acuerdo al interés -- que tengamos por obtener la venta y como ya mencionamos anteriormente por la competencia existente -- en el mercado. Nuestro punto de vista es de no -- dar plazos mayores a 120 días por no considerarlos sanos en cuanto a disponibilidad de efectivo por -- la empresa exportadora recordando que su principal función es la de vendedora y no financiadora.

#### 4.3.2 CONDICIONES COMERCIALES DE VENTA MAS USUALES

En comercio exterior son aplicadas múltiples fórmulas contractuales para fijar las condiciones de -- transferencia de las mercancías negociadas y establecer las obligaciones y derechos que competen -- al exportador y al importador. Por ello, es aconsejable que tanto importadores como exportadores -- estipulen claramente las cláusulas que regirán en sus contratos y motivo por el que queremos dar una explicación sobre las condiciones comerciales más -- usuales.

##### 4.3.2.1 EX WORKS ("EX-FABRICA", "EX-ALMACEN", "EX-MINA". - ETC.)

Se refiere a que el vendedor deberá entregar la -- mercancía a disposición del comprador dentro del -- plazo estipulado en el contrato, en el lugar acordado o previsto usualmente para ser cargado en los vehículos que suministre el comprador.

Asumir cuantos riesgos puede correr la mercancía y todos los gastos a su cargo hasta el momento de su entrega al comprador, dentro de los términos previstos en el contrato.

A solicitud del comprador y a costa y riesgo de -- éste, prestar la colaboración necesaria para obtener los documentos expedidos en el país de entrega y/o de origen, los cuales podrán ser necesarios para la exportación y/o importación.

4.3.2.2 FOR - FOT  
(FREE ON RAILROAD - FREE ON TRUCK)

FOR - Libre sobre el vagón de ferrocarril; punto de partida convenido. FOT - Libre en el camión; punto de partida convenido.

Se refiere a que el vendedor deberá entregar la mercancía cuyo cargamento requiera un vagón o camión completo cuyo peso permita beneficiarse de las tarifas aplicables a ese tipo de transporte, el vendedor deberá conseguir a su debido tiempo un vagón o camión y cargarla mercancía por su cuenta en la fecha o plazo convenido, en el caso de tratarse de un envío inferior - menos de un vagón o camión o el peso necesario para beneficiarse de esta clase de tarifas, la mercancía deberá ser colocada en manos del ferrocarril o empresa de transporte en la fecha o plazo convenido.

Asumir cuantos gastos cause la mercancía y todos los riesgos que la misma puede correr hasta el momento en que el vagón o camión en el cual ha sido cargada sea entregado a los ferrocarriles o línea de transporte, o hasta el momento en que la mercancía sea entregada al cuidado de ferrocarriles o empresa de transporte.

A solicitud del comprador y a costa y riesgo de éste, prestarle la colaboración necesaria para obtener los documentos expedidos en el país de despacho y/o de origen, los cuales podrá necesitar para la exportación y/o la importación.

Además el comprador deberá asumir los derechos e impuestos exigidos por la exportación.

4.3.2.3 F.A.S.  
(FREE ALONG SIDE)

F.A.S. - Libre al costado del barco; puerto de embarque convenido.

Se refiere a que el vendedor deberá colocar la mercancía en el muelle, en el lugar indicado por el comprador y de acuerdo a la fecha de arribo del navío y la fecha de entrega de la mercancía al barco indicadas por éste último.

Asumir todos los gastos causados por la mercancía y los riesgos que la misma puede correr hasta que haya sido entregada efectivamente en el muelle del puerto convenido, así mismo suministrar por su cuenta los documentos que certifiquen la entrega de la mercancía en el muelle y al lado del barco -

-convenido.

A solicitud del comprador y a costa y riesgo de éste, prestar la colaboración necesaria para obtener la licencia de exportación y todos los documentos entregados en el país de despacho y/o de origen (exceptuando el conocimiento y/o los papeles consulares), posiblemente necesarios para la importación de la mercancía en el país de destino.

4.3.2.4 F.O.B.  
(FREE ON BOARD)

FOB - Libre a bordo - puerto de embarque convenido. En algunos países de habla hispana, particularmente las publicaciones oficiales, se emplean las iniciales correspondientes a "Libre a Bordo", o sea, L.A.B.

Se refiere a que el vendedor deberá colocar la mercancía a bordo del barco designado por el comprador, en el puerto de embarque convenido, en la fecha y plazo acordados.

Asumir todos los gastos y riesgos que pueda causar la mercancía hasta el momento en que haya pasado efectivamente a bordo del barco en el puerto de embarque convenido e incluyendo todos los derechos, impuestos exigibles por y durante la exportación, lo mismo obtener por su cuenta y riesgo la licencia de exportación o cualquier otra autorización gubernamental necesaria para el envío de la mercancía.

A solicitud del comprador y por cuenta y riesgo de éste, obtener el conocimiento de embarque y todos los documentos necesarios para la importación de la mercancía en el país de destino.

4.3.2.5 C AND F  
(COST AND FREIGHT)

C AND F - Costo y flete, puerto de destino convenido.

Se refiere a que el vendedor deberá: concluir por su cuenta, en las condiciones usuales, un contrato para el transporte de la mercancía por la ruta acostumbrada hasta el puerto de destino convenido, por un barco marítimo (excluyendo los veleros) del tipo normalmente utilizado para el transporte de mercancías del género contemplado en el contrato. Además pagar el flete y una vez recibida la mercancía en el puerto de desembarque convenido el comprador deberá asumir los gastos de descargue.

(Nota: Si la mercancía es vendida "C and F Landed" los gastos de descarga y de puesta en el muelle -- son por cuenta del vendedor).

Del mismo modo el vendedor deberá cargar por su -- cuenta la mercancía a bordo del buque en el puerto de embarque en la fecha y tiempo convenido.

Asumir cuantos riesgos pueda correr la mercancía - hasta el momento en que haya pasado a bordo del -- barco en el puerto de embarque.

Obtener por su cuenta y riesgo la licencia de ex-- portación o cualquier otra autorización gubernamen-- tal necesaria para la exportación y suministrar al comprador sin demora y por su cuenta, un conoci-- miento limpio negociable para el puerto de desti-- no convenido, lo mismo que la factura de la mercan-- cía despachada. Ese conocimiento debe contemplar-- la entrega a la orden del comprador o de su repre-- sentante o apoderado por endoso o por cualquier -- otro sistema, certificando además que la mercancía fue puesta a bordo.

(Nota: Un conocimiento limpio es el que no contie-- ne cláusulas sobre-añadidas que constaten expre-- samente el estado defectuoso de la mercancía o del empaque).

Asumir cuantos derechos de impuestos deba pagar la mercancía hasta su embarque, inclusive las tasas o cargas exigibles por o durante la exportación.

Por último a solicitud del comprador y por su cuen-- ta y riesgo, prestar la colaboración necesaria para obtener los documentos entregados en el país de embarque y/o de origen y que sean, necesarios para la importación de la mercancía en el país de des-- tino.

#### 4.3.2.6 C.I.F. (COST, INSURANCE AND FREIGHT)

CIF - Costo, seguro, flete, puerto de destino con-- venido.

Se refiere a que el vendedor deberá: Celebrar por su cuenta y en las condiciones usuales un contrato para el transporte de la mercancía por la ruta - - acostumbrada hasta el puerto de destino por un bar-- co marítimo (excluyendo los veleros) del tipo nor-- malmente utilizado, además pagar el flete, gasto -- que podrá ser recaudado por las líneas regulares -- de navegación en el momento de la carga en el puer-- to embarque. Por otra parte el comprador asumirá-- los costos y gastos incurridos por la mercancía du-- rante el transporte por mar hasta su llegada al --

-puerto de destino (excepto el flete y seguro marítimo).

Siguiendo con los deberes del vendedor éste, obtendrá por su cuenta y riesgo la licencia de exportación o cualquier otra autorización gubernamental-necesaria para la exportación de la mercancía. Su-  
ministrará por su cuenta y en forma transmisible, -- una póliza de seguro marítimo contra los riesgos-  
de transporte a que dé lugar el contrato.

El seguro deberá celebrarse con un asegurador o -- una compañía de seguros de buena reputación y debe-  
rá cubrir el precio aumentado en un 10%. Cuando - sea posible el seguro deberá hacerse en la moneda-  
utilizada en el contrato.

Suministrar sin demora al comprador, y por su cuenta, un conocimiento neto negociable para el puerto de destino convenido, lo mismo que la factura de la mercancía despachada y la póliza de seguro. El conocimiento deberá referirse a la mercancía vendida, estar fechado en el plazo estipulado para el - embarque y proveer por endoso y otro medio la entrega a la orden del comprador o de su representante. Asimismo, tal documento deberá ser el juego - completo de un conocimiento "a bordo" debidamente-  
anotado por la compañía de navegación. Asumir todos los derechos y tasas que debe pagar la mercancía hasta su embarque, inclusive los impuestos o - cargas exigibles cuando o durante la exportación, - lo mismo que los gastos por cualquier formalidad - que deba llenarse para cargarla a bordo.

A solicitud del comprador y por cuenta y riesgo de éste último, prestar la colaboración necesaria para obtener los documentos que se entregan en el país de embarque y/o de origen y que pueden ser necesarios para la importación de la mercancía al país de destino.

#### 4.4 COTIZACIONES INTERNACIONALES DE LOS METALES.

Además de los costos de producción, gastos de mercado, etc., que sirven de base para determinar los precios de venta según el producto de que se trate, existen cotizaciones internacionales que se establecen de acuerdo a la oferta y demanda existente en el mercado para los diferentes metales, cotizaciones que servirán tanto a los vendedores como a los compradores para cerrar sus operaciones. Dichos precios están fijados en condiciones entregado a destino (C.I.F.) por lo que cuando se usen - éstos de base, los costos y gastos que pueda tener

-un producto no influirán para aumentar o disminuir el precio.

Habrán ocasiones que las cotizaciones estén muy por arriba de los costos y gastos, otras en que estén a la par y también otras en que los costos y gastos estén muy por arriba de las cotizaciones, debido a lo anterior será muy importante que vendedores y compradores estén bien informados de las tendencias de las cotizaciones internacionales.

#### 4.4.1 DIFERENTES COTIZACIONES SEGUN LOS PRODUCTOS.

A continuación señalaremos las cotizaciones más comunes y usadas en las transacciones comerciales de los metales:

ORO (GOLD)	COMEX HANDY + HARMAN LONDON
PLATA (SILVER)	COMEX HANDY + HARMAN LONDON SPOT
PLOMO (LEAD)	LME CASH MW US PRODUCER
ZINC (ZINC)	EUROPAN PRODUCER PRICE (EPP) LME CASH MW US HG
ANTIMONIO (ANTIMONY)	ANTIMONY IN ALLOY MW NY DEALER
BISMUTO (BISMUTH)	US PRODUCER MW NY DEALER
CADMIO (CADMIUM)	US PRODUCER MW NY DEALER
COBRE (COPPER)	COMEX LME MW US

NOTA: Mencionamos unicamente los principales "metales y "metales menores" producidos en México



#### 4.4.2 REVISTAS ESPECIALIZADAS EN LA PUBLICACION DE COTIZACIONES INTERNACIONALES.

Existen revistas especializadas en la publicación de precios internacionales de los diferentes productos metálicos que llegan a recibir el carácter de oficiales. Publicaciones que salen semanalmente, donde aparecen las posiciones diarias de las cotizaciones de los metales de la semana anterior a la fecha de publicación, además de comentarios sobre situaciones comerciales, productivas, gubernamentales, etc., más sobresalientes que rodean a cada uno de los metales que permiten tener una visión e idea más amplia de los productos que negociamos.

Estas revistas ofrecen suscripciones anuales que son sumamente importantes obtener. Para hacer notar aún más lo indispensables que son pondremos como ejemplo los contratos que se celebran a largo plazo en donde las cláusulas relacionadas al precio pueden mencionar lo siguiente: "precio", el precio promedio del mes de diciembre publicado en el Metals Week para plomo, "Mw Us Producer", debiendo recurrir para mayor seguridad y evitar errores a las propias revistas.

Entre las publicaciones más importantes y usadas para el establecimiento de precios tenemos las siguientes:

**METALS WEEK** : Publicación semanal por McGraw-Hill Inc., 1221 Avenue of The Americas, New York, N.Y. 10020. Suscripciones de 397.00 dólares M.A. por año en los US, Canadá y México y 447.00 dólares M.A. para otros países. También proporciona información por telex o cable. Para información sobre suscripciones en general dirigirse a : Marguerite Standford 1221 Avenue of The Americas New York, N.Y. 10020, teléfono-212-997-6126, telex: 12-7960 -- McGraw Hill NYK, Cable: McGraw-Hill NYK.

**METAL BULLETIN:** Publicación semanal por Metal Bulletin P.L.C. para información sobre suscripciones: oficinas editoriales UK 45/46 Lower Marsh, London Se1 7RG Tel: 01-633-0525, telex: 917706

Cables: Metal Bul London Se1. -  
Fuera de horas de oficina Tel:-  
01-261-1439. Oficinas editoria  
les USA: Metal Bulletin Inc. --  
708 3RD Ave., New York, NY --  
10017. Tel: 9212) 490-0791, --  
telex: 640213 y 640867. Subs--  
cripción anual 312.00 dólares -  
M.A. para fuera de Inglaterra.  
Miembro de "Audit Buream of - -  
Circulations".

## DOCUMENTOS, PERMISOS, REGISTROS, TERMINOS, EQUIVALENCIAS Y MEDIDAS MAS COMUNES EN UNA EXPORTACION.

Creemos que debido al uso y manejo cotidiano de -- los documentos relacionados con las exportaciones -- pudiera llegar a olvidarse la importancia y valor -- que estos tienen, para resaltar lo mencionado ante -- riormente, basta con recordar la función primor -- dial que desempeñan los documentos en las negocia -- ciones comerciales como lo serían las realizadas -- con cartas de crédito, donde ante la imposibilidad de constatar personalmente si las mercancías cum -- plen todos los requisitos se recurrirá a checarlo -- todo en base a los papeles que amparen dichas mer -- cancias y si estos cumplen con lo solicitado por -- el comprador se procederá a hacer el pago corres -- pondiente, en caso contrario se rechazarán hasta -- que cumplan lo requerido.

Es por lo anterior, que dedicamos este capítulo a -- detallar los principales documentos que intervie -- nen en una exportación en orden cronológico de ela -- boración.

### 5.1 PEDIDO DEL COMPRADOR

Una vez que las dos partes de las transacciones -- comerciales hayan llegado a un acuerdo en cuanto a -- precio, tipo de producto, forma de pago, etc., -- ambas partes deberan formalizar la operación por -- escrito en hojas membretado y debidamente firmados -- el comprador enviará al vendedor un pedido que de -- berá mencionar entre otros puntos los siguientes, -- a manera de evitar malos entendidos que puedan -- afectar las operaciones y relaciones comerciales:

- A) Preferentemente el pedido deberá ser en hojas -- membretadas de la compañía compradora y llevar -- algun número de referencia,
- B) Mencionar el nombre del proveedor,
- C) Mencionar el nombre completo del comprador,
- E) Mencionar el nombre completo del del consigna -- tario de la mercancía en caso de que este sea -- diferente al comprador,
- F) Mencionar las condiciones del seguro,
- G) Condiciones del pago,
- H) Documentos requeridos para la importación de -- la mercancía en el país de destino,

NOMBRE O RAZON SOCIAL

LOGOTIPO

ORDER No.

DATE:

SUPPLIER:  
PROVEEDOR:

MARKS  
MARCAS

BUYER:  
COMPRADOR:

CONSIGN TO:  
CONSIGNAR A:

INSURANCE:  
SEGURO:

TERMS:  
CONDICIONES:

DOCUMENTS:  
DOCUMENTOS:

CONSULAR DECLARATION:  
DECLARACION CONSULAR:

QUANTITY CANTIDAD	ARTICLE ARTICULO	PRICE PRECIO	VALUE VALOR
			SIGNED FIRMA

- I) Mencionar si debe haber alguna declaración consular,
- J) Mencionar la cantidad solicitada,
- K) Breve descripción del artículo y si es posible hacer mención a alguna especificación mundialmente reconocida,
- L) Mencionar el precio por unidad y valor total del producto,
- M) Mencionar fecha deseada de embarque,
- N) Llevar la firma de la persona que represente a la compañía compradora.

Algunas compañías acostumbran anexar al pedido sus instrucciones de embarque.

## 5.2 CONTRATO DEL VENDEDOR

Inmediatamente de haber recibido el vendedor el pedido del comprador y haber revisado que el contenido de este sea exactamente lo acordado, el primero procederá a elaborar el contrato de compra-venta para formalizar a un más la operación.

Entre los puntos más usuales fijados en un contrato tenemos los que a continuación detallamos:

- A) Al igual que el pedido del comprador deberá redactarse en papel membretado de la compañía,
- B) Mencionar el número de contrato del vendedor y el número de pedido de su cliente,
- C) Mencionar la fecha de celebración del contrato,
- D) Mencionar el nombre completo o razón social y dirección del vendedor,
- E) Mencionar de igual forma al punto anterior el del comprador,
- F) Mencionar el producto, cantidad, fecha de embarque, entrega (referente a condiciones F.O.B. C AND F, C.I.F., etc.), precio, condiciones de pago (carta de crédito, contra documentos de embarque, etc.),
- G) Mencionar "otros terminos y condiciones" donde se hacen referencia a cláusulas como:
  - Gastos consulares por cuenta del comprador,
  - El vendedor se reserva el derecho de cancelar este contrato si no ha recibido a más tardar el (alguna fecha límite) la carta de

CONTRATO NO.

