

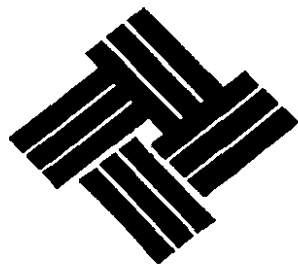
881201

5
23

UNIVERSIDAD ANAHUAC

ESCUELA DE ACTUARIA

CON ESTUDIOS INCORPORADOS A LA UNIVERSIDAD NACIONAL AUTONOMA DE MEXICO



VINCE IN BONO MALUM

LA INVESTIGACION DE OPERACIONES Y LA TOMA DE DECISIONES AL SERVICIO DE LA EXPORTACION

TESIS CON FALLA LE ORIGEN

T E S I S
QUE PARA OBTENER EL TITULO DE:
A C T U A R I O
P R E S E N T A
JAVIER LOZANO DUBERNARD

MEXICO, D. F.

1988



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 esta protegido por la Ley Federal del Derecho de Autor (LFDA) de los Estados Unidos Mexicanos (México).

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

I N D I C E

INTRODUCCION	I
ANTECEDENTES	IV
CAPITULO I	
1. LA EMPRESA EN LA EXPORTACION	1
1.1 LA CAPACIDAD EXPORTADORA	1
1.2. LA ORGANIZACION PARA EXPORTAR	2
1.2.1. EXPORTACION INDIRECTA	3
1.2.2. EXPORTACION DIRECTA	5
1.3. LA INVESTIGACION DE MERCADO	7
CAPITULO II	
2. EL MODELO DE JERARQUIZACION DE PRIORIDADES	13
2.1. SOPORTE TECNICO	13
2.1.1. LA ESCALA DE RAZONES	14
2.1.2. LAS REGLAS DE MEDICION	15
2.1.3. EL VECTOR DE PRIORIDADES	18
2.1.3.1. APROXIMACIONES PARA EL VECTOR DE PRIORIDADES	21
2.2. UN EJEMPLO ILUSTRATIVO	22
2.2.1. LA COMPARACION DE CRITERIOS PARA LA SELECCION DE MERCADO (SM)	25
2.2.1.1. LA CONSISTENCIA	25
2.2.1.2. EL VECTOR DE PRIORIDADES	26
2.2.2. LA COMPARACION DE PAISES POR CRITERIO	26
2.2.2.1. LA CONSISTENCIA	27
2.2.2.2. EL VECTOR DE PRIORIDADES RESPECTO A CADA CRITERIO	27
2.2.3. LA SELECCION DEL MERCADO	27
CAPITULO III	
3. LAS REGLAS Y TERMINOS COMERCIALES EMPLEADOS INTERNACIONALMENTE	29
3.1. LOS ASPECTOS GENERALES	29
3.2. LOS INCOTERMS	29

3.3. OTRAS REGLAS	78
CAPITULO IV	
4. EL TRANSPORTE EN LA EXPORTACION	81
4.1. LOS TIPOS DE TRANSPORTE	81
4.1.1. EL TRANSPORTE TERRESTRE	82
4.1.2. EL TRANSPORTE AEREO	84
4.1.3. EL TRANSPORTE MARITIMO	90
4.2. LOS COSTOS DE TRANSPORTE	93
4.3. LA SELECCION DE TRANSPORTE	93
4.4. LA LISTA DE VERIFICACION DEL TRANSPORTE EN LA EXPORTACION	96
CAPITULO V	
5. EL ENVASE Y EL EMBALAJE PARA EXPORTACION	98
5.1. LOS MATERIALES DE ENVASE Y EMBALAJE	98
5.2. LA SELECCION DE MATERIALES	101
5.3. EL MARCADO Y EL ETIQUETADO	103
CAPITULO VI	
6. EL SEGURO DE CARGA	108
6.1. EL CONCEPTO DE CONTRATO DE SEGURO	108
6.1.1. PRINCIPALES ELEMENTOS DEL SEGURO	108
6.2. LA POLIZA DE TRANSPORTES	109
6.2.1. LA POLIZA INDIVIDUAL	113
6.2.2. LA POLIZA ABIERTA	113
6.2.3. EL PROCEDIMIENTO EN CASO DE SINIESTRO	114
6.2.4. LAS RECLAMACIONES	115
6.2.4.1. LA VIA CONCILIADORA	116
6.2.4.2. LA VIA JUDICIAL	117
CAPITULO VII	
7. LOS CONCEPTOS BASICOS SOBRE LA NEGOCIACION EN COMERCIO INTERNACIONAL	119
7.1. EL PROCESO DE NEGOCIACION	119
7.2. LAS CARACTERISTICAS DE LOS NEGOCIADORES	124
7.3. LOS ELEMENTOS A NEGOCIAR	125
7.4. LOS MECANISMOS PARA AUMENTAR LA CAPACIDAD NEGOCIADORA	125