FECHA:  
NO. PEDIDO CLIENTE:

CONTRATO DE COMPRA-VENTA QUE CELEBRAN:

VENDEDOR:

COMPRADOR:

SUJETO A LAS SIGUIENTES CLAUSULAS Y CONDICIONES:

- 1.- PRODUCTO:
- 2.- CANTIDAD:
- 3.- ENTREGA:
- 4.- PRECIO:
- 5.- CONDICIONES  
DE PAGO:
- 6.- EMBARQUE:
- 7.- OTROS TERMINOS  
Y CONDICIONES:

NOMBRE EMPRESA  
COMPRADORA

NOMBRE EMPRESA  
VENDEDORA

FIRMA REPRESENTANTE

FIRMA REPRESENTANTE

-de crédito, permiso de importación, ins--  
trucciones de embarque, etc., en debido --  
orden,

- Y por último la siguiente cláusula que por  
considerarla vital la transcribimos lite--  
ralmente;

- "Para reclamaciones de calidad, el compra-  
dor y el vendedor se sujetarán a lo señala  
do por la American Society for Testing Ma-  
terials. Las reclamaciones por calidad no  
serán causa de cancelación del contrato --  
respectivo o de parte del mismo, el vende-  
dor se reserva el derecho de reemplazar la  
mercancía defectuosa en un período de tiem-  
po razonable a partir de la fecha en que  
haya quedado demostrado fehacientemente el  
defecto de calidad.

El cumplimiento de los embarques o entre--  
gas puede verse afectado por huelgas, pa--  
ros, incendios, inundaciones, guerras, de-  
moras o interrupciones en transportación -  
marítima o por ferrocarril, requerimientos  
o reglamentos de gobierno y cualquier otra  
causa de impedimento o contingencia fuera-  
fuera del control del vendedor, incluyendo  
la incapacidad del vendedor para hacer - -  
arreglos apropiados para el transporte del  
mineral de la mina a la refinería. Este -  
contrato se considerará suspendido mien- -  
tras esta causa impida o retrase su ejecu-  
ción".

G) Por último al final de todas las cláusulas del  
contrato el nombre de la compañía vendedora y  
compradora y de sus representantes para que --  
asienten respectivamente sus firmas de aproba-  
ción a lo estipulado en dicho contrato.

### 5.3 PEDIDO INTERNO DEL VENDEDOR

El pedido para uso interno de la compañía del ven-  
dedor es un documento imprescindible ya que este -  
servirá de base para la elaboración de otros docu-  
mentos como, el certificado de peso, factura de --  
tránsito y factura comercial entre otros y como do-  
cumento de control para otros tantos departamentos  
de la empresa entre los que tenemos además del de-  
ventas, al de embarques, tráfico y contabilidad.

El pedido podrá ser un documento elaborado en ori-

-ginal y varias copias según las áreas que las requieran estará formado su cuerpo en dos partes - - principales: El pedido en sí y el informe de romaneaje, en la primera parte llevará datos tales - - como:

- A) No. de pedido del cliente y la fecha del mismo.
- B) Nombre del cliente o razón social a quien deberá facturarse.
- C) Nombre del consignatario (generalmente la agencia aduanal que manejará la exportación).
- D) Destino final del producto.
- E) Descripción del producto solicitado.
- F) No. de contrato del vendedor y/o pedido.
- G) Nombre del puerto o frontera por la que se exportará el producto.
- H) Cantidad solicitada y su unidad de peso.
- I) La fecha deseada de embarque.
- J) El precio unitario, el tipo de moneda y unidad.
- K) El conducto por el cual se embarcará el producto, ejemplo camión, ferrocarril, etc.
- L) Indicar si el flete es pagado o por cobrar.
- M) Condiciones de pago; carta de crédito, a la -- vista, etc.
- N) El lugar se entrega y en que condiciones, ej., FOB Nuevo Laredo, C AND F Brasil, C.I.F. Montevideo, Uruguay, etc.
- O) Como último punto de la primera parte, o sea - los datos generales del pedido, podemos mencionar el nombre del comisionista si lo hay y el tipo de comisión que se le dará ejemplo: 1.5% del valor F.O.B. facturado.

En la segunda parte del pedido, el informe de romaneaje llevará los siguientes puntos:

- A) No. consecutivo del romaneaje y fecha real de embarque.
- B) Identificación del transporte en el caso de ferrocarril, inicial y número de carro ejemplo: - N de M 83454, FCP 49311, etc., en caso de camión o trailer nombre de la línea y placas del transporte.



PEDIDO					PEDIDO NUMERO	
PEDIDO DEL CLIENTE:	DE FECHA:	PUERTO o FRONTERA:		FECHA DE PEDIDO AÑO   MES   DIA		
FACTURAR A:		CANTIDAD SOLICITADA	UNIDAD	PRECIO UNITARIO	MONEDA	
CONSIGNAR A:		EMBARCARSE POR:				
		<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	
DESTINO FINAL		C. RECOGE	FF. CC.	CAMION	OTROS	
DESCRIPCION DEL PRODUCTO SOLICITADO:		ENTREGAR EN:		LAB. <input type="checkbox"/> C-F <input type="checkbox"/>		
				FOB. <input type="checkbox"/> CIF <input type="checkbox"/>		
COMISIONISTA:		COMISION				
INFORME DE ROMANEAJE					NUMERO	FECHA AÑO   MES   DIA
INICIAL	NUMERO	LOTE PRODUCCION	ESTIBAS	PESO EN KG. NETO	MARCAS	
			<b>TOTAL</b>		<b>KGS. NETO</b>	
			SELLO Y FIRMA DE INSPECTOR FISCAL			OBSERVACIONES
AUTORIZACION CREDITO						

- C) No. de lote de producción.
- D) No. de estibas o atados y de unidades (barras, blocks, cajas, tambores, etc.)
- E) Peso neto en kilogramos, tara, peso bruto en kilogramos, estos datos son muy importantes -- pues servirán de base para la facturación el peso neto, para el cobro del flete el peso bruto, y como hemos mencionado anteriormente para otra serie de documentos, no menos importantes.
- F) No. de acta del pago de impuesto.
- G) Marcas del producto ejemplo, raya de color, - - etiquetas, etc.
- H) Sello y firma del inspector fiscal.
- I) Autorización del departamento de crédito y del de ventas.
- J) Por último un espacio para cualquier tipo de -- observaciones.

#### 5.4 FACTURA-EXPORTACION-PROFORMA.

La factura proforma contiene exactamente los mismos conceptos de una factura comercial de exportación con la única diferencia que la primera no llevará el número de folio consecutivo que lleva la comercial como requisito indispensable para comprobar su autenticidad y validez y cumplir con los reglamentos oficiales así estipulados.

La factura proforma es requerida por algunos clientes para en base a esta tramitar la obtención de créditos ante las instituciones bancarias, también para obtención de divisas ante las autoridades respectivas de su país o como medio informativo del destino de los recursos del comprador o país. En términos generales se puede decir que su uso principal es para la realización de trámites concenientes a la exportación-importación del producto.

Es conveniente hacer notar que el proporcionarle una factura proforma el vendedor al comprador esta no le da ningún derecho de propiedad al segundo.

Los puntos principales de una factura proforma son los siguientes:

- A) Nombre del comprador.
- B) Fecha de la factura.

## FACTURA-EXPORTACION-PROFORMA

VENDIDO A: / SOLD TO  		FACTURA NO. INVOICE NO	FECHA DE FACTURA DATE OF INVOICING		
		PEDIDO DEL CLIENTE BUYERS ORDER			
		NUESTRO PEDIDO OUR ORDER			
PERMISO DE IMPORTACION N° IMPORT PERMIT N°		ORIGEN Y PROCEDENCIA ORIGIN AND PROCEDECE			
FECHA DE ENBARQUE SHIPMENT DATE		PUERTO o FRONTERA DE ENBARQUE Y DESTINO SHIPPING AND DISCHARGE (PORTS OR BORDERS)			
DESCRIPCION DE LA MERCANCIA / DESCRIPTION OF MERCHANDISE					
MARCAS MARKS	CANTIDAD SURTIDA QUANTITY SHIPPED	C O N C E P T O I T E M S	PRECIO DOLLS. PRICE	VALOR DOLLS. USCY VALUE	

\_\_\_\_\_  
 FIRMA AUTORIZADA.  
 AUTHORIZED SIGNATURE

- C) Número de pedido del comprador y del vendedor.
- D) Origen y procedencia.
- E) Puerto o frontera de embarque y destino.
- F) Descripción de la mercancía.
- G) Cantidad pedida.
- H) Concepto, o sea el tipo de condición de la venta ejemplo, FOB Manzanillo, Col., México, -- C AND F Santos, Brasil, C.I.F. Rotterdam, -- Holanda, etc.
- I) Precio dólares (por unidad), ejemplo: 640.79 - DLLS/TM.
- J) Valor total dólares.
- K) Razón social de la empresa y firma autorizada.

Como comentario adicional diremos por no dejar de hacerlo que la factura deberá mencionar el nombre o razón social de la compañía, dirección, teléfonos, etc., y lo más importante que lleve impreso - muy claramente que se trata de una "factura-exportación-proforma".

#### 5.5 LICENCIA DE IMPORTACION.

En la mayoría de los países, por no decir todos, - las compañías que deseen importar cualquier tipo - de mercancía según sus reglamentaciones necesitarán forzosamente antes de introducir el producto - de una licencia o permiso de importación para poder llevar a cabo la operación por lo que el exportador deberá estar bien seguro de que su cliente a obtenido la licencia correspondientes antes de - - realizar movimiento con el producto, pues en caso de hacerlo sin esta el importador caería en el de lito de contrabando y el exportador podría incluso hasta perder la mercancía.

Cada país contará con su propia forma de licencia- unos con más datos otros cambiarán su presentación pero entre los conceptos más comunes se presentan los siguientes:

- A) No. de licencia y validez de la misma.
- B) Nombre y dirección del importador.
- C) Nombre y dirección del consignatario.
- D) Nombre y dirección del fabricante o exportador
- E) País de origen y puerto de embarque.



- F) Puerto de descarga o aduana.
- G) Nombre y dirección del representante o agente del exportador
- H) Forma de pago.
- I) Posición arancelaria.
- J) Cantidad y unidad de peso a importar (total).
- K) Descripción de la mercancía y cláusulas especiales ejemplo: Por decreto de transportación marítima será en buques de bandera (del país de origen) o de bandera asociada.
- L) El precio unitario de producto, que por lo general es expresado en dólares moneda americana y su condición ejemplo: F.O.B., C.I.F., etc.
- M) Valor total de la importación.
- N) Sello y firma de la institución y de la persona autorizada.

Al recibir el exportador copia de la licencia de importación, deberá checar que este de acuerdo a las condiciones pactadas de lo contrario solicitar al importador las modificaciones necesarias y por último deberá estar al pendiente de que no se venza el plazo de licencia sin haber realizado la exportación, pudiendo también, en caso de que esto sucediera pedir una prórroga.

## 5.6 CARTAS DE CREDITO.

En el medio de la exportación-importación es muy habitual el uso de las cartas de crédito documentarias como mecanismos operaciones de compra-venta, las cuales representan una garantía tanto al exportador como al importador de que el primero recibirá el pago por la venta de su producto y de que el segundo obtendrá la mercancía requerida.

Este es un tema que presenta un gran número de modalidades y características, por lo cual definiremos brevemente el concepto de cartas de crédito documentarias, diciendo que es "el compromiso que adquiere una institución bancaria (Banco emisor) por cuenta de una firma (solicitante, importador o comprador), ante otra firma (beneficiario, exportador o vendedor) por conducto de otra institución bancaria (Banco notificador) de pagar determinada suma o aceptar letras a favor del exportador, contra presentación de determinados documentos y el cumplimiento de las condiciones estipuladas en la carta de crédito. Conviene aclarar que si bien las cartas de crédito documentarias representan una real y efectiva garantía para el vendedor, esto

sólo es cierto cuando el beneficiario cumple estricta y literalmente con las condiciones de la carta de crédito documentaria.

#### 5.6.1 CARTAS DE CREDITO IRREVOCABLES CONFIRMADAS.

Las cartas de crédito irrevocables y confirmadas por ser las que reúnen la máxima garantía al exportador serán las más recomendables a utilizarse de hecho son las que se usan más comunmente. Estos documentos constituyen el compromiso irrevocable de pago, no solamente del banco extranjero que las emite o establece (Banco emisor o corresponsal) sino también del Banco local (en este caso Banco Mexicano), que las confirma y por este hecho se hace solidariamente responsable de dicha obligación y se compromete a efectuar el pago en sus oficinas.

Toda institución de crédito cuando confirma una carta de crédito, asume un riesgo y una obligación por cuenta de su corresponsal, por cuyo concepto cobra una pequeña comisión "de confirmación".

#### 5.6.2 CARTAS DE CREDITO REVOCABLES.

Otro tipo de cartas de crédito son las revocables, las cuales pueden ser modificadas o anuladas en cualquier momento, sin notificación previa al beneficiario.

Cuando los créditos no indiquen claramente si son revocables o irrevocables, serán consideradas revocables.

#### 5.6.3 PRINCIPALES PUNTOS QUE EL EXPORTADOR DEBERA REVISAR EN UNA CARTA DE CREDITO A SU FAVOR.

Independientemente de la naturaleza y modalidad de la carta de crédito que el exportador reciba a su favor, conviene hacer todo lo posible por evitar demoras y gastos innecesarios que retrasan y encarecen los embarques al exterior. Con este propósito nos permitimos sugerir se revisen los siguientes aspectos al recibir una carta de crédito:

A) Es irrevocable y confirmada la carta de crédito?

- B) Estan completos y escritos correctamente, tanto el nombre o razón social del vendedor y -- comprador?
- C) La cantidad que aparece como valor en el crédito cubre el importe total de la mercancía a -- exportar?
- D) La descripción de la mercancía es correcta?
- E) El término de venta (F.O.B., C & F, C.I.F., -- etc.) mencionado, es el convenido?
- F) Se permite embarcar desde cualquier lugar, o -- sólo desde determinado puerto de salida?
- G) Las fechas de vencimiento de la carta de crédito y de límite para embarque en su caso, es su suficiente?
- H) Si la carta de crédito estipula que el embar-- que se efectúe utilizando las embarcaciones de determinada compañía, nacionalidad o bandera, -- se puede cumplir con este requisito?
- I) Se puede contratar el seguro de todos los ries gos especificados en la carta de crédito?

Si después de revisada la carta de crédito, el exportador encuentra algunas discrepancias, inmediatamente deberá dirigirse a su cliente para explicarle la situación y pedirle la modificación, - -- ampliación o prórroga que proceda.

#### 5.6.4 "PRACTICAS Y USOS UNIFORMES PARA CREDITOS - COMERCIALES DOCUMENTARIOS" (REVISION OCTUBRE DE 1974 ICC).

Las "Prácticas y usos uniformes para créditos comerciales documentarios", son principios o criterios referentes al manejo de las cartas de crédito emitidos por la Cámara Internacional de Comercio - (ICC) con el objeto de unificar la interpretación de las mismas, logrando adhesión de muchos países al uso de las prácticas y usos, entre los cuales -- está México.

De los 47 artículos de que constan las prácticas y usos mencionaremos los que a nuestro juicio son -- claves en el manejo de las cartas de crédito, y -- que señalan lo siguiente:

Los terminos: "Alrededor de . . . .aproximadamente . . . .", respecto al precio y cantidad permiten -



-una diferencia de un 10% más ó menos.

Los términos relacionados con el vencimiento: "Al.....hasta.....", incluyen la fecha indicada del vencimiento. Si cae en un día no hábil se recorre al siguiente día hábil.

Todos los créditos revocables e irrevocables deberán estipular una fecha de expiración para la presentación de documentos al pago, aceptación o negociación, aunque contenga una fecha máxima para - - embarque..

El término expedición será sinónimo de salida, carga, o embarque.

El término "Inmediato.....pronto....." relacionado con la expedición, se considerará a partir de los 30 días siguientes de la notificación.

Si en el crédito no se menciona una fecha definida para la negociación ó presentación de los documentos, después de la fecha de emisión del conocimiento de embarque (B/L) se consideran 21 días a partir de la fecha del B/L para la presentación de los documentos, si se hace fuera de este período el Banco rechazará tales documentos.

Una observación que consideramos importante hacer es que toda comunicación, que reciba el vendedor por parte del Banco negociador o pagador, en forma escrita y firmada por algún representante del Banco, deberá ser regresada en el momento de la negociación o presentación de documentos del vendedor al Banco.

#### 5.6.5 PERSONAS FISICAS O MORALES QUE INTERVIENEN EN UNA CARTA DE CREDITO.

Cliente, comprador ----- Banco ----- Banco notificador ----- Beneficiario vendedordenante o solicitante ----- Emisor ----- Negociador o pagador -----  
-- Vendedor o exportador.



**Banamex**  
Banco Nacional de Mexico, S.A.  
MEXICO

**NOTIFICACION DE CREDITO COMERCIAL**

EN TODA COMUNICACION SERVIRSE CITAR: **CENTRAL DE CREDITOS COMERCIALES**

NUESTRO NUMERO	NUMERO CORRESPONSAL	DIAS	MES	AÑO
----------------	---------------------	------	-----	-----

GIROS A	CARGO DE	IMPORTE	US DLS
---------	----------	---------	--------

PARA NEGOCIAR ES NECESARIO PRESENTAR ESTA CARTA.	
CORRESPONSAL	BENEFICIARIO

\* MOSTRANDO LA CLAUDULA "EMITIDO BAJO CREDITO DOCUMENTARIO MUM" (APRISA CITADO) DE (NOMBRE DEL CORRESPONSAL).

(SERVIRSE TOMAR NOTA DE LAS CLAUDULAS) NUMEROS:

- 1.- ADJUNTAMOS CARTA DE CREDITO ESTABLECIDA A FAVOR DE USTED(ES)
- 2.- TRANSCRIBIMOS COMUNICACION DE NUESTRO CORRESPONSAL.
- 3.- ADJUNTAMOS TRANSCRIPCION DE AVISO CABLEGRAFICO DE NUESTRO CORRESPONSAL.
- 4.- ADJUNTAMOS MODIFICACION A LA CARTA DE REFERENCIA.
- 5.- ESTE AVISO Y/O NOTIFICACION LO HACEMOS POR INSTRUCCIONES DE NUESTRO CORRESPONSAL Y NO SIGNIFICA NINGUN COMPROMISO NI RESPONSABILIDAD PARA NOSOTROS.
- 6.- POR INSTRUCCIONES DE NUESTRO CORRESPONSAL AGREGAMOS NUESTRA CONFIRMACION A ESTE CREDITO Y POR LO TANTO NOS COMPROMETEMOS A ATENDER LOS GIROS Y DOCUMENTOS EMITIDOS EN ESTRICTO ACUERDO CON LOS TERMINOS Y CONDICIONES DEL PROPIO CREDITO.
- 7.- LOS MENSAJES CABLEGRAFICOS ESTAN SUJETOS A RECTIFICACION AL RECIBO DE SU CONFIRMACION POR CORREO.
- 8.- A FIN DE REALIZAR LA NEGOCIACION DE SUS DOCUMENTOS Y EVITAR COSTOS INNECESARIOS, ES HOSPENSABLE NOS PRESENTEN UNA COPIA EXTRA DE TODOS LOS DOCUMENTOS REQUERIDOS EN EL CREDITO.

**NOTA AL BENEFICIARIO**  
DE ACUERDO AL DECRETO PUBLICADO EN EL DIARIO OFICIAL DEL 10. DE SEPTIEMBRE DEL AÑO PASADO, ESTE CREDITO COMERCIAL ES PAGADERO POR EL EQUIVALENTE EN PESOS MEXICANOS DEL IMPORTE DE LOS DOLARES FACTURADOS DE ACUERDO A LOS TERMINOS Y CONDICIONES DEL CREDITO, AL TIPO DE CAMBIO QUE FIJE EL BANCO DE MEXICO EL DIA DE PAGO.  
A FIN DE FACILITAR LA COMPROBACION DE ENTRADA DE DIVISAS POR ESTA EXPORTACION ES NECESARIO QUE AL MOMENTO DE PRESENTAR DOCUMENTOS PARA NEGOCIAR NOS PROPORCIONEN LOS SIGUIENTES DATOS: NUMERO DE R.F.C., REG. NAL. DE IMP. Y EXP., C.V.D., PERMISO DE EXPORTACION Y FRACCION ARANCELARIA.

\*\*\*\*\*

\*\*\*\*\*

ESTE CREDITO ESTA SUJETO A LAS REGLAS Y USOS UNIFORMES RELATIVOS A LOS CREDITOS DOCUMENTARIOS (REVISION 1974) DE LA CAMARA INTERNACIONAL DE COMERCIO (FOLLETO 210).

**INSTRUCCIONES.**  
LOS DOCUMENTOS DEBEN SER PRESENTADOS EXACTAMENTE DE ACUERDO CON LOS TERMINOS DE ESTE CREDITO. SI USTED NO ESTIMA LA POSIBILIDAD DE CUMPLIRLOS, FAVOR DE COMUNICARSE CON SU CLIENTE PARA MODIFICAR SUS CONDICIONES.

ESTAMOS A SUS ORDENES PARA TODO SERVICIO CONECTADO CON NUESTRA SUJECION.

AGENCIAMIENTO  
BANCO NACIONAL DE MEXICO S.A.

CARTA DE CREDITO IRREVOCABLE Y CONFIRMADA

Abrimos nuestro crédito irrevocable y confirmado -  
No. LC-6883 por orden de:

En favor de :

Por hasta la suma de USD 147,850 .- (Ciento cuarenta y siete mil ochocientos cincuenta dolares USA)  
Valido hasta el 22 de Noviembre de 1983 para negociación y embarque utilizable a la vista contra -- presentación de: 1 (una) factura comercial legalizada y 8 (ocho) copias simples detallando los valores FOB, seguro y flete hasta completar el valor - CIF Montevideo póliza o certificado de seguro a la orden del Banco Real del Uruguay por el 10% sobre el valor CIF cubriendo riesgos marítimos, guerra, minas y torpedos, rotura, robo y raterías Institute Cargo Clauses all Risks, de depósito a depósito incluyendo 60 días e incendio en la aduana de - - Montevideo.

Juego completo (no menos que 3/3) de conocimientos marítimos "limpios a bordo", marcados: fletes pagados, consignados a la orden del Banco Real del Uruguay, notificar a Manuel Guelfi y Cía, S.A., certificado de origen ALALC (ALADI) estableciendo Nabaladi 78.01.1.19 lista de empaque evidenciando peso neto y bruto de cada bulto en triplicado cubriendo embarque de: toneladas de plomo puro en lingotes  
Puerto de embarque: Cualquiera en México

Puerto de destino: Montevideo, Uruguay

Embarques parciales y transbordos: Prohibidos

Mercadería a expedirse dentro del término de validez del crédito.

Instrucciones especiales: La legalización no será requerida en caso que el consulado Uruguayo no existiera en el puerto de embarque. Este crédito es disponible mediante vuestra aceptación a 180 días fecha embarque. No obstante este crédito es disponible mediante giro a 180 días fecha de embarque, el pago al exportador deberá ser a la vista, siendo los intereses de descuento a cargo del importador de acuerdo avuestro ofrecimiento en MSG de fecha agosto 19, 1982 favor de informarnos tasa de interés.

Sirvanse avisar este crédito a los beneficiarios - agregando vuestra confirmación.

Crédito sujeto a los usos y prácticas uniformes para créditos comerciales documentarios (revisión -- 1974) publicación No. 290 de la Cámara Internacional de Comercio.

BANAMEX

Banco Nacional de México, S.A.  
Institución de Banca Múltiple.

## 5.7 DOCUMENTOS DE GIRO

Otra alternativa de operar con carta de crédito -- son los "documentos de giro" a la vista contra documentos de embarque y para explicar en que consiste diremos que, girar o librar es el acto de enviar dinero de una plaza a otra por medio de documentos de giro, documentos de cambio o efectos de comercio, nombres que se aplican indistintamente a los expedidos por los comerciantes, empresas o particulares, y que representan una orden o un compromiso de pago.

Los giros pueden ser anticipados o como mencionamos anteriormente a la vista contra documentos de embarque, el primero es muy raro que se lleve a cabo en las exportaciones, pues muy difícilmente un comprador pagará por anticipado un producto sin tener la plena garantía de que recibirá en las condiciones que él esta solicitando el producto, y el segundo, que es el caso contrario al señalado anteriormente, es más común que se presente pero al aceptar el pago de esta forma por parte del vendedor este deberá asegurarse de que el cliente con el que pacte esta operación sea lo suficientemente conocida y que tenga una amplia solvencia moral y económica que garantice que se obtendrá el giro inmediatamente después de recibidos los documentos comerciales.

Para darle mayor seriedad y protección a las operaciones con giros estas deberán hacerse a través de un Banco el cual tendrá instrucciones de no entregar los documentos hasta no recibir el importe -- fijado en estos.

Estas operaciones se harán como lo señalamos en párrafos anteriores con clientes de reconocida solvencia a los cuales en un afán de cooperación se les aceptarán los giros que les representarán un ahorro de los costos de apertura de una carta de crédito.

En las comunicaciones de clientes a vendedor en compra-ventas efectuadas bajo estas condiciones es común encontrar las siguientes cláusulas:

**EMBARQUE:** Octubre/noviembre, 1983 sujeto se reciba a tiempo el aviso de la obtención del permiso de importación y disponibilidad del Banco.

**PERMISO DE IMPORTACION POR 147,850.00 CIF MONTEVIDEO:** Antes de efectuar el embarque el vendedor debe aguardar a recibir el aviso que el compra-

-dor consiguió la necesaria autorización de --  
importación.

LETRA Y DOCUMENTOS: Inmediatamente efectuado el --  
embarque remitir por vía aérea al Banco Real de  
Uruguay, la letra y todos los documentos origi-  
nales que incluyen por lo menos seis copias de  
la factura comercial y el certificado de origen  
(ALALC).

#### 5.8 DECLARACION PARA EL PAGO DE DERECHO DE PRODUC- CION.

Los metales una vez producidos causan un derecho -  
de producción siendo diferente el tratamiento para  
los metales que se utilizan para ventas nacionales  
de los de exportación, de los primeros podrá pa-  
garse su derecho hasta un mes después de la fecha  
de producción, de los segundos se necesitará que -  
antes de que el material salga de la planta se --  
efectúe el pago del derecho de producción corres-  
pondiente.

La liquidación del derecho se hará a través de --  
las formas "declaración para el pago del derecho -  
sobre producción de minerales que se exportan", en  
cumplimiento a lo dispuesto en el último párrafo -  
de los artículos 7º y 8º y penúltimo párrafo del --  
artículo 9º de la ley de impuestos y fomento a la  
minería. Después de haber sido llenada la forma -  
antes mencionada (HD11-20) y de determinada la can-  
tidad a pagarse se presentará a la Oficina Federal  
de Hacienda para su liquidación, al haber efectua-  
do el pago y recibir la impresión correspondiente-  
por la máquina registradora, la forma debidamente  
sellada se presentará a los representantes de la -  
Oficina Federal de Muestreo de Metales asignados -  
en la planta o fábrica metalúrgica para que estos  
a su vez, levanten el acta donde certifiquen que -  
el material causo el pago de derecho.

Es importante cuidar el vencimiento para el pago -  
del derecho, pues después de los 30 días de plazo-  
máximo establecido, nos veremos obligados al pago-  
de recargos, de igual manera es interesante tratar  
de aprovechar el plazo de un mes para el pago de -  
derecho, es decir no efectuar el pago inmediatamen  
te después de producido el metal sino esperar, en  
caso de que no haya necesidad de disponer de este-  
inmediatamente, el máximo permitido para hacer los  
pagos y con esto ganar en cuanto a que no se hará-  
el desembolso inmediato del dinero para el pago.





## 5.9 CARTA DE INSTRUCCIONES DE EMBARQUE (SHIPPING INSTRUCTIONS)

Al tener en nuestro poder la carta de crédito que respalde la operación de compra-venta y que todos los puntos estén de acuerdo a lo pacto, se procede a la elaboración de la carta de instrucciones de embarque en base a lo indicado en la c/c, para que al momento que se presente los documentos al Banco sean aprobados por este al concordar con lo solicitado en al c/c, en caso de no haber efectuado la operación a través de carta de crédito y en el país del importador se requiera de una licencia de importación (L/I) para introducir el material, esperamos para elaborar la carta de instrucciones el recibir una copia de la L/I, que lo más correcto será que venga acompañada de una carta con detalles del embarque en base a lo señalada en la L/I.

Si se negocia con c/c y además en el país importador se requiere de una L/I, tendremos que esperar la recepción de ambas y que estas se encuentren en forma correcta para la elaboración de la carta de instrucciones, es importante hacer notar en este caso que la c/c deberá estar en relación a lo estipulado en la L/I, ya que en las aduanas del país importador checarán que todos los documentos originados por el material importado coincida con la L/I y no con la C/C.

La carta de instrucciones de embarque es uno de los documentos claves en la exportación ya que en esta se basará el agente aduanal contratado por la empresa exportadora para efectuar el despacho del material a la línea que transportará el producto hasta su destino final para elaborar el conocimiento de embarque (bill of lading) correspondiente que a su vez servirá para la elaboración de la factura comercial.

La carta de instrucciones deberá elaborarse en original y copias que servirán para las siguientes áreas: original, para el agente aduanal, copia, para el departamento de tráfico, copia, para el departamento de embarques-planta, copia, para el agente aduanal americano en el caso de exportaciones a U.S.A., copia, para el departamento fiscal que al igual que el romaneaje les servirá para la elaboración de la factura fiscal, y una copia para el expediente de la venta.

La carta de instrucciones deberá contener los siguientes conceptos:



# CARTA DE INSTRUCCIONES EXPORTACION

AGENTE ADUANAL

FECHA: \_\_\_\_\_

CONSIGNADO A:

PERMISO DE EXPORTACION No. \_\_\_\_\_

FRACCION ARANCELARIA: \_\_\_\_\_

CUENTE: \_\_\_\_\_

DESCRIPCION DEL PRODUCTO:

No. DE ORDEN: \_\_\_\_\_

CANTIDAD: \_\_\_\_\_

DESTINO FINAL: \_\_\_\_\_

TRANSPORTE	FECHA DE SALIDA	NACIONALIDAD	PUERTO (FRONTERA)	PTO. DESTINO

EMBARCADOR:

MARCAS	FECHA APROX. SALIDA DE PLANTA	OBSERVACIONES

INSTRUCCIONES ADICIONALES:

AUTORIZACION

NOMBRE

FIRMA

- A) Agente aduanal que manejará la exportación.
- B) Fecha de elaboración.
- \* C) Consignatario y notificante (Notify Party)
- \* D) Descripción del producto.
- E) Permiso de exportación No.
- F) Fracción arancelaria.
- G) Cliente: (Ya que en muchos casos será diferente del consignatario).
- H) Cantidad solicitada.
- \* I) No. de contrato y/o pedido.
- \* J) Destino final: (Que en ocasiones será distinto del puerto de destino).
- K) Tipo de transporte.
- L) Fecha de llegada y salida del transporte (Barco, avión, etc.).
- \* M) Puerto (Frontera).
- \* N) Puerto de destino.
- \* O) Embarcador (Exportador, vendedor, etc.).
- \* P) Instrucciones adicionales.
- \* Q) Marcas.
- R) Fecha aproximada de salida de Planta: (En relación a disponibilidad de material y transporte).
- S) Observaciones.
- T) Por último nombre y firma de la persona que -- elaboró la carta de instrucciones.

NOTA: Las letras marcadas con asterisco serán --- transcritas literalmente en el conocimiento de embarque (B/L).

Si nos encontramos en la situación de no haber negociado con carta de crédito, deberemos solicitarle al comprador o importador información sobre los siguientes detalles de las instrucciones de embarque a fin de que la exportación se efectúe con el mínimo de contratiempos y elaboremos la carta de instrucciones de acuerdo a lo pactado, a los requerimientos del cliente y del país importador.

- A) Nombre de la Compañía y dirección.  
Company name and address.
- B) Dirección de embarque (para el consignatario - del B/L).  
Shipping address (for bill of lading consignee).
- C) Dirección y número de Telex.  
Telex address.
- D) Marcas de embarque.  
Shipping marks.
- E) Permiso de importación.  
Import permit.

- F) Declaración consular.  
Declaration consular.
- G) Certificado de origen.  
Certificate of origin.
- H) Tipo de empaque.  
Type of packing.
- I) Los pesos deberán ser indicados en.  
Weights to be indicated in.
- J) Documentos de embarque.  
Shipping documentation.
- K) Idioma.  
Language.
- L) Embarques parciales.  
Partial shipments.
- M) Seguro.  
Insurance.
- O) Otras cláusulas.  
Other terms.

#### 5.10 CERTIFICADOS DE PESO Y/O LISTA DE EMPAQUE Y DE ENSAYE.

Entre los documentos generalmente solicitados por los compradores se encuentran estos dos el certificado de peso y el de ensaye los cuales describiremos a continuación.

##### 5.10.1 CERTIFICADO DE PESO Y/O LISTA DE EMPARQUE. (WEIGHT CERTIFICATE - PACKING LIST)

Una vez realizado el embarque del material de la planta o fábrica a su destino y que por consiguiente conocemos el peso, No. de lote, el tipo de unidades, el empaque, etc., estará uno en posibilidades de elaborar el certificado de peso y/o lista de empaque.

El certificado de peso será aquel documento que como su nombre lo dice será una constancia de los ki logramos, libras, etc. embarcadas, este mismo documento se empleará principalmente para productos -- que por su número elevado de unidades y su naturaleza no utilicen empaques sino unicamente vayan -- flejados o cinchados y no sea posible conocer el peso de cada una de sus unidades ya que cada lote de producción estará compuesto de un número elevado de unidades tal es el caso de productos como el

PLANT

MEXICO

INST.

WEIGHT CERTIFICATE

Description of our shipment made by the National Railways of Mexico  
consisting of \_\_\_\_\_ of \_\_\_\_\_ brand  
forwarded to \_\_\_\_\_ to be exported through  
for consumption in \_\_\_\_\_

R. R. CAR		Lot. No.	Kilograms	Pounds
Initial	No.			

DEPARTMENT

-Plomo y Zinc en los que por facilidad de manejo físico y de control cada lote será de 50 toneladas que a su vez estará integrado por más de mil barras por lote.

Además de que este certificado es indispensable para conocer como esta integrado el producto en cuanto unidades peso, atados, No. de lotes, facilitará el manejo del material para su almacenamiento, - traslados y en general de cualquier movimiento que se quiera hacer con este y de igual forma facilitará el chequeo del material para detectar pérdidas de este después de viajes tan largos que con frecuencia pasan los productos que se exportan como ejemplo estan las exportaciones que se efectuan a Japón, Europa, Brasil, etc.

Por todo lo mencionado anteriormente los certificados de peso serán solicitados por todos los compradores sin excepción. Este documento está formado los puntos que a continuación detallamos:

- A) Lugar y fecha de elaboración.
- B) Número de referencia del vendedor y/o comprador.
- C) La mención de que es un certificado de peso.
- D) Breve descripción del embarque.
- E) Tipo de transporte e identificación del mismo.
- F) No. de lote.
- G) No. de atados (Cinchados) y barras que lo componen.
- H) Kilogramos y equivalencias en libras (No necesario).
- I) Firma del responsable y nombre del departamento que elabora el documento.

Las listas de embarques cumplirán las mismas funciones comentadas anteriormente y la diferencia esencial con los certificados de peso es de que los primeros si mencionarán el peso y número de unidades que se estan embarcando, estas listas se harán a productos que emplean empaque como cajas, tambores, bolsas, etc., entre estos productos encontramos el Bismuto, Cadmio y Oxido de Cadmio. Los conceptos que figuran en las listas de empaque son:

- A) Lugar y fecha de elaboración.
- B) Número de referencia del vendedor y/o comprador.
- C) La mención de que es una lista de empaque.
- D) Breve descripción del embarque.
- E) No. de lote.
- F) No. de unidades (cajas, bolsas, tambores, etc.).
- G) Peso neto, tara y peso bruto de cada unidad en kilogramos y su equivalencia en libras (No necesario).