CAPITULO VIII

8. LOS ELEMENTOS ESENCIALES DE LOS CONTRATOS DE COMPRA-VENTA	128
CONCLUSIONES	133
ANEXOS	
A. CREDITOS Y COBRANZAS INTERNACIONALES	135
B. SERVICIOS AL COMERCIO EXTERIOR	164
BIBLIOGRAFIA	179
HEMEROGRAFIA	181

INTRODUCCION

"El hombre es un animal racional...", afirmación que -- desde los primeros años de estudio se inculca en los alumnos como concepto diferencial del hombre y de los demás animales y sin lugar a duda, esta característica lo ha llevado a la - realización de algunos de sus sueños por imposibles que es-- tos hayan sido percibidos en otras épocas.

El hombre desde sus inicios ha tenido la necesidad de - estudiar los fenómenos que día a día acontecen en su alrede-- dor, y, en la medida que los domina, obtiene mejores niveles de vida, observándose estos en la evolución que ha tenido -- a lo largo de su existencia.

Este desarrollo no ha sido producto de un solo hombre, - sino de un esfuerzo conjunto de varias generaciones. El in-- tercambio de cosas como de ideas ha sido factor indispensa-- ble en este progreso; así, desde las primeras familias que - se organizaron como clanes producían para su auto-vivencia y adicionalmente, para su intercambio, actividad intuitiva que - desarrollaban y, que mas tarde, fué estudiada por los econo-- mistas Adam Smith y David Ricardo, entre otros, quienes pro-- baron que la maximización de la riqueza mundial tendría paso sólo si los países, especializando su producción, intercam-- biaban bienes y/o servicios.

Hoy en día, el comercio ha sido reconocido como una ac-- tividad prioritaria y estratégica para el desarrollo económi-- co de nuestro país, donde se pretende dinamizar la demanda - agregada de la economía nacional mediante el incremento de - las exportaciones que lejos de pretender formar estructuras - monopólicas, logre el desarrollo de la industria nacional.

El incremento de las exportaciones se realizará con el - esfuerzo conjunto del Gobierno Federal y las empresas que se

integren a la cadena productiva de la oferta exportable que, sin ser una actividad oportunista, es un objetivo que tendrá sus resultados al mediano y largo plazo.

Es en este contexto donde se desarrolla el presente trabajo cuyo objetivo es señalar los aspectos relevantes que las empresas deben considerar para lograr, con toda oportunidad, la colocación de sus productos en los mercados externos.

En forma preliminar se desarrolla los principales cambios que en materia de comercio se han presentado en México, desde los inicios de la revolución hasta nuestros días, donde se destaca la necesidad que el país tiene por lograr que sus empresas exporten en forma permanente, eficiente y competitiva. De manera complementaria se presenta anexo un documento de la Dirección General de Servicios al Comercio Exterior perteneciente a la Secretaría de Comercio y Fomento Industrial, el cual muestra las principales funciones de apoyo al comercio exterior.

En el primer capítulo se destaca la importancia del análisis que la empresa debe hacer antes de exportar, para evitar tomar una decisión que implique incurrir en mayores costos que beneficios. Así mismo se presentan algunas alternativas de organización que la empresa debe conocer para planear de acuerdo con sus políticas y objetivos de exportación. Finalmente se presenta en forma breve los datos que debe estudiar ante una posible selección de mercados donde ofertará sus productos.