DATE: \_\_\_\_\_

ORDER: \_\_\_\_\_

PACKING LIST

DESCRIPTION OF OUR SHIPMENT MADE BY  
CONSISTING OF BOXES OF BRAND  
FORWARDED TO: TO BE EXPORTED TO:

LOT NO.	BOXES	GROSS/WEIGHT	TARE	NET/WEIGHT	POUNDS
---------	-------	--------------	------	------------	--------

\_\_\_\_\_  
SHIPPING DEPARTMENT

**INFORME DE LABORATORIO**

LOTE	DESCRIPCION	LEY POR MIL KILOS				Plomo húmedo %	Cobre %	Insolu- ble %	SiO2 %	Hierro %	Total Cal %	Avall Cal %	Zinc %	Azufre %	As %	Sb %	Bi %
		Oro Gramos		Plata Kilos													

MÉXICO, D. F. .... 19....

SELLO DE LA EMPRESA Y FIRMA AUTORIZADA

134

H) Firma del responsable y nombre del departamento que elabora el documento.

NOTA: Ambos documentos deberán estar realizados en hojas membretadas de la compañía vendedora para darle mayor validez a estos.

#### 5.10.1 CERTIFICADO DE ENSAYE (ASSAY CERTIFICATE)

Otros de los documentos requeridos por todos los compradores es el certificado de ensaye que será elaborado por el vendedor, este documento no es otra cosa que un informe de laboratorio donde se le hará conocer al cliente los elementos químicos que componen cada lote que se le esta enviando con este certificado el cliente comprobará que el producto que ha comprado se apegue a las especificaciones por él requeridas y los conceptos que lo integran son los siguientes:

- A) Mención que es un certificado de ensaye.
- B) Columna para el No. de lote.
- C) Espacio para la descripción del producto.
- D) Columnas para los elementos químicos que se analizaron.
- E) Lugar y fecha de elaboración.
- F) Firma del químico o responsable.

#### 5.11 CARTA PORTE.

Se llama así el documento en que constan las condiciones del transporte terrestre de mercancías.

Los datos que debe contener se determinan en el código de comercio y son: Fecha de expedición, naturaleza, clase, cantidad y marca de lo que se transporta; precio y duración del transporte, la indemnización en caso de retraso o extravío, si así se hubiese convenido; y el nombre, apellido y domicilio del cargador, porteador, y del destinatario.

En los transportes que se verifiquen por ferrocarriles u otras empresas sujetas a tarifas o plazos reglamentarios, determina el código que bastará que las cartas de porte o declaraciones de expedición determinen, en cuanto a las condiciones del transporte, las tarifas y reglamentos cuya aplicación se solicite.



# CARTA PORTE

EXPEDIDA EN \_\_\_\_\_ EL \_\_\_\_\_ DE 19 \_\_\_\_\_

REMITENTE: \_\_\_\_\_

CONSIGNATARIO: \_\_\_\_\_

MARCAS Y NUMEROS DE LOS SULTOS	CANTIDAD Y CLASE DE LOS SULTOS	CONTENIDO	PESO BRUTO EN KILOS

PLETE CONTRATADO: \_\_\_\_\_

ESTA MERCANCIA DEBERA SER ENTREGADA A: \_\_\_\_\_

MEDIO DE TRANSPORTE: \_\_\_\_\_

-----  
PORTEADOR

En el transporte por ferrocarril, al presentarse en la estación de origen la mercancía, el cargador firmará la "Declaración", donde consta el número de bultos, la clase y las marcas, la tarifa aplicable, el punto de procedencia y el destino, con los nombres del consignatario y del cargador. En dicha estación entregarán un talón resguardado, que expresa si el "porte" es pagado o por pagar, cuyo talón se recoge por el cargador, que lo remitirá al consignatario, para que mediante su presentación pueda recoger las mercancías a su llegada.

#### 5.12 DOCUMENTOS FISCALES DEL PRODUCTO A EXPORTARSE (PAQUETE FISCAL)

Todo producto a exportarse una vez embarcado de planta del vendedor, deberá estar amparado por un "paquete fiscal" para que las aduanas correspondientes permitan el despacho o cruce de frontera (o puerto) del material a su destino final. Paquete que además servirá de base para la elaboración del pedimento de exportación, del cual hablaremos más adelante, y el cual esta compuesto de los siguientes documentos.

##### 5.12.1 FACTURA FISCAL

Es la factura para efectos fiscales aduaneros que hará las veces de factura comercial y que contendrá casi los mismos de la segunda. Entre la información que contiene la factura fiscal se encuentra la siguiente:

- A) Membrete de la compañía e indicar que es una factura fiscal.
- B) Nombre del comprador.
- C) Fecha de emisión.
- D) No. consecutivo o folio.
- E) No. de referencia.
- F) Producto de que se trata.
- G) No. acta de muestreo.
- H) Fecha de embarque.
- I) No. de factura de tránsito.
- J) Breve descripción del producto y unidades, origen, agente aduanal que realizará el despacho y el destino final.
- K) No. de carro e inicial.
- L) No. de lotes de la compañía.
- M) No. de unidades (barras, blocks) y No. de estibas.

- N) Peso neto en kilogramos, ley contenido, valor-comercial.
- O) Valor total en moneda nacional.
- P) Leyenda "Bajo protesta de decir verdad declaramos que los datos de valores y especificaciones de las mercancías son correctos". Y firma del representante de la empresa.

### 5.12.2 ACTA DE MUESTREO

Es un documento oficial elaborado en la Inspección Federal de Muestreo de Metales por inspectores de la misma oficina, donde consta que; las muestras del material a exportarse se remitirán a la dirección general del laboratorio central, para efectos de su análisis químico y liquidación correspondiente, que el producto a causado el pago de impuesto de producción correspondiente y el domicilio de la compañía para el pago de impuestos.

### 5.12.3 FACTURA DE TRANSITO

Al igual que el acta de muestreo la factura de tránsito es un documento oficial elaborado en la Inspección Federal de Muestreo de Metales por inspectores de la misma oficina en cumplimiento de lo dispuesto por el artículo 12 de la ley de impuestos y fomento a la minería, vigente y es posterior al acta de muestreo.

Entre los puntos principales que debe contener la factura de tránsito se encuentran los siguientes:

- A) Sello de la inspección.
- B) No. consecutivo de factura.
- C) Mención de que es una factura de tránsito.
- D) Nombre del remitente.
- E) Nombre del porteador.
- F) Nombre del consignatario.
- G) Procedencia.
- H) Destino final.
- I) Aduana de salida.
- J) Clasificación del producto.
- K) Metales contenidos.
- L) Además detalles del embarque como carros iniciales y números, lotes de la compañía, atados o estibas, cantidad de barras, blocks, cajas, tambores, etc., peso neto en kilos, No. de acta de muestreo y fecha de esta.

M) Por último, una leyenda referente a que el producto fue presentado y muestreado en la Oficina Federal de Muestreo y que causó el pago del impuesto de producción correspondiente.

#### 5.12.4 CARTA DE COMPROMISO DE ENTREGA DE DIVISAS

A raíz de la necesidad de tener un elemento más para el control de las entradas de divisas al país - por concepto de exportaciones, últimamente se ha integrado a los tres documentos anteriormente señalados una "carta de compromiso de entrega de divisas" sin la cual no se autorizará la salida del producto al extranjero, estas cartas deberán elaborarse en papel membretado de las compañías exportadoras.

Teniendo como fundamento lo establecido en las -- "reglas complementarias del control de cambios -- aplicables a la exportación" publicadas el día 20 de diciembre de 1982, en el Diario Oficial de la Federación. Las cartas deberán llevar en términos generales la siguiente redacción:

NOMBRE DEL BANCO  
SUCURSAL  
CIUDAD

Muy señores nuestros:

Por medio de la presente me comprometo a entregarles a ustedes las divisas correspondientes a la Exportación amparadas bajo el compromiso de venta de divisas no. \_\_\_\_\_ en los plazos correspondientes, de acuerdo a lo establecido en las "Reglas Complementarias del Control de Cambios Aplicables a la Exportación", publicados el día 20 de diciembre de 1982, en el Diario Oficial de la Federación.

Así mismo, otorgo a ustedes mi autorización y mi expreso consentimiento para que en caso de no dar cumplimiento a lo establecido en las mencionadas Reglas se informe al Banco de México sobre mi incumplimiento y se proceda a boletinar mi nombre entre las Instituciones de Crédito del país, a fin de que éstas se abstengan de registrar a mi nombre los compromisos de venta de divisas que pudieran requerir en tanto no se determine lo contrario.

A t e n t a m e n t e .

NOMBRE DE LA COMPANIA

---

NOMBRE Y FIRMA DEL RESPONSABLE

En algunas aduanas se exige además de los cuatro documentos mencionados una copia de la forma HD11-20 de hacienda o sea del pago del impuesto en la Oficina Federal de Hacienda. Ya una vez reunidos todos estos documentos se enviarán al agente aduanal que represente a la empresa para que a su vez este los entregue en la aduana de salida para la autorización de salida del material a su destino final. Se tiene como norma también, enviar junto con el paquete fiscal los siguientes documentos; original de carta de instrucciones de embarque, copia del pedido romaneado, original de los conocimientos de embarque de ferrocarriles y cuando el material salga por la frontera con U.S.A., un certificado de peso, cuidando además que en este caso el paquete fiscal y los documentos extras lleguen antes que los carros de ferrocarril para que estos no causen demoras.

### 5.13 CONOCIMIENTOS Y TALONES DE EMBARQUE.

Los documentos y los talones de embarque serán documentos que servirán entre otras cosas para poder reclamar la mercancía cuando esta haya llegado a su destino, como documento comprobatorio del flete pagado o a pagar y como comprobante del material embarcado, entre otros.

#### 5.13.1 CONOCIMIENTO DE EMBARQUE DE FERROCARRIL.

Ya mencionamos la esencia principal de los conocimientos y talones por lo que únicamente mencionaremos las partes principales que contienen los conocimientos de ferrocarril:

- A) Que sea en formas especiales o membretadas por los Ferrocarriles Nacionales de México.
- B) Peso documentado, bruto y neto.
- C) Capacidad del carro y la tara marcada.
- D) Iniciales y número de carro.
- E) Fecha de la guía.
- F) Origen y destino.
- G) Nombre completo del remitente y domicilio.
- H) No. de conocimiento.
- I) La cantidad del flete a pagar en la Tesorería General de los FF. CC. N. de M.
- J) Consignatario, el cual deberá tener en su poder el original del conocimiento para que pueda recoger su carga en el destino y evitar perjuicios.

- K) No. de bultos y descripción de artículos y marcas.
- L) La cuota del flete, valor tonelada y el valor de la responsabilidad de porteador por tonelada.
- M) La mención de si es: "flete pagado" o "por cobrar".
- N) Firma del representante de ferrocarriles. Y la declaración de que el servicio de transportes estará sujeto a la "ley de vías generales de comunicación y a los reglamentos ferroviarios.

#### 5.13.2 CONOCIMIENTO DE EMBARQUE AEREO. (AIR WAYBILL)

Aunque las condiciones o puntos del conocimiento de ferrocarril y aéreo son similares mencionaremos también las más sobresalientes de este último.

- A) Que sea en forma especial o membretados por la línea aérea transportadora.
- B) No. de conocimiento.
- C) Aeropuerto de salida y de destino.
- E) Nombre y dirección del consignatario.
- F) Nombre y dirección del embarcador.
- G) Firma del embarcador o de su agente.
- H) Nombre y dirección del agente de transportación o aduanal.
- I) Moneda en que se pagará el flete.
- J) Valor para efectos aduanales.
- K) Mención de si es "flete pagado" o "por pagar".
- L) No. de bultos y peso bruto.
- M) Clase de tarifa a aplicar.
- N) Peso y tarifa a cobrarse e importe total.
- O) Naturaleza y cantidad de la mercancía (incluyendo dimensiones y volúmen).
- P) Valor de seguro, en caso de que el embarcador desee asegurar su mercadería deberá indicar -- tal valor.
- Q) Información sobre manejo (incluso marcas, números y naturaleza del empaque).

Estos conocimientos son emitidos en 3 originales - para el embarcador y copias. También la declaración de que el servicio de transporte estará sujeto a las reglas relativas al transporte aéreo internacional de la convención de Varsovia del 12 de octubre de 1929 y sujetos a los terminos y condiciones convenionados por la I.A.T.A. (International Air Transport Association).

### 5.13.3 CONOCIMIENTOS DE EMBARQUE MARITIMO.

Conocimiento de embarque marítimo, es la escritura de carácter privado en que se consigna la carga -- con los detalles requeridos en el código, este documento podrá ser al portador, a la orden o a nombre de persona determinada. Se elaborarán tres -- originales para el embarcador y copias, de las copias una será para el capitán del barco, otra para la línea marítima y otra para el consignatario. Este conocimiento tendrá la misma esencia de los -- mencionados en los puntos 5.13.1 y 5.13.2, con los puntos principales que a continuación mencionamos:

- A) Que sea en forma especial o membretada por la línea marítima correspondiente.
- B) Mención de que es un conocimiento de embarque- (Bill of Lading).
- C) Nombre del buque o barco y bandera (Vessel-Flag)
- D) Nombre del embarcador (Shipper)
- E) Puerto de embarque y descarga (Por of lading- Discharge).
- F) Destino (En caso que sea diferente al puerto de descarga).
- G) Nombre del consignatario y notificante -- -- -- (Consignee-Notifay party).
- H) Particularidades de la mercancía como; marcas- y números, No. de piezas, descripción de la -- mercancía, peso bruto y neto (Freight prepaid) (Freight collect).
- I) Indicación si es "flete pagado" o "por pagar".
- J) Alguna mención especial como: "Limpio a bordo" (Clean on board).
- K) Desglose de flete y total a pagar (Ocean - -- Freight).
- L) Fechado en \_\_\_\_\_ y firma del representante - de la línea marítima.
- M) Por último el número de documento marítimo.

Y desde luego la mención de las leyes a las que es tará sujeto el contrato de embarque o conocimiento marítimo, como lo son el contenido de las reglas -- convenidas en la "International Convention for the Unification of Certain Rules Relating to Bill of -- Lading" fechados en Bruselas el 25 de agosto de -- 1924 y/o por las "United States Carriage of Goods- by Seaact" aprobadas el 16 de abril de 1936 y - -- "Article 91 o Book 2 of Belgian Comercial Code".

Debido a que los "manifiestos" están muy relaciona dos con la cuestión de embarques marítimos daremos una breve explicación de lo que estos tratan: Se llama manifiesto a la relación que está obliga-



# TRANSPORTACION MARITIMA MEXICANA, S.A.

(EAST COAST CENTRAL AND SOUTH AMERICA SERVICE)

## BILL OF LADING

SHIPPED on board the goods hereinafter mentioned, in apparent good order and condition, unless otherwise indicated herein, to be transported subject to all the terms of this Bill of Lading, to the port of discharge or so near thereunto as the Vessel can always safely get and leave, always afloat of all stages and conditions of water and weather, and there to be delivered or transhipped.

Weight, measure, marks, numbers, quality, contents and value if mentioned in the Bill of Lading are to be considered unknown unless the contrary has been expressly acknowledged and agreed to. The signing of this Bill of Lading is not to be considered as such an agreement.

VESSEL: \_\_\_\_\_ FLAG: \_\_\_\_\_

SHIPPER: \_\_\_\_\_

PORT OF LOADING: \_\_\_\_\_

PORT OF DISCHARGE: \_\_\_\_\_ DESTINATION: \_\_\_\_\_  
(If goods to be transhipped at port of discharge)

CONSIGNEE: \_\_\_\_\_

NOTIFY PARTY: \_\_\_\_\_

PARTICULARS FURNISHED BY SHIPPER				
MARKS AND NUMBERS	NO. OF PIECES	DESCRIPTION OF PACKAGES AND GOODS	MEASUREMENT	GROSS WEIGHT
<p><b>FREIGHT PREPAID COPY NOT NEGOTIABLE</b></p> <p><small>FOR THE SIGNATURE OF GENERAL AGENT THE BILL OF LADING IS SUBJECT TO THE BILL LADING RULES SET FORTH HEREIN AND TO THE RULES OF THE COMPANY</small></p>				

### OCEAN RATES AND CHARGES:

FREIGHT CHARGED ON	RATE	PER	FREIGHT
VALUE			
PAYABLE AT:			

IN ACCEPTING THIS BILL OF LADING the shipper, consignee and owner of the goods and the holder of this Bill of Lading expressly accept and agree to all its stipulations, exceptions and conditions, whether written, typed, stamped or printed, on both papers, as fully as if signed by such shipper, consignee, owner of the goods and/or holder of this Bill of Lading.

IN WITNESS WHEREOF, the Master or Agent of the said ship has signed, ..... THREE (3) ..... Bills of Lading, all of this tenor and date, one of which being accomplished, the others to stand void.

Signed at \_\_\_\_\_  
 For the Vessel: \_\_\_\_\_  
 TRANSPORTACION MARITIMA MEXICANA, S.A.

B/L No. \_\_\_\_\_



-do a presentar al administrador de la aduana del puerto de llegada el capitán de todo buque, sea nacional o extranjero, del cargamento que conduce; debiendo verificarlo dentro de las veinticuatro horas después de fondear.

Este documento, que ha de estar en idioma español, deberá expresar todos los detalles del buque, nombres del capitán o patrón, cargadores y consignatarios, así como las mercancías que contenga, incluso las de tránsito y las provisiones de la nave.

#### 5.13.4 TALONES DE EMBARQUE DE AUTO-TRANSPORTE.

Los talones, guías o conocimientos de embarque de auto-transporte tienen y cumplen las mismas características de los conocimientos expuestos anteriormente, de ferrocarril, marítimo y aéreo, sin embargo queremos hacer una breve descripción del de auto-transporte:

- A) Papel membretado de la compañía transportadora
- B) No. de folio.
- C) Origen y destino.
- D) Domicilio del remitente y del consignatario.
- E) Dirección donde se recojerá y entregará la mercancía.
- F) Clase del servicio.
- G) Cuota por tonelada.
- H) Valor declarado. (\$)
- I) Descripción de la mercadería, bultos, que dice contienen.
- J) Peso.
- K) Valor total del flete, seguro y otros cargos.
- L) Observaciones.
- M) Placas, No. de carro, nombre del operador.

#### 5.14 POLIZA DE SEGURO DE TRANSPORTES.

Como lo mencionamos en nuestro punto 3.13 referente a "Compañías de seguros y finanzas", la póliza no es otra cosa que un contrato bilateral, sólo que con características especiales, porque solo una de las partes (el asegurado) conoce, las circunstancias particulares del bien que pretende o solicita que la otra parte asegure (Cía. de seguros) ésta, tiene que confiar ampliamente en la información o declaración proporcionada por el asegurado, sobre la cual valorará el riesgo que asegura. Por ésta razón, las pólizas de seguros son "contra

-tos de buena fé", que deberán estar autorizados por la Secretaría de Hacienda y Crédito Público. Y como ya expusimos en el mismo punto 3.13 los términos en los que se llevan a cabo, en este, nos concretaremos a presentar las características del formato de una póliza de seguros:

- A) Deberá ser en formas especiales de la Cía. de Seguros.
- B) No. de póliza.
- C) Suma asegurada.
- D) Desgloce del importe de la prima (prima, impuesto y total).
- E) Nombre a favor de quien se asegurará la mercancía.
- F) Descripción completa de la mercancía asegurada.
- G) Nombre del transporte que cargará el material.
- H) Número del conocimiento de embarque.
- I) Fecha del conocimiento.
- J) Desde y hasta que punto se desea asegurar.
- K) Vía (marítima, aérea y/o terrestre).
- L) Nombre del consignatario.
- M) Marcas y números.
- N) Condiciones especiales (términos y cláusulas).
- O) Fecha y firma del representante de la Cía de Seguros.

Es muy importante señalar el hecho de que la fecha de elaboración que deberá mostrar la póliza de seguros deberá ser la de por lo menos un día antes de la fecha del conocimiento de embarque señalada en la misma póliza.

Si el asegurado tuviera alguna duda respecto a la póliza este deberá buscar en el reverso de la misma las condiciones generales para su funcionamiento, condiciones entre las que destacan las siguientes:

- A) Las referentes al transporte marítimo,
- B) Al aéreo y/o terrestre,
- C) Envíos postales,
- D) Protección adicional,
- E) Exclusiones,
- F) Procedimientos en casos de siniestros,
- G) Pago por pérdidas, y
- H) Lista de comisarios de averías para reclamaciones en el extranjero.

**POLIZA DE SEGURO DE TRANSPORTES**

**Seguros La Provincial S.A.**

av. Miguel Angel de Quevedo 915, México 21, tel. 5 49 30 20

POLIZA No.
SUMA ASEGURADA

PRIMA
IMPUESTO
TOTAL

que en lo sucesivo se denominará "la Compañía") de acuerdo con las condiciones generales y especiales estipuladas en esta póliza, teniendo preferencia (hereinafter called "the Company") subject to the general and special conditions stipulated in this policy, the latter having preference las últimas sobre las primeras, asegura a favor de (.....) over the former, does insure in favour of...

(denominado en adelante "el Asegurado"), por cuenta de quien corresponda, hasta la suma de \$ (.....) (hereinafter called "the Insured"), for account of whom it may concern, not exceeding the sum of)

sobre (.....) on

Transportado(a) por (.....) según conocimiento No. (.....) carried per as per Bill of Lading No.

fechado el (.....) desde (.....) hasta (.....) dated from to

via (.....) consignado(a) a (.....) via consigned to

Las pérdidas indemnizables se pagarán al Asegurado o a su orden, en el domicilio de la Compañía o en el de sus sucursales, contra la entrega de Losses, if any, shall be payable to the Insured, or order, at the Company's Head Office or at the Offices of its agencies, against

esta póliza y la comprobación del interés asegurable del reclamante. surrender of this policy and upon proof of the insurable interest of the claimant.

Para la comprobación de los daños o pérdidas sufridos por los bienes, deberá recabarse un Certificado de Avería de In case of loss or damage to the property, a Certificate of Damage should be recored from

o de las personas indicadas en el Inciso (c) de la Cláusula 15. or from any of the persons specified in Item (C) of Clause 15.

MARCAS Y NUMEROS MARKS AND NUMBERS	CONDICIONES ESPECIALES SPECIAL CONDITIONS
	Sujeto a los términos y condiciones de la Póliza Abierta No. Subject to the terms and conditions of open Policy No.

EN TESTIMONIO DE LO CUAL, LA COMPAÑIA firma la presente en  
IN TESTIMONY WHEREOF, THE COMPANY signs these presents in

de (.....) de 19.....  
day of 19

en día (.....)  
this

  
Director

## 5.15 PEDIMENTO DE EXPORTACION.

El artículo 236 del código aduanal describe el pedimento como sigue:

"El reconocimiento aduanero de las mercancías deberá ser solicitado por un documento que se denominará pedimento de importación o pedimento de exportación según el caso".

Este mismo artículo estipula que todos los ejemplares del pedimento serán iguales entre sí, y cuando esté formado por varias hojas, se presentarán marcadas en forma progresiva.

Sobre el pedimento de exportación el artículo 212 del código aduanal indica lo siguiente:

"Como país de origen se anotará aquel en que las mercancías se hayan producido o manufacturado".

La declaración del valor de la mercancía deberá hacerse, aun cuando no se presente la factura. Al final del pedimento se manifestará bajo protesta de decir verdad, el nombre y domicilio del remitente de las mercancías (caso exportación).

En el código aduanero existen otros artículos relativos al pedimento de exportación el 237, 239, 243 244 y 245 pero tomando en cuenta que estos se refieren a la forma de elaboración, distribución, recepción, verificación y confrontación respectivamente, y éstos corresponden a la labor efectuada por el agente aduanal de exportación, sólo hacemos mención de su existencia.

Para los usos legales, las fechas indicadas en el pedimento así como la descripción y cantidad de mercancías serán las reconocidas legalmente por el gobierno.

A partir del 20 de diciembre de 1982 según las condiciones establecidas en las reglas complementarias de control de cambios aplicables a la exportación publicadas en el "Diario Oficial" de la Federación, el pedimento tiene además, la función de ser un documento donde queda asentado el "Compromiso de venta de divisas" (C.V.D.) de la compañía-exportadora a alguna institución de crédito, la cual, sellará de aceptado una vez que se hayan cumplido los requisitos de la misma, sello sin el cual los vistas aduanales adscritos a la Secretaría de Hacienda y Crédito Público no permitirán la salida del producto al extranjero.

# PEDIMENTO DE EXPORTACION

<div style="text-align: center;"> <p><b>HACIENDA</b> SUBSECRETARIA DE INSPECCION FISCAL DIRECCION GENERAL DE ADUANAS</p> </div> <p>C. JEFE DE LA ADUANA _____ CIAVE _____</p> <p><input type="checkbox"/> AGENTE ADUANAL <input type="checkbox"/> REP. LEGAL <input type="checkbox"/> UN. OSTADOR      CIAVE A. A. _____</p> <p>SOLICITO EL DESPACHO DE LAS MERCANCIAS PARA SU EMBARQUE EN _____</p> <p>CON DESTINO A _____</p> <p>FECHA SALIDA _____ LUGAR PROCEDENCIA _____</p> <p>FACTURAS NUM. _____</p> <p>FLETES _____</p> <p>MERDEMANES _____</p>	EXPORTADOR _____ DOMICILIO _____ E.P.C. _____ E.M.J.L. _____ INTERMEDIARIO _____ DOMICILIO _____ VALOR FACTURA(S) _____ SEGUROS _____ NIVEL COMERCIAL <input type="checkbox"/> P <input type="checkbox"/> C <input type="checkbox"/> F	NUM. DE PEDIMENTO _____ FECHA DE PRESENTACION _____ NUM. DE REGISTRO DE INGRESOS _____ VISTA _____ CLAVE _____ AUTOMIZACION _____ CERTIFICACION DE CAJA _____ ALIBEROS _____							
	<b>BULTOS</b>		<b>AJUSTE DE LOS IMPUESTOS</b>						
	DESCRIPCION DE LA MERCANCIA	FRACCION ADUANAL	REDUCCION DE CANTIDAD	VALOR GENERAL	POSICION OFICIAL	TASA ADUANAL	IMPUESTO GENERAL DE DDP, Y OTROS	VALOR ADEGADO	
	NUMERO Y RASTRO	CANTD DDB	CLASE	PAGO DDBTE					

INSTITUCION DE CREDITO QUE REGISTRO EL C.V.D. _____	No. DE C.V.D. _____
NOMBRE _____	SUCURSAL _____
DOMICILIO: _____	_____
CALLE Y NUMERO	CIUDAD
ESTADO	CODIGO POSTAL

Los datos principales de un pedimento exportación en cuanto a su función como tal son los siguientes:

- A) Nombre del agente o agencia aduanal.
- B) Nombre de la aduana de salida.
- C) Con destino a (Nombre de la compañía compradora y destino).
- D) Fecha de salida y lugar de procedencia.
- E) No. y fecha de factura.
- F) Nombre del exportador y domicilio.
- G) Registro federal de causante y registro nacional de importadores y exportadores.
- H) Valor factura en moneda nacional y dólares.
- I) Regimen aduanero (Definitivo o temporal).
- J) No. de pedimento.
- K) Descripción del transporte, No. de lotes, peso bruto de la mercancía (de acuerdo a la fracción arancelaria).
- L) Fracción arancelaria.
- M) No. de permiso de exportación, facturas de tránsito y actas de la Oficina Federal de Muestreo.

Y en su parte posterior en cuanto al compromiso de venta de divisas debe llevar los siguientes:

- A) Institución de crédito donde el exportador maneje se cuenta bancaria.
- B) No. de folio de la institución.
- C) Datos de la operación de exportación, cantidad y tipo de producto, valor FOB del producto en dólares, gastos asociados y comisiones.
- D) Valor neto a vender después de deducir los conceptos mencionados en el inciso anterior.
- E) Calendario de venta de divisas; fecha de salida del producto, plazo autorizado (días), fecha de vencimiento del plazo de venta de divisas, anticipos recibidos y total a vender, y modificaciones al monto previamente autorizadas.
- F) Mención de que el exportador se compromete a vender la totalidad de las divisas (valor neto a vender) correspondientes al valor de la exportación.
- G) Observaciones.
- H) Sello, fecha y firma autorizada de la institución de crédito.



5.15.1 ORIGEN DEL COMPROMISO DE VENTA DE DIVISAS.

Para comprender y utilizar correctamente el (CVD) - de la parte posterior del pedimento es importante conocer lo publicado en el "Diario Oficial" de la Federación en sus siguientes puntos:

5.15.1.1 SECRETARIA DE HACIENDA Y CREDITO PUBLICO "Decreto de control de cambios" DEL 13 - DE DICIEMBRE DE 1982.

5.15.1.2 PODER EJECUTIVO, SECRETARIA DE HACIENDA- Y CREDITO PUBLICO "Reglas complementa- rias al control de cambios aplicables a la exportación" DEL 20 DE DICIEMBRE DE - 1982.

5.15.1.3 SECRETARIA DE HACIENDA Y CREDITO PUBLICO "Acuerdo por el que se modifica la forma oficial número 14 (pedimento de exporta- ción) comprendida en la décima séptima - de las reglas generales en materia adua- nera, publicadas en el Diario Oficial de la Federación, de fecha 18 de junio de - 1982" DEL 30 DE DICIEMBRE DE 1982.

5.15.1.4 SECRETARIA DE COMERCIO Y FOMENTO INDUS- TRIAL " Acuerdo que establece los gastos asociados a la importación y exportación de mercancías para los efectos del decre- to de control de cambios" DEL 20 DE ENE- RO DE 1983.

5.16 FACTURA COMERCIAL DE EXPORTACION, FACTURA -- CONSULAR Y FACTURA ESPECIAL ADUANAL (U.S.A.)

5.16.1 FACTURA COMERCIAL DE EXPORTACION.

La factura comercial es el documento legal con el nombre del vendedor, que sirve para detallar las - mercancías vendidas, con las circunstancias de las cantidades, especies o cualidades y el precio. Contiene, por otra parte, las condiciones de la -- venta, tales como la entrega, transporte, venci- -



## FACTURA - EXPORTACION

VENDIDO A: / SOLD TO		FECHA DE FACTURA DATE OF INVOICING	FACTURA NO. (INVOICE NO.)	
		PERMISO DE IMPORTACION IMPORT LICENCE		
NUESTRO PEDIDO OUR ORDER	PEDIDO DEL CLIENTE BUYERS ORDER	FECHA DE EMBARQUE DATE OF DEPARTURE		
ORIGEN Y PROCEDENCIA SOURCE COUNTRY	PUERTOS O FRONTERAS DE EMBARQUE Y DESTINO POINTS OF BORDER OF SHIPPING & DISCHARGE			
DESCRIPCION DEL PRODUCTO COMMODITY DESCRIPTION				
MARCAS MARKS	CANTIDAD SURTIDA LB <input type="checkbox"/> KG <input type="checkbox"/> OS <input type="checkbox"/> QUANTITY SHIPPED	PRECIO PRICE	CONCEPTOS ITEMS	VALOR US TOTAL AMOUNT

FIRMA AUTORIZADA  
 AUTHORIZED SIGNATURE

-miento y pago.

Se establece por el vendedor y se dirige al comprador.

En el comercio internacional es necesario que la factura comercial esté de acuerdo a las normas del país importador y exportador.

Toda factura contiene dos partes muy distintas: El encabezamiento y el cuerpo.

El encabezamiento contiene las siguientes partes esenciales:

- A) Nombre y dirección del vendedor.
- B) Nombre y dirección del comprador.
- C) Fecha de la venta.
- D) Registro federal de causantes, de la cámara a la que pertenezca, estatal, etc.
- E) No. de folio.
- F) Referencia del pedido y/o contrato.
- G) Puertos o fronteras de embarque y destino.
- H) No. de permiso de importación.

El cuerpo de la factura contiene la descripción de las mercancías. En la parte izquierda figuran dos o más pequeñas columnas destinadas particularmente a la indicación de las marcas y números de bultos, y en la derecha dos o más columnas para cantidades. La parte central sirve para la descripción de las mercancías y el detalle del precio.

En términos generales podemos decir que en su estructura es muy similar a la "factura proforma" -- que mencionamos en el punto 5.4 de este capítulo.

#### 5.16.2 FACTURA CONSULAR.

Los reglamentos de aduanas exigen en ciertos países que las mercancías importadas sean acompañadas de una factura detallada; dirigida por el exportador y visada por el cónsul del país destinatario establecido en el país de exportación. Este documento es la factura consular y sus puntos principales son los que a continuación mencionamos:

- A) País de venta.
- B) País de origen.
- C) Lugar de embarque.
- D) Nombre del barco o compañía aérea.
- E) Consignatario: Nombre y dirección.
- F) Destinatario: Nombre y dirección.

REPUBLICA DE COLOMBIA  
**FACTURA CONSULAR No.**

- 1) - País de venta
- 2) - País de origen
- 4) - Lugar de embarque
- 3) - Nombre del barco o Compañía Aérea
- 6) - Consignatario: Nombre y dirección
- 7) - Destinatario: Nombre y dirección
- 8) - Remitente: Nombre y dirección
- 9) - Número de página
- 10) - Número de conocimiento o guía
- 18) - Aduana de destino

ESTAMPILLAS  
US \$ 5.00

12)	13)	14)		15)	16)	17)
		PESO EN KILOS				
Cantidad y clase de bienes	Marca y número	Bruto	Neto	Nº de unidades	DENOMINACION COMERCIAL DE LA MERCANCIA	PRECIO DE LA MERCANCIA

18) - Total en pesos colombianos \$

SUMAN

Registro de Importación No.			
Oficina exportadora			
Cantidad autorizada	US \$		
Cantidad despachada	"		
Cantidad por despachar	"		


- G) Remitente: Nombre y dirección.
- H) Número de conocimiento o guía.
- I) Aduana de destino.
- J) Cantidad y clase de bultos.
- K) Marca y números.
- L) Peso en kilos: Neto y bruto.
- M) Número de unidades.
- N) Denominación comercial de la mercancía.
- O) Precio de la mercancía.
- P) Total en la moneda del país importador.

5.16.3 FACTURA ESPECIAL ADUANAL (U.S.A.)  
"SPECIAL CUSTOMS INVOICE".

La factura "SPECIAL CUSTOMS INVOICE" se usa únicamente para artículos que pagan impuestos AD VALOREM, se prepara para artículos cuyo valor excede de - - 500.00 dólares y esta se puede obtener gratuitamente en el consulado americano de las ciudades donde existe este servicio (forma No. 5515).

La "Special Customs Invoice" esta integrada de los siguientes puntos:

- A) Seller (Nombre y dirección completo del vendedor).
- B) Document NR\* (Folio).
- C) Invoice NR and Date\* (Número de factura y fecha).
- D) References\* (Referencias).
- E) Buyer, if other than consignee (Nombre y dirección del comprador, si fuese distinto al consignatario).
- F) Origin of goods (País de origen de la mercancía)
- G) Terms of sale, payment, and discount (Detalle de términos de venta).
- H) Additional transportation information\* (Información adicional y necesaria para transporte).
- I) Currency used (Moneda Nacional o Dólares).
- J) Exchange rate, if axed or agreed (Tipo de cambio).
- K) Date order accepted (Fecha de orden aceptada).
- L) Marks and numbers on shipping packages (Marcas y números que aparecen en los bultos).
- M) Number of packages (Total de bultos).
- N) Full description of goods (Descripción detallada y completa de la mercancía).
- O) Quantity (Cantidad de acuerdo con la tarifa americana).
- P) Unit price; home market (Precio unitario de venta), Invoice (Precio o valor unitario de factura).