En el segundo capítulo, se presenta el Modelo de Jerarquización de Prioridades realizado a principios de los setentas por el economista inglés Thomas L. Saaty. En este capítulo se muestra la bondad del modelo para seleccionar el mercado internacional donde se piensa ofertar el producto exportable. Por la importancia del modelo, se presenta un ejemplo como resultado de una investigación realizada en una empresa

miembro de la Cámara Nacional de la Industria Farmacéutica - (CANIFARMA); y, por haber sido solicitado, se omitirá el nombre de dicha empresa. Adicionalmente, el ejemplo permite -- ilustrar la forma en la que el modelo puede ser implementado en cualquier empresa.

En los siguientes capítulos se describen los aspectos - necesarios para llevar a cabo la exportación: términos comer- ciales empleados internacionalmente, transporte, envase y em- balaje, el seguro de carga, la negociación y elementos esen- ciales de los contratos de compra-venta internacional.

Así mismo, se presenta en forma de anexo el tema de cré- ditos y cobranzas internacionales, el cual pretende sensibi- lizar al tomador de decisiones sobre los múltiples mecanis-- mos que existen para el pago de las transacciones de compra- venta internacional.

Por último quiero manifestar mi confianza para que esta obra logre contribuir en la toma de decisiones de alta direc- ción para realizar mejores exportaciones.

ANTECEDENTES

Durante el período Porfirista (1876-1911), la economía mexicana experimentó el ingreso de importantes volúmenes de inversión extranjera dirigida principalmente a la minería y al desarrollo de la red ferroviaria lo cual permitió que el comercio exterior desempeñara un papel importante en el crecimiento económico favoreciendo la producción de bienes de consumo y bienes intermedios. Sin embargo, debido a las limitantes del mercado interno⁽¹⁾ (lento crecimiento del empleo, mala distribución del ingreso y en general el decaimiento del nivel de vida de la población), el auge industrial no se mantuvo y se generó la lucha armada de 1910.

La inestabilidad política de los años subsecuentes al movimiento revolucionario así como los efectos de la 1ª. Guerra Mundial, trajo como consecuencia el deterioro de la economía nacional.

Durante el período de 1918 a 1921 se observó un crecimiento notable en las exportaciones de plata y petróleo debido al incremento del precio internacional de esos productos.⁽²⁾

De 1921 a 1928 la actividad económica inicia un proceso de lenta recuperación que fue frenada durante los años subsecuentes hasta 1939, no solo por una tendencia decreciente de la balanza comercial,⁽³⁾ debido a la baja en la producción y exportación de petróleo y a la reducción de los precios de la plata y otros minerales industriales, sino por fugas de capital, pagos por concepto de deuda externa y dividendos a capitales extranjeros.

(1) VIDE: SOLÍS Leopoldo. LA REALIDAD ECONOMICA: RETROVISION Y PERSPECTIVAS 1970. Siglo XXI Editores. México, D.F. MEXICO. Págs. 25-28.

(2) ORTIZ Wadgyman Arturo. Manual de Comercio Exterior de México. s/c.--- 1988. Editorial Nuestro Tiempo, S.A. México, D.F. MEXICO. Pág. 29.

(3) *Ibidem*. Pág. 32.

A fin de subsanar esta situación se buscó incrementar -- las exportaciones, con énfasis en el sector agropecuario.

En el periodo de 1939-1945 aumentó la demanda externa, - causado principalmente al inicio de la 2a. Guerra Mundial y - en particular a la política de fomento agrícola e industrial- que favoreció el crecimiento económico.

A partir de la segunda mitad de los años cuarenta, se es tablecen las bases de un proyecto de política económica orien tado a impulsar la industrialización,⁽⁴⁾ fundamentado en el de sarrollo del sector primario y apoyado en el modelo de susti- tución de importaciones el cual tenía por objeto el alcanzar- una etapa donde la industria sería capaz de producir bienes - intermedios y bienes de capital, que además de ampliar las po sibilidades del empleo, tendería a reducir la demanda de im- portaciones.