**SPECIAL CUSTOMS INVOICE**  
(Use separate invoice for purchased and non-purchased goods.)

<b>I. SELLER</b> (Nombre y direccion completa del vendedor)	<b>2. DOCUMENT NO.</b> <b>3. INVOICE NR. AND DATE</b> Numero de factura y fecha
<b>4. CONSIGNEE</b> (Nombre y direccion completa del consignatario)	<b>4. REFERENCES *</b> (Referencias)
<b>5. NOTIFY PARTY *</b> (Firma o Individuo a Notificar)	<b>6. BUYER (if other than consignee)</b> (Nombre y direccion del comprador- si fuere distinto al consignatario)
<b>II. ADDITIONAL TRANSPORTATION INFORMATION *</b> (Informacion adicional y necesaria para transporte)	<b>7. ORIGIN OF GOODS</b> País de origen de la mercancía.
	<b>9. TERMS OF SALE, PAYMENT, AND DISCOUNT</b> (Detalle de terminos de venta)
	<b>11. CURRENCY USED</b> M.N. u Dolares
	<b>12. EXCH. RATE (if fixed or agreed)</b> Tipo de cambio

14. MARKS AND NUMBERS ON SHIPPING PACKAGES	15. NUMBER OF PACKAGES	16. FULL DESCRIPTION OF GOODS	17. QUANTITY	18. UNIT PRICE	19. HOME MARKET	20. INVOICE TOTALS
(Marcas y Numeros que aparecen en los bultos)	(Total de bultos)	(Descripcion detallada y completa de la mercancía.)	Cantidad de acuerdo con la tarifa americana.	Precio unitario de venta	Precio o valor unitario de facturación	Precio total de venta

22.  If the production of these goods involved furnishing goods or services to the seller (e.g., assist such as dies, molds, tools, engineering work) and the value is not included in the invoice price, check box (22) and explain below.

**27. DECLARATION OF SELLER/SHIPPER (OR AGENT)**

I declare:

(A)  If there are any rebates, drawbacks or bounties allowed upon the exportation of goods, I have checked box (A) and itemized separately below.

(B)  If the goods were not sold or agreed to be sold, I have checked box (B) and have indicated in column 19 the price I would be willing to receive.

(C) SIGNATURE OF SELLER/SHIPPER (OR AGENT):

22. PACKING COSTS

23. OCEAN OR INTERNATIONAL FREIGHT

24. DOMESTIC FREIGHT CHARGES

25. INSURANCE COSTS

26. OTHER COSTS (Specify Below)

28. THIS SPACE FOR CONTINUING ANSWERS **Este espacio es para continuar o detallar observaciones.**

ración) and Invoice Totals (Precio total de venta).

- Q) Paking cost, ocean or international freight, -- domestic freight charges, insurance cost, other costs.

En los espacios de dicha factura números 2, 3, 4, - 8 y 10 que aparecen con asterisco la información es opcional.

El punto (G) ayuda al vista norteamericano a saber la historia de la transacción y a determinar cual base usará para determinar el valor de la mercancía. En este mismo punto los detalles de términos de ventas que pueden usarse, segun el caso individual de cada transacción son:

- Como se efectuará el pago (Carta de crédito, - giro bancario, etc.)
- Entrega, L.A.B., C.I.F., en que punto o puerto
- Comisión de venta, y explicar si dicha comisión esta incluida en el precio unitario de la mercancía.
- Se debe indicar los descuentos aplicables y el tipo de dichos descuentos.
- Indicar si el artículo esta sujeto a regalías por ciertos privilegios.
- Gastos y costos que deben mencionarse como: -- Seguro, flete, cargos de empaque, costo de envases, etc.

En esta "Special Customs Invoice" se pide se detalle también si el vendedor recibe algún "Estímulo" sobre la exportación de la mercancía.

## 5.17 CERTIFICADOS DE ORIGEN

### 5.17.1 CERTIFICADO DE ORIGEN "ALADI"

Con la finalidad de que los productos de exportación negociados en "ALADI" (antes ALALC), gocen de tratamiento preferencial otorgado, consistente en la reducción o eliminación de aranceles y de otras restricciones al comercio, es necesario que el exportador nacional obtenga el certificado de origen respectivo.

En México, la Dirección General de Comercio es la única entidad autorizada para expedir dichos certificados de origen, establecidos en diferentes resoluciones de "ALADI".

El objetivo principal que persigue la certificación

-del origen de los productos ya ha sido tratado en el punto 3.11 del capítulo III.

Es importante señalar que para que la SECOFIN otorgue estos certificados a sus solicitantes estos últimos tendrán primero que llenar un "cuestionario para gestionar certificados de origen ALADI", será un cuestionario por cada producto el cual tendrá validez por un año a partir de la fecha de aprobación por parte de SECOFIN, los aspectos esenciales de estos cuestionarios son:

- A) Desgloce del costo de producción, por unidad del artículo a exportar.
- B) Desgloce de materias primas y partes o piezas de importación.
- C) Y, una breve descripción del proceso de fabricación.

Y una vez aprobado el citado cuestionario estará uno en posibilidad de solicitar los certificados que se deseen para lo cual se tendrá que anexar la siguiente documentación por cada certificado de origen requerido:

- A) Copia de la factura de exportación con el equivalente del importe facturado en moneda nacional.
- B) "Anexo estadístico a certificado de origen", formas que para el efecto otorga la SECOFIN.
- C) Copia del permiso de exportación del producto a exportar.
- D) Y, desde luego, un juego del "Certificado de origen" con los datos solicitados en el propio certificado, para aprobación de la Secretaría el cual asentará el sello de SECOFIN, firma de persona autorizada y número de folio correspondiente en señal de autorización.

De los documentos señalados anteriormente, como lo son el certificado de origen, el anexo estadístico y el cuestionario presentamos sus formatos a continuación, que se explican por si solos.

#### 5.17.2 CERTIFICADO DE ORIGEN DEL "SISTEMA GENERALIZADO DE PREFERENCIAS" (S.G.P. O FORMA A)

El certificado "SGP" tiene las mismas bases del ALADI y persigue los mismos fines, es decir, la reducción o disminución de aranceles y de otras restricciones al comercio.

Los países que aceptan o se encuentran dentro del S.G.P. (Generalized System of Preferences G.S.P.) son:

**CERTIFICADO DE ORIGEN**  
**ASOCIACION LATINOAMERICANA DE INTEGRACION**  
**ASSOCIAÇÃO LATINO-AMERICANA DE INTEGRAÇÃO**

PAIS EXPORADOR: ESTADOS UNIDOS MEXICANOS PAIS IMPORTADOR: .....

Orden (1)	NABALALC	DENOMINACION DE LAS MERCADERIAS

**DECLARACION DE ORIGEN**

DECLARAMOS que las mercaderías indicadas en el presente formulario, correspondientes a la Factura Comercial No. .... cumplen con lo establecido en las normas de origen del Acuerdo (2) ..... de conformidad con el siguiente desglose.

No. de Orden	NORMAS (3)
Fecha .....	Razón social, sello y firma de exportador o productor: .....

**OBSERVACIONES:** .....

<b>CERTIFICACION DE ORIGEN</b>	
Certifico la veracidad de la presente declaración, que sello y firmo en la ciudad de .....	
a los .....	
Nombre, sello y firma del Emisor Certificado	

Notas: (1) Este columna indica el orden en que se individualizan las mercaderías comprendidas en el presente certificado. En caso de ser múltiples, se continuará la individualización de las mercaderías en ejemplares suplementarios de este certificado, numerados correlativamente.  
 (2) Referencia a la Parte de un Acuerdo de Alcance regional o de alcance parcial, indicando número de registro.  
 (3) En esta columna se indicará la norma de origen a la que cumple cada mercadería individualizada por su número de origen.  
 - El formulario no podrá presentar raspaduras, tachaduras o enmendadas.



**ANEXO ESTADISTICO A CERTIFICADOS DE ORIGEN**  
 (Entregar por duplicado)

129

Certificado No. \_\_\_\_\_

ALALC \_\_\_\_\_ Preferencias \_\_\_\_\_ Gaff. \_\_\_\_\_ Otros \_\_\_\_\_

**DATOS DEL EXPORTADOR**

Registro Federal de Causantes \_\_\_\_\_

Nombre: \_\_\_\_\_

Domicilio: \_\_\_\_\_  
Calle Número Z.P. Ciudad Estado

Nombre y Teléfono del Tramitador: \_\_\_\_\_

**DATOS DEL DESTINATARIO**

Nombre: \_\_\_\_\_

Domicilio: \_\_\_\_\_

País: \_\_\_\_\_ No. \_\_\_\_\_ Aduano de Salida: \_\_\_\_\_ No. \_\_\_\_\_

**DATOS DE LA MERCANCIA**

No. DE ORDEN	FRACCION MERCANA DE EXPORTACION	UNIDAD DE MEDIDA 1/	CANTIDAD	VALOR M. N.	INTES. NAL. % 2/	NUM. Y FECHA DE FACTURAL(S)
<b>TOTAL</b>						

DESCRIPCION DE LA MERCANCIA 3/, 4/, 5/


- NOTAS:**
- 1/ Lo que señalo en su factura comercial.
  - 2/ Anotar el porcentaje de integración nacional medido como el valor FOB aduana de exportación (100%), menos el valor de los insumos extranjeros (C.I.F aduana de importación), si las hay.
  - 3/ Señalar el nombre técnico y/o comercial en español y anotar en el casillero del lado izquierdo el número de orden señalado en el cuadro anterior.
  - 4/ En caso de contar con permiso de exportación, acompañar copia del mismo.
  - 5/ En caso de contar con permiso de importación temporal para exportación, acompañar copia del mismo.

Lugar y Fecha: \_\_\_\_\_

Todos los datos declarados deben referirse a la (s)  
 Factura(s) que ampara el certificado.

\_\_\_\_\_  
 Nombre legible del que firma

\_\_\_\_\_  
 Firma



DIRECCION GENERAL DE ESTIMULOS AL COMERCIO EXTERIOR

DEPARTAMENTO DE CERTIFICADOS DE ORIGEN

CUESTIONARIO PARA GESTIONAR CERTIFICADOS DE ORIGEN "ALADI"

(UN CUESTIONARIO PARA CADA PRODUCTO Y ENTREGAR EL DOCUMENTO POR DUPLICADO)

1- Nombre o Razón Social del solicitante: \_\_\_\_\_

Registro Federal de Causantes: \_\_\_\_\_ Registro Fiscal de Importadores y Exportadores: \_\_\_\_\_

2- Domicilio: Oficinas: \_\_\_\_\_  
Calle Número Z.P. Ciudad Entidad Teléfono

Planta: \_\_\_\_\_  
Calle Número Z.P. Ciudad Entidad Teléfono

3- Tipo de Planta: Nacional \_\_\_\_\_ Maquiladora \_\_\_\_\_

4- ¿Es Empresa afiliada o Consorcio anotar:

Nombre del Consorcio: \_\_\_\_\_

Domicilio: \_\_\_\_\_  
Calle Número Z.P. Ciudad Entidad Teléfono

5- Persona autorizada para aclaraciones: Nombre \_\_\_\_\_  
Teléfono \_\_\_\_\_

6- Producto para el que desea la Expedición del Certificado de Origen:

a) Nombre Técnico Comercial: \_\_\_\_\_

b) Uso del Producto: \_\_\_\_\_

c) Fracción Mexicana de Exportación: \_\_\_\_\_

d) Fracción Arancelaria NABALADI: \_\_\_\_\_

7- Costo de Producción por Unidad del Artículo a exportar tomando como base las últimas Facturas de compra, representativas de volúmenes normales de adquisición

Unidad base de cálculo \_\_\_\_\_

CONCEPTO	ORIGEN (valor en pesos)		TOTAL
	ZONAL	EXTRAZONAL I/	
<b>COSTO DIRECTO</b>			
1- Materias Primas y Partes o Piezas 2/			
2- Combustibles o Materiales auxiliares			
3- Energía eléctrica			
4- Mano de obra directa			
5- Depreciación y Amortización			
<b>TOTAL COSTO DIRECTO:</b>			
<b>COSTO INDIRECTO</b>			
<b>COSTO TOTAL:</b>			

Precio de venta en Fábrica \$ \_\_\_\_\_

Precio F.O.B. Puerto Exportación \$ \_\_\_\_\_

Materias primas y partes extrazonales x 100= \_\_\_\_\_ x 100= \_\_\_\_\_ %

Precio de venta en Fábrica

Materias primas y partes extrazonales x 100= \_\_\_\_\_ x 100= \_\_\_\_\_ %

Materias primas y partes zonales

x 100= \_\_\_\_\_ x 100= \_\_\_\_\_ %

x 100= \_\_\_\_\_ x 100= \_\_\_\_\_ %

8- Desglose de Materias primas y partes o piezas nacionales por unidad, del Artículo a exportar.

DESCRIPCION DEL PRODUCTO	PROVEEDORES	FACTURA		VALOR (en Pesos)
		No.	Fecha	
				TOTAL

En caso de que el espacio anterior no sea suficiente para detallar todos los Artículos Nacionales, anexar relación en papel membretado de la Empresa.

9- Desglose de Materias primas y partes o piezas de importación, desde Países miembros de la ALADI, por unidad, del Artículo a exportar.

FRACCION MEXICANA DE IMPORTACION	DESCRIPCION DEL PRODUCTO	PAIS DE ORIGEN	PEDIMENTO IMPORTACION		PROVEEDOR	VALOR 1/ (en Pesos)
			No.	Fecha		
						TOTAL

En caso de que el espacio anterior no sea suficiente para detallar todos los Artículos de Importación, anexar relación en papel membretado de la Empresa.

1/ Indicar el valor en la Aduana, en el momento de su importación.

10- Desglose de Materias primas y partes o piezas de importación desde Países NO miembros de la ALADI, por unidad del Artículo a exportar.

FRACCIÓN MEXICANA DE IMPORTACIÓN	DESCRIPCIÓN DEL PRODUCTO	PAIS DE ORIGEN	PEDIMENTO-IMPORTACION		PROVEEDOR	VALOR V/ (En pesos)
			No.	Fecha		
						TOTAL

En caso de que el espacio anterior no sea suficiente para detallar todos los Artículos de Importación, anexar relación en papel membretado de la empresa.

11- Descripción del proceso de fabricación

1/ Indicar el valor en la Aduana en el momento de su importación

12: Si el solicitante no es directamente el fabricante del Producto de exportación, indicar:

a) Razón social de la Empresa que le suministra el producto: \_\_\_\_\_

b) Domicilio: \_\_\_\_\_

CALLE

NUMERO Y/A

CIUDAD

ENTIDAD

TELEFONO

Nota: La información proporcionada será válida en tanto no se modifique la estructura de costos asentada y tendrá una vigencia máxima de un año

**BAJO PROTESTA DE DECIR VERDAD SE HA SATISFECHO EL PRESENTE CUESTIONARIO:**

Lugar y Fecha: \_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_  
Nombre del Gerente o del Director General de la Empresa

\_\_\_\_\_  
Firma

AUSTRALIA	SUIZA
AUSTRIA	SUECIA
CANADA	U.S.A.
FINLANDIA	COMUNIDAD ECONOMICA
JAPON	EUROPEA
BELGICA	IRLANDA
DINAMARCA	ITALIA
FRANCIA	LUXEMBURGO
REPUBLICA FEDERAL DE	GRAN BRETAÑA
ALEMANIA	NORUEGA

Al igual que el ALADI, el SGP es otorgado por la Dirección General de Estímulos al Comercio Exterior y para lo cual hay que seguir el mismo mecanismo señalado para el ALADI en el punto anterior o sea, presentación del "Cuestionario para gestionar certificados de origen para el aprovechamiento de los sistemas generalizados de preferencias", posteriormente a la aceptación de este se podrá solicitar los certificados presentando sus respectivos anexos, copia de factura, enexo estadístico y copia de permiso de exportación.

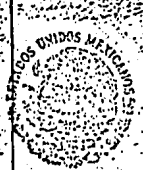

A fin de conocer mejor este certificado y su cuestionario presentamos los formatos que para el caso proporciona la SECOFIN.

### 5.17.3 CERTIFICACION DE ORIGEN DE ARTICULOS MEXICANOS.

Además del ALADI y SGP SECOFIN también proporciona la "Certificación de origen de artículos mexicanos" como su nombre lo indica únicamente sirve para certificar oficialmente el origen del producto a exportar, sin la obtención por parte del importador de ningún beneficio arancelario ni comercial.

Por lo general este certificado se utiliza para los países que no pertenecen al "ALADI" ni al "SGP".

Para su mejor identificación anexamos el formato correspondiente de dicho certificado, que contiene puntos como: Nombre y dirección del consignatario y de la empresa exportadora, número y fecha de factura, artículo exportado (descripción, cantidad y valor), con su respectivo sello de la Secretaría, firma y folio.

1. Various consignees (with consignee's country)		<p align="center"><b>GENERALIZED SYSTEM OF PREFERENCES</b>  <b>CERTIFICATE OF ORIGIN</b>          (Combined declaration and certificate)</p> <p align="center"><b>FORM A</b></p> Issued in _____ <small>(country)</small> <small>See instructions overleaf</small>			
2. Goods consigned to (consignee's name, address, country)					
3. Means of transport and route (as far as known)		4. For official use			
5. Item number	6. Marks and numbers of packages	7. Number and kind of packages; Description of goods	8. Origin criterion (see notes overleaf)	9. Gross weight for other quantity	10. Number and date of invoices
 <b>SECRETARIA DE COMERCIO</b> <b>DIRECCION GENERAL DE ESTIMULOS</b>					
11. Certification AL COMERCIO EXTERIOR It is hereby certified, on the basis of control carried out, that the declaration by the exporter is correct.   <b>LIC. ERNESTINA LUGO RECERRIL</b> <b>JEFE DEL DEPARTAMENTO DE CERTIFICADOS DE ORIGEN</b>  <b>MEXICO, D. F.</b>			12. Declaration by the exporter The undersigned hereby declares that the above details and statements are correct; that all the goods were produced in _____ <small>(country)</small> and that they comply with the origin requirements specified for those goods in the generalized system of preferences for goods exported to _____ <small>(benefiting country)</small>		





**DIRECCION GENERAL DE ESTIMULOS AL COMERCIO EXTERIOR  
CUESTIONARIO PARA GESTIONAR CERTIFICADOS DE ORIGEN PARA EL  
APROVECHAMIENTO DE LOS SISTEMAS GENERALIZADOS DE PREFERENCIAS.**

DEPTO. DE CERTIFICADOS DE ORIGEN

No. DEL REGISTRO DEL PRODUCTO DE EXPORTACION \_\_\_\_\_ VIGENCIA MAXIMA  
DEL REGISTRO \_\_\_\_\_ SIEMPRE Y CUANDO NO SE MODIFIQUEN DURANTE ESTE PERIODO LOS  
PRECIOS DE VENTA, NI LA COMPOSICION DE COSTOS DEL PRODUCTO DECLARADO

REVISO: \_\_\_\_\_ AUTORIZO: \_\_\_\_\_

1- NOMBRE O RAZON SOCIAL DEL SOLICITANTE \_\_\_\_\_

A) REGISTRO FEDERAL DE CAUSANTES \_\_\_\_\_ B) REGISTRO FISCAL DE IMPORTADORES Y EXPORTADORES \_\_\_\_\_

2- DOMICILIO OFICINA \_\_\_\_\_  
CALLE \_\_\_\_\_ NUMERO \_\_\_\_\_ Z. R. CIUDAD \_\_\_\_\_ ENTIDAD \_\_\_\_\_ TELEFONO \_\_\_\_\_

PLANTA \_\_\_\_\_  
CALLE \_\_\_\_\_ NUMERO \_\_\_\_\_ Z. R. CIUDAD \_\_\_\_\_ ENTIDAD \_\_\_\_\_ TELEFONO \_\_\_\_\_

3- TIPO DE PLANTA (MARQUE CON UNA "X" EL CASILLERO SEGUN TIPO) A) NACIONAL ( ) B) MAQUILADORA ( )

NOTA: SI ES EMPRESA MAQUILADORA Y VA A EXPORTAR A ESTADOS UNIDOS DE AMERICA, NO DEBERA LLENAR EL RESTO DEL CUESTIONARIO Y EN SUSTITUCION DEBE ANEXAR COPIA DE LA ULTIMA LIQUIDACION PRESENTADA A LA AUTORIDAD ADUANAL DE DICHO PAIS.

4- SI LA EMPRESA ESTA AFILIADA A UNA EMPRESA DE COMERCIO EXTERIOR, REGISTRADA EN ESTA DIRECCION GENERAL, CONTESTE LO SIGUIENTE ( SI NO PASE A LA PREGUNTA 5 ).

NOMBRE DE LA EMPRESA DE COMERCIO EXTERIOR \_\_\_\_\_

DOMICILIO: \_\_\_\_\_  
CALLE \_\_\_\_\_ NUMERO \_\_\_\_\_ Z. P. CIUDAD \_\_\_\_\_ ENTIDAD \_\_\_\_\_ TELEFONO \_\_\_\_\_

5- PERSONA AUTORIZADA PARA ACLARACIONES: \_\_\_\_\_  
NOMBRE \_\_\_\_\_ TELEFONO \_\_\_\_\_

6- NOMBRE TECNICO Y COMERCIAL DEL PRODUCTO EN A) ESPAÑOL \_\_\_\_\_  
B) INGLES \_\_\_\_\_

7- USO DEL PRODUCTO: \_\_\_\_\_

8- FRACCION MEXICANA DE EXPORTACION DEL PRODUCTO \_\_\_\_\_

9- PAISES PARA EL (LOS) QUE DEBE(AN) LA EXPEDICION DE CERTIFICADOS DE ORIGEN: (MARQUE CON UNA "X" EN EL PARENTESIS CORRESPONDIENTE)

FRACCION DE IMPORTACION DE ESE PAIS	CRITERIO DE ORIGEN	FRACCION DE IMPORTACION DE ESE PAIS	CRITERIO DE ORIGEN	FRACCION DE IMPORTACION DE ESE PAIS	CRITERIO DE ORIGEN
( ) AUSTRALIA _____	_____	( ) CHECOSLOVAQUIA _____	_____	( ) NORUEGA _____	_____
( ) AUSTRIA _____	_____	( ) E. E. U. U. _____	_____	( ) NVA ZELANDA _____	_____
( ) BULGARIA _____	_____	( ) FINLANDIA _____	_____	( ) POLONIA _____	_____
( ) CANADA _____	_____	( ) HUNGRIA _____	_____	( ) SUECIA _____	_____
( ) COMUNIDAD ECONOMICA EUROPEA _____	_____	( ) JAPON _____	_____	( ) SUIZA _____	_____
				( ) URSS _____	_____

0- PAISES INTEGRANTES DEL MERCADO COMUN EUROPEO:  
ALEMANIA (REPUBLICA FEDERAL DE), BELGICA, DINAMARCA, FRANCIA, IRLANDA, ITALIA, LUXEMBURGO, PAISES BAJOS Y REINO UNIDO.

10.- COSTOS DE PRODUCCION, POR UNIDAD DEL ARTICULO A EXPORTAR, TOMANDO COMO BASE LAS ULTIMAS FACTURAS DE COMPRA DE MATERIAS PRIMAS, REPRESENTATIVAS DE VOLUMENES NORMALES DE ADQUISICION.

### CUADRO DE COSTOS

UNIDAD BASE DE CALCULO			
INDICAR LA UNIDAD DE MEDIDA DEL PRODUCTO USADA AL FACTURAR.			
CONCEPTO	ORIGEN DEL COSTO POR UNIDAD (VALOR EN PESOS)		
	NACIONAL	EXTRANJERO	SUMA
<b>COSTO DIRECTO:</b> 1. MATERIAS PRIMAS Y PARTES O PIEZAS a), b) y c) 2. COMBUSTIBLES O MATERIAS AUXILIARES 3. ENERGIA ELECTRICA 4. MANO DE OBRA DIRECTA d) 5. DEPRECIACION Y AMORTIZACION 6. GASTOS DE INVESTIGACION, DESARROLLO, DISEÑO E INGENIERIA Y COSTOS DE PLANOS ARMABLES DIRECTAMENTE A LA MERCANCIA EXPORTABLE e)			
X.° TOTAL COSTO DIRECTO :			
XI.° TOTAL COSTO INDIRECTO :			
XII.° COSTO TOTAL (SUMA: X+XI):			

PARA EL LLENADO DEL CUADRO ANTERIOR, SIRVASE TOMAR EN CUENTA ESTAS NOTAS :

- a) TOMAR EL VALOR DE LAS MATERIAS PRIMAS Y PARTES O PIEZAS ELABORADAS EN MEXICO, PUESTAS EN LA FABRICA QUE PRODUCE EL ARTICULO DE EXPORTACION (INCLUIR EL COSTO, SEGURO Y FLETE HASTA LA FABRICA), ENCLUYENDO EL VALOR DE LOS DESPERDICIOS RECUPERABLES QUE RESULTEN DEL PROCESO DE FABRICACION DEL PRODUCTO.
- b) EN EL CASO DE MATERIAS PRIMAS Y PARTES O PIEZAS IMPORTADAS, SE DEBE CONSIDERAR SU VALOR EN LA ADUANA EN EL MOMENTO DE SU IMPORTACION Y NO SE DEBEN INCLUIR LOS IMPUESTOS DE IMPORTACION PAGADOS EN MEXICO, EN EL CASO QUE SE OBTENGA SU DEVOLUCION; ASIMISMO, SE DEBE EXCLUIR EL VALOR DE LOS DESPERDICIOS RECUPERABLES QUE RESULTEN DEL PROCESO DE FABRICACION DEL PRODUCTO.
- c) UNICAMENTE PARA LOS ESTADOS UNIDOS DE AMERICA Y CONTANDO CON EL DICTAMEN APROBATORIO POR LA AUTORIDAD COMPETENTE DE DICHO PAIS, EL VALOR DE LAS MATERIAS PRIMAS O PARTES DE IMPORTACION QUE SUFRAN EN MEXICO UNA TRANSFORMACION SUBSTANCIAL, AL INCORPORARSE AL ARTICULO A EXPORTAR, PODRAN ACUMULARSE EN LA COLUMNA DE NACIONAL, EN SU VALOR TOTAL (VALOR DE IMPORTACION, MAS VALOR AGREGADO). ANEXAR COPIA DEL DICTAMEN.
- d) INCLUIR PRESTACIONES, ADIESTRAMIENTO EN EL TRABAJO, SUELDOS DE PERSONAL E INGENIERIA, SUPERVISION, CONTROL DE CALIDAD Y SIMILARES, ASI COMO EL COSTO DE INSPECCION Y ANALISIS, SIEMPRE QUE SEAN IMPUTABLES DIRECTAMENTE A LA MERCANCIA ESPECIFICA DE EXPORTACION.
- e) UNICAMENTE EL COSTO DE LA INGENIERIA, DESARROLLO, ARTE, DISEÑO Y PLANOS O DIBUJOS QUE SE REALICEN EN LOS ESTADOS UNIDOS DE AMERICA DEBE CONSIDERARSE COMO EXTRANJERO. ESTE MISMO COSTO REALIZADO EN CUALQUIER OTRO PAIS DEBE CONSIDERARSE NACIONAL.



14. DESGLOSE DE MATERIAS PRIMAS Y PARTES O PIEZAS EXTRANJERAS O DE IMPORTACION, POR UNIDAD DEL ARTICULO A EXPORTAR, INDICANDO SU VALOR EN LA ADUANA EN EL MOMENTO DE SU IMPORTACION, TOMANDO COMO BASE LA(S) FACTURA(S) DE COMPRA REPRESENTATIVA (S) DE VOLUMENES NORMALES DE ADQUISICION.

FRACCION MEXICANA DE IMPORTACION	DESCRIPCION DEL PRODUCTO	PAIS DE ORIGEN	PEDIMENTO-IMPORTACION		PROVEEDOR	VALOR (EN PESOS)
			No.	FECHA		
						TOTAL

NOTA: EN CASO DE QUE EL ESPACIO ANTERIOR NO SEA SUFICIENTE PARA DETALLAR TODOS LOS ARTICULOS IMPORTADOS, ANEXAR RELACION (CON EL MISMO FORMATO) EN PAPEL MEMBRETADO DE LA EMPRESA O BELLADO POR LA MISMA.

15. DESCRIBA EN FORMA BREVE EL PROCESO DE FABRICACION DEL PRODUCTO A EXPORTAR QUE SE REALIZA EN EL PAIS.

--

6. Si EL SOLICITANTE NO ES DIRECTAMENTE EL FABRICANTE DEL PRODUCTO, DEBERA ANEXAR COPIA DE LAS FACTURAS DE LA COMPRA NACIONAL E INDICAR LOS SIGUIENTES DATOS DE LA EMPRESA PRODUCTORA:

a) NOMBRE O RAZON SOCIAL \_\_\_\_\_

b) REGISTRO FEDERAL DE CAMBIANTES \_\_\_\_\_ c) REGISTRO FISCAL DE IMPORTADORES Y EXPORTADORES \_\_\_\_\_

d) DOMICILIO \_\_\_\_\_  
CALLE \_\_\_\_\_ NUMERO \_\_\_\_\_ Z. P. \_\_\_\_\_ TELEFONO \_\_\_\_\_  
LOCALIDAD \_\_\_\_\_ MUNICIPIO \_\_\_\_\_ ENTIDAD FEDERATIVA \_\_\_\_\_

BAJO PROTESTA DE DECIR VERDAD HE HE SATISFECHO EL PRESENTE CUESTIONARIO.

LUGAR Y FECHA: \_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_  
NOMBRE DEL GERENTE O DEL DIRECTOR GENERAL DE LA EMPRESA.

\_\_\_\_\_  
FIRMA


PARA USO EXCLUSIVO DE LA DIRECCION GENERAL DE ESTIMULOS AL COMERCIO EXTERIOR.

FECHA DE RECEPCION \_\_\_\_\_  
DIA MES AÑO

FECHA DE ENVIO \_\_\_\_\_  
DIA MES AÑO

FECHA DE AUTORIZACION \_\_\_\_\_  
DIA MES AÑO

LA INFORMACION PRESENTADA EN ESTE CUESTIONARIO ES PARA USO EXCLUSIVO DE LA DIRECCION GENERAL DE ESTIMULOS AL COMERCIO EXTERIOR Y LA EMPRESA NO PODRA PROPORCIONARLA A OTRA PERSONA O ENTIDAD PUBLICA DEL PAIS O DE EXTERIOR, SIN PREVIA AUTORIZACION DE ESTA DIRECCION GENERAL.

1- NOMBRE Y DIRECCION DE LA EMPRESA EXPORTADORA		 DIRECCION GENERAL DE ESTIMULOS AL COMERCIO EXTERIOR. SUBDIRECCION GENERAL DE COORDINACION. DEPARTAMENTO DE CERTIFICADOS DE ORIGEN. <b>CERTIFICACION DE ORIGEN DE ARTICULOS MEXICANOS</b>		
2- NOMBRE Y DIRECCION DEL CONSIGNATARIO				
3- Nº DE ORDEN	4- DESCRIPCION DE LA MERCANCIA	5- UNIDAD DE MEDIDA Y VOLUMEN	6- VALOR M/N	7- NUMERO DE FACTURA Y FECHA
8- LUGAR, FECHA Y SELLO DE LA AUTORIDAD QUE CERTIFICA.		9- SELLO DE LA EMPRESA EXPORTADORA Y FIRMA AUTORIZADA FECHA Y LUGAR		

#### 5.17.4 CERTIFICADO DE ORIGEN DE LA CAMARA NACIONAL DE COMERCIO.

Otro certificado que al igual que el señalado en el punto anterior es utilizado unicamente para certificar el origen de los productos para países que no pertenecen ni al "ALADI" ni "SGP" es el "Certificado de origen de la Cámara Nacional de Comercio" certificado que la Cámara otorga a todos sus asociados, el cual es elaborado por la cámara en papel membretado al cual agrega su sello y firma en signo de la certificación solicitada.

#### 5.18 PERMISO DE EXPORTACION.

Una parte fundamental dentro de la exportación es conocer que productos requieren previo permiso de exportación para poderlos sacar del país al exterior, ya que habrá otros que no requieran. Una vez determinado si nuestro artículo a comercializar requiere permiso antes de realizar cualquier otra actividad habrá que obtener dicho permiso.

La Dirección General de Controles al Comercio Exterior depende de SECOFIN será el organismo autorizado para recibir solicitudes de permiso de exportación y simultaneamente otorgar dicho permiso previa aceptación de la solicitud, el cual una vez otorgado por la Dirección General de Controles al Comercio Exterior (SECOFIN) actuará coordinadamente con Dirección General de Aduanas (SHCP) para buen uso y control del permiso.

Entre los datos requeridos en la "Solicitud de permiso de exportación" encontramos los que a continuación describimos:

- A) Datos generales de la empresa exportadora, nombre, domicilio, rama o actividad, cámara a la que pertenece, etc.
- B) Cantidad a exportar (Número y letra).
- C) Precio unitario FOB fábrica y valor total.
- D) Mercancía a exportar y porcentaje de integración nacional.
- E) Aduana (s) de salida y país (es) de destino.
- F) Y un anexo estadístico referente a capacidad de producción, producción real, ventas al mercado nacional, exportaciones 1 año real y 6 estimados.

Una vez otorgado el permiso de exportación la -- SECOFIN otorga un comprobante dirigido a la SHCP, -- Dirección General de Aduanas, informando el número de permiso, tipo de permiso (exportación), nombre de la compañía beneficiada, cantidad, valor, descripción de la mercancía, aduanas y países autorizados.

Este permiso tendrá validez por la cantidad solicitada o un año lo que ocurra primero, por lo que -- habrá que tener mucho cuidado en controlar el saldo o la fecha de vencimiento para no tener problemas con las aduanas del país.

5.19 TERMINOS, EQUIVALENCIAS Y REGISTROS USUALES EN EXPORTACION.

5.19.1 DENTRO DEL MUNDO DE LA EXPORTACION EXISTEN TERMINOS MUY USUALES Y COMUNES QUE PARA -- OTRO MEDIO RESULTARIAN EXTRAÑOS Y PARA DAR NOS UNA IDEA DE ALGUNOS DE ELLOS PRESENTAMOS LOS SIGUIENTES.

L/C	Letter of Credit (Carta de Crédito).
LBS,	Libras
DLS,	Dólares
ALV,	A la vista
CAD,	Cash against document (Cobro contado, contra documento)
COD,	Cash on Delivery (Cobro o devuélvase)
PPA,	Pago por anticipado
B/L,	Bill of lading (Conocimiento de embarque)
S/S MEXICANO,	"S" Steam (Vapor), "S" -- Ship (Barco)
ETA TAMPICO,	Estimated time of arrival (Tiempo estimado de arribo de un vapor al puerto)
ETD TAMPICO,	Estimated time of departure (Tiempo estimado de salida)
SPOT,	<b>Fijo, o en un día determinado</b>
ASAP,	As soon as possible (Lo más pronto posible)
BO,	Bad order (Fuera de orden referente a carros de ferrocarril)



### 5.19.2 EQUIVALENCIAS.

Dentro de las equivalencias que más se manejan sobre todo en unidades de peso debido a los cambios de sistemas numéricos tenemos los siguientes:

- A) 1 Kg = 32.1507432 OZ (ONZAS TROY)
- B) 1 Kg = 2.20462 LBS (LIBRAS)
- C) 1 NT (Tonelada Corta) = 907.2 M.T. (Metric - -  
Ton.) EJ: 500 NT a MT =  
500 X 907.2 = 453.6 MT, Y  
453.6 MT a NT = 453.6 ÷ .9072 = 500 NT.

Y para convertir de cts de dólar/libra a dólares por tonelada el factor es multiplicar por - - - -  
22.0462.

### 5.19.3 REGISTROS.

Dentro los registros oficiales más importantes y necesarios para las empresas exportadoras y aun para las no exportadoras estan los que a continuación mencionamos:

- A) Registro Federal de Causantes
- B) Registro Cámara Minera (O del ramo a que pertenece la compañía)
- C) Registro Estatal
- D) Registro del Padrón de Proveedores
- E) Licencia Sanitaria (Otorgada por la SSA)
- F) Registro Fiscal de Importadores y Exportadores
- G) Registro de Marca del Producto, etc.

## " C O N C L U S I O N E S "

### MINERIA.

La minería en México es prioritaria por las siguientes razones:

- A) Posee un elevado efecto multiplicador de empleo.
- B) Genera cuantiosas divisas por la exportación de sus productos.
- C) Tiene alto nivel competitivo a nivel mundial.
- D) Es importante fuente de recaudación de impuestos y,
- E) Abastece de materia prima a numerosas industrias, lo cual contribuye a reducir la dependencia frente al exterior.

Nuestro país tiene grandes recursos mineros y sus transacciones con el exterior de estos productos siempre -- han arrojado superávit, por lo cual debe constituir uno de los principales elementos para nivelar la balanza comercial.

Nuestra importancia mundial como productor es significativa, pues se ocupan los primeros sitios en la extracción y venta de varios productos mineros. Esta posición tenderá a mejorar una vez que se explore mejor el territorio nacional.

La minería ocupa cerca de 160,000 trabajadores y según datos de la Cámara Minera por cada fuente de trabajo -- que se crea se generan otras cinco en actividades industriales conexas.

### COMERCIO EXTERIOR

En un momento difícil y de crisis para México con altísimos niveles de deuda externa, el comercio exterior representa si no la solución a nuestros problemas, si una alternativa a muchos de ellos.

Pero desafortunadamente el comercio exterior en su conjunto no es nada fácil por lo que representa un gran reto para el elemento humano mexicano el cual tiene la capacidad para lograrlo.

Esperamos por lo mismo que el contenido de esta tesis -- contribuya de alguna manera a los que se inician en este mundo del comercio exterior. Ya que es menester comprender que el país se salvará el día en que se prepare para competir en el mundo. Es allí donde económica, -- estatista o liberal, no tendrá futuro sino sale a navegar al mar de los grandes mercados, la exportación.

En México existen muchos enemigos de las compañías -- transnacionales, pero realmente no son tan perjudicia-- les si tomamos de ellas el ejemplo de que hay que ser -- transnacionales en el sentido de calidad y precio de -- nuestros productos y servicios aspectos que se carecen-- en muchos de ellos pero que deberán mejorarse si quere-- mos un nivel competitivo internacional.

Otro aspecto importante del comercio exterior como gene-- rador de divisas, es que al existir dos tipos de cambio del peso frente al dólar (controlado y libre) y del -- "Control generalizado de cambios", las empresas exporta-- doras generadoras por lo tanto de divisas, tendrán más-- fácil acceso a la adquisición de estas y aún a quedarse con la parte autorizada de ellas en el extranjero las -- cuales podrán utilizar para pago de importaciones, pa-- gar deudas, adquirir maquinaria, etc., no así las empre-- sas no exportadoras quienes para obtener dólares aun pa-- ra los fines mencionados anteriormente tendrán que lle-- nar una larga serie de requisitos, realizar otro tanto-- de trámites burocráticos y quedar en una espera llena -- de incertidumbres, la autorización de las divisas.

#### LA EMPRESA EXPORTADORA

Como sabemos existen empresas orientadas hacia la pro-- ducción, otras a las ventas, sin embargo en una empresa exportadora independientemente del enfoque de esta, -- habrá de tener una perfecta coordinación entre todas -- sus áreas y en la cual todas deberán estar concientes -- de que por mínima que sea su participación en el proce-- so de una venta de exportación su función es de vital -- importancia para el perfecto desarrollo de la misma. -- Pues se dan casos que con la sola falla de una de las -- áreas la exportación se vuelve un fracaso, adquiriendo-- el área de exportación una responsabilidad más que es -- la de coordinar todas las demás áreas de la empresa pa-- ra obtener una exportación lo más perfecta posible. -- Dentro de los beneficios que obtiene la empresa exporta-- dora además de poder disponer de una determinada canti-- dad de divisas como mencionamos anteriormente es la de-- que estas alcanzan un elevado nivel técnico debido a -- que así lo requieren las operaciones de esta naturaleza; mayor preparación técnica, conocimiento de idiomas, ac-- tualización constante sobre reformas fiscales, elevada-- calidad en el trabajo, etc., todo esto para mantenerse-- dentro del dinámico y competitivo mundo de la exporta-- ción.

Cabe mencionar que al hablar de una empresa exportadora y sus áreas se piensa unicamente en esta como una es-- tructura, pero es importante hablar del elemento humano

que la deberá de componer, este deberá ser seleccionado lo más cuidadosamente posible en cuanto a preparación - cultural, disposición, creatividad, carácter, dinamismo ya que en el personal de exportación descansará finalmente el éxito y consecución de los objetivos perseguidos en toda exportación.

Como parte de una empresa exportadora aunque de una manera externa deben existir oficinas representantes de la compañía en el exterior del país si esto en un principio parece que será un gasto oneroso, o imposible de hacer, se puede comenzar con oficinas en puntos estratégicos e importantes como pudieran ser New York, Londres, Japón, Brasil por mencionar los más sobresalientes estos serán los ojos y sensores de la compañía en el mundo, en cuanto a materiales requeridos, localización de clientes, investigaciones económicas de gastos, informes sobre la competencia, servicio a clientes que aunque parezca no ser trascendental en ocasiones es el punto que inclina la balanza hacia uno u otro vendedor cuando el resto de las condiciones son muy parejas, reclamaciones, etc., situaciones que al no contar con estas oficinas se necesitaría tener personal que estuviera viajando casi en su totalidad de tiempo de servicio y que a pesar de esto perdería muchos aspectos que en simples viajes no se pueden percibir, viajes que a la larga pudieran ser más costosos que las oficinas en el extranjero.

## ORGANISMOS EXTERNOS

Es fundamental conocer perfectamente todos los organismos externos relacionados con el comercio exterior tanto como para cumplir con sus disposiciones para no entorpecer el proceso de exportación, como para obtener de los creados con ese fin el máximo beneficio posible por la condición de exportadores, como pudieran ser; el IMCE, FOMEX, COMESEC, etc., entre los dos grupos mencionados en el párrafo anterior tenemos, Secretarías de Estado, Bancos, Consulados, Cámaras, Asociaciones e Institutos, estos dentro del país y fuera podemos mencionar las embajadas, comisionistas o representantes y desde luego los organismos gubernamentales del país importador.

Otro sector esencial dentro de los organismos externos es el perteneciente a los medios de transporte. Como nos lo demuestra la necesidad de contar con un departamento de tráfico en las compañías exportadoras, que seleccione, contrate, obtenga información de estas como; tarifas, rutas, tiempo de recorrido, etc., ya que como es lógico comprender los productos a exportarse usarán por lo menos un medio de transporte para llegar a su --

destino final, de los cuatro más usuales que son los ferrocarriles, autotransportes, marítimos y aéreos. El seleccionar el más adecuado repercutirá en un mejor servicio al cliente y para dicha selección intervienen muchas variables que habrán de manejarse adecuadamente como son; urgencia del material, distancia, volumen y peso, tarifas entre otros.

Por último dentro del campo de los organismos externos pero en relación constante con las compañías exportadoras están las agencias aduanales cuyas personas serán las encargadas de realizar la última parte del proceso de exportación de un producto antes de que este abandone el país. Agencias aduanales que estarán ubicadas en los puertos o fronteras del país y de los cuales habrá que tener mucho cuidado en su elección para tratar de contar con los más capacitados en la materia para que lejos de representar un problema para la exportación de nuestros productos nos ayuden a resolverlos cuando estos se presenten, pues llega a ser decepcionante que después de todos los esfuerzos y trabajos que existen detrás de cada producto, que van desde su producción hasta su embarque oportuno, por un mal servicio del agente aduanal se queden detenidos en puerto o frontera y no lleguen oportunamente hasta su destino final.

#### ELEMENTOS QUE COMPONEN LOS PRECIOS DE LOS PRODUCTOS.

En el mercado de los metales no ferrosos de los que hablamos en esta tesis como son el oro, la plata, el plomo, el zinc, etc., existen cotizaciones internacionales fijadas en base a la oferta y la demanda principalmente, que servirán de guía para la venta de dichos metales, precios que en general son entregados a destino, por lo que en poco o en nada intervendrán en su fijación factores como gastos de producción, gastos de mercado, etc., pero no por ello no se conocerán o controlarán al contrario existen secciones especiales dentro del área de contabilidad encargadas de registrar dichos movimientos como puede ser la contabilidad metalúrgica donde se determinarán aspectos como el punto de equilibrio de la empresa que ayudará a determinar hasta donde puede mantenerse operando la empresa en sus niveles más bajos de utilidad pues como se mencionó anteriormente los precios de los metales no están en relación directa a los costos y gastos más bien a la oferta y la demanda, interviniendo también en ocasiones la especulación, llegando a estar los precios en niveles tan bajos con los que no se pueden mantener operando la empresa o la explotación de las minas provocando sus cierres temporales o definitivos, existiendo por el contrario épocas de auge que habrá que aprovechar para crear las reser-

-vas necesarias para sobrepasar las épocas malas. Tomando en cuenta lo anteriormente expuesto se tendrá que cuidar que cada operación salga lo más perfectamente posible para evitar gastos innecesarios como demoras, almacenajes, etc., que afectan el rendimiento de nuestras ventas.

Dentro de las cotizaciones internacionales existen dos orígenes principales, las publicadas en los Estados Unidos y las de Inglaterra que vienen representando los dos continentes principales América y Europa (New York y Londres) que en ocasiones se mantendrán en niveles similares y en otras existirán marcadas diferencias por lo que se habrá que buscar la que se encuentre en niveles más altos para obtener los mejores resultados y cuando no se pueda por la fuerte competencia habrá que adoptar la más baja para mantenernos dentro del mercado debiendo tener ciertas habilidades y conocimientos para manejar las cotizaciones internacionales a nuestra mejor conveniencia dependiendo desde luego de las circunstancias en las que nos encontremos, por ejemplo sería si tenemos altos inventarios y pocas ventas nos iremos a los niveles bajos y viceversa poco inventario, mucha demanda buscaremos aprovechar la situación e irnos a los niveles altos, llegando también a situarnos en una media de ambas cotizaciones. Para redondear el ejemplo mencionaremos el nombre de dos cotizaciones de un mismo producto como lo sería, el USPP para plomo publicado por la revista especializada Metals Week y el LME también para plomo publicado por la revista Metal Bulletin en Inglaterra.

A los términos en que se celebren las operaciones de compra-venta habrá que darles especial atención con fin de que queden claramente identificados los derechos y obligaciones de cada una de las partes o dicho de otra manera hasta donde termina la responsabilidad del vendedor de situar un producto que será el mismo punto donde el comprador comenzará a ser responsable del mismo, punto que además de establecer la responsabilidad de uno y otro, determinará el lugar hasta donde el vendedor cubrirá todos los gastos de mercado originados por el producto en cuestión y por lo tanto donde el comprador empezará a hacerse cargo de los gastos hasta llevarlo a su destino final.

Estas condiciones de venta serán expresadas en términos mundialmente aceptados como son los que mencionamos a continuación.

F.O.B. (Libre a Bordo / Free on Board)

C. AND F (Costo y Flete / Cost and Freight)

C.I.F. (Costo, seguro y flete / Cost, Insurance and Freight)

F.A.S. (Libre a un costado / Free along side)

Por señalar los más comunes.

## DOCUMENTACION USUAL EN LAS EXPORTACIONES.

No se puede decir que no hay documento importante dentro de los que se necesitan en una exportación, todos - sin excepción habrá que realizarlos con exactitud, veracidad, limpieza, rapidez y concordancia entre todos -- ellos, pero se tendrá que tener aun más cuidado cuando en la operación de compra-venta intervenga una carta de crédito porque entonces no podrá existir ninguna discrepancia entre lo que dicen los documentos y lo que se solicita en la carta de crédito, la documentación de la - que hemos venido hablando y que es la más usual es la - siguiente: Certificado de Origen (ALADI, S.G.P. y de la Cámara de Comercio), conocimientos de embarque (Terrestres, Aéreos y Marítimos), carta porte, póliza de seguro, factura consular y factura comercial, dentro de los comerciales y acta de pago de impuesto, factura de - - tránsito, factura fiscal, compromiso de venta de divisas, permiso de exportación (cuando el producto lo requiera) y el pedimento de exportación, en los oficiales, formandose así una larga lista de documentos necesarios en cada exportación, que como es lógico pensar que debido a las largas distancias existentes entre clientes, bancos y compradores es imposible el chequeo físico de los productos y de que se estén cumpliendo con todas -- las condiciones estipuladas en los contratos y/o cartas de crédito, habrán necesariamente que basarse en lo expresado en los documentos para determinar si todo estade acuerdo a lo requerido por el comprador siendo esta una de las principales razones de la gran importancia - de los documentos dentro de la exportación, otra es que una vez aceptados de que estan en perfecto orden servirán para cobrar el importe de la venta del producto contra la presentación de estos, a los 30 días fecha factura, etc., de acuerdo a las condiciones de pago pactadas. Por último mencionaremos otra razón de la importancia - de los documentos, pero ahora en el lugar de destino de los productos y es que sin estos el comprador no podrá retirar la mercancía de las aduanas de su país inclusive pagar almacenaje y peor aun si los documentos no estan amparando exactamente el material depositado en las aduanas se puede incurrir a juicio de las autoridades - del país en contrabando. Por esto y todo lo anterior-- mente expuesto creemos que es suficiente para hacer notar el cuidado con que se deberán realizar los documentos de exportación y la trascendencia que estos tienen.

Todo lo tratado en esta tésis y en las conclusiones nos da una idea de lo que la minería con su efecto multiplicador en lo que se refiere a fuentes de trabajo, los metales como productos de exportación sobre todo porque - México es uno de los mayores productores de plata que -

por estar considerado dentro de los metales preciosos y estratégicos tiene un alto valor en el mercado, la exportación de la economía del país y fortalecimiento de las empresas, de la contribución de la exportación en la formación de calificado elemento humano y por consiguiente la consolidación de grandes empresas en cuanto a prestigio, seriedad y calidad, en fin todos los elementos en su conjunto deben dar como resultado amplios beneficios en todos sus aspectos y superación constante.

Justificando ahora más que nunca el camino de la exportación.



B I B L I O G R A F I A

- PROBLEMAS ECONOMICOS DE MEXICO, 1975, DIEGO G. LOPEZ - ROSADO, MEXICO, 1975.
- MINERO, MARZO 1981, SINDICATO NACIONAL DE TRABAJADORES MINEROS METALURGICOS, MEXICO 1981.
- THE SILVER MARKET, 1978 HANDY & HARMAN, NEW YORK, - - 1979.
- REVISTA DE LA CAMARA MINERA DE MEXICO, VOL. II NUMERO 18, MEXICO, 1977.
- BOLETIN INFORMATIVO DEL CENTRO MEXICANO DE INFORMACION DE ZINC Y PLOMO, A. C., MEXICO 1979.
- BREVE HISTORIA DE LAS DOCTRINAS ECONOMICAS, 1978, MOISES GOMEZ GRANILLO, EDITORIAL ESFINGE, 1978.
- COMERCIALIZACION DINAMICA, 1973, FRANCISCO JAVIER LARRIS CASILLAS, EDITORIAL DIANA, MEXICO 1973.
- INDUSTRIA Y COMERCIO EN ALGUNOS PAISES EN DESARROLLO, - 1975, IAN LITTLE, TIBOR SCITOVSKY, MAURICE SCOTT, MEXICO, 1975.
- VENTAS Y DIRECCION DE VENTAS, 1979, P. ALLEN, EDICIONES Y DISTRIBUCIONES, S. A., ESPAÑA, 1979.
- GLOSARIO DE MERCADEO, 1979, KONRAD FISCHER ROSSI, EDITORIAL LIMUSA, 1979.
- ADMINISTRACION DE EMPRESAS, 1979, L. HALL, EDICIONES Y DISTRIBUCIONES, S.A., ESPAÑA, 1979.
- DIRECCION DE PRODUCCION, 1979, H.A. HARDING, EDICIONES Y DISTRIBUCIONES, S.A., ESPAÑA, 1979.

- ELEMENTOS DE LA MERCADOTECNIA, 1979, ALFONSO AGUILAR - ALVAREZ, COMPAÑIA EDITORIAL CONTINENTAL, S.A., MEXICO, 1979.
- ELEMENTOS DE FINANZAS PARA GERENTES, 1979, B. K. R. -- WATTS, EDICIONES Y DISTRIBUCIONES, S. A., ESPAÑA, 1979
- INFORMACION FINANCIERA, 1977, C.P. FRANCISCO PEREA Y - C.P. JAVIER BELMARES, EDICIONES CONTABLES Y ADMINISTRATIVAS, S.A., MEXICO, 1977.
- COMERCIALIZACION DINAMICA, 1980, FRANCISCO JAVIER LARRIS CASILLAS, EDITORIAL DIANA, MEXICO, 1980.
- A. B. C. DE LAS EXPORTACIONES, BANCO DE COMERCIO, S. A. IMPRESORA SANTA MARIA, S. A., MEXICO, 1971.
- REVISTA COMERCIO EXTERIOR VOL. 30, NUMERO 7, MEXICO - JULIO DE 1980.
- DEFINICION DE LAS CONDICIONES DE VENTA EN COMERCIO EXTERIOR, CENTRO INTERNACIONAL DE PROMOCION DE EXPORTACIONES - BOGOTA, COLOMBIA.
- INFORME ANUAL 1981, BANCO DE MEXICO, S. A., 1982.