A mediados de los setenta resultaba evidente que el pro- ceso de industrialización entró en un periodo crítico, ya que no se logró una eficiente sustitución de bienes intermedios y de capital ni el aumento de empleo suficiente. En cambio se- presentaron problemas de desarticulación industrial y desequi librios sectoriales y regionales.

El enfrentamiento a estos problemas estructurales pudo - postergarse debido al auge del sector petrolero y consecuente- mente a la disponibilidad de crédito externo en los últimos - años de la década de los setenta.

Para 1982, México enfrenta una de las mayores crisis del presente siglo, producto de un modelo ineficiente de susti- tución de importaciones así como el papel monoexportador de pe- tróleo que venía utilizando.

(4) Para profundizar en el tema, Vide: *Ibidem*. Pp. 120-124.

Con la finalidad de superar la crisis, se diseñó una estrategia de desarrollo, que plantea como principio "la necesidad de un cambio estructural que se basa en un nuevo patrón de producción en el que el comercio exterior se transforma en una de las actividades motrices de la economía". (5)

"La esencia del cambio estructural consiste en transformar la planta productiva para que alcance mayores niveles de eficiencia y competitividad" (6) y con ello, ampliar y diversificar tanto la oferta exportable en formas permanentes como mercados para el comercio exterior.

Para llevar a cabo el proceso de reconversión industrial se contemplan medidas en materia cambiaria, comercial, fiscal financiera y promocional. (7)

El mantenimiento de un tipo de cambio que asegure competitividad es condición indispensable aunque no suficiente, para hacer rentable la actividad exportadora.

La racionalización comercial constituye también un elemento clave para la reorientación del aparato productivo hacia el exterior, evitando la aparición de estructuras productivas monopólicas dirigida al aprovechamiento del mercado interno en detrimento de las exportaciones tal y como lo provocó la excesiva protección que caracterizó el desarrollo de la planta productiva durante treinta años aproximadamente.

(5) BANCO NACIONAL DE COMERCIO EXTERIOR. "Programa 1987". COMERCIO EXTERIOR. Revista anual, 1987. México, D. F. MEXICO. Pág. 5.

(6) Idem.

(7) De acuerdo con las nuevas atribuciones que le han sido conferidas por el Gobierno Federal, a partir del mes de diciembre de 1985, el Banco Nacional de Comercio Exterior, S.N.C., es el organismo coordinador de los apoyos oficiales de carácter financiero y promocional al comercio exterior mexicano.

La presencia de México en los foros multilaterales de negociación comercial permiten promover y defender los intereses nacionales. Así, la participación de México en el acuerdo general sobre Aranceles Aduaneros y Comercio (GATT)⁽⁸⁾ amplía las oportunidades de acceso de las exportaciones mexicanas a los mercados internacionales.

Así mismo, los productos mexicanos pueden lograr en el mercado de países industrializados, mayor competitividad frente a otros productos que provengan de países industrializados, aprovechando las ventajas que brinda el Sistema Generalizado de Preferencias.⁽⁹⁾

En el ambiente fiscal las acciones se orientan a generar un ambiente de libre comercio para los exportadores, facilitando el acceso a esquemas⁽¹⁰⁾ de importación temporal, devolución de impuestos, y exenciones de gravámenes para importaciones, de tal forma que puedan elegir entre sus proveedores mexicanos y del exterior y asegurar eficiencia y competitividad interna y externa.

El financiamiento apoya a todas las actividades relacionadas con la venta de productos mexicanos en el exterior desde la inversión hasta la comercialización de las exportaciones.

(8) Vide: ALVAREZ Soberanis, Jaime. "El ingreso de México al GATT". Boletín Mexicano de Derecho Comparado. Nueva Serie, Año XII, No. 36. Septiembre-Diciembre 1979. México, D.F. MEXICO. Pp. 683-721.

(9) Para mayor información Vide: GROS Espiel, Héctor. "La cláusula de la Nación más favorecida". Boletín Mexicano de Derecho Comparado. Nueva Serie. Año XII, No. 36. Septiembre-Diciembre 1979. México, D.F. MEXICO Pp. 723-745 y ORTIZ Wadgymar, Arturo. Op. cit. Pp. 186-196.

(10) *Infra*: ANEXO B.

Los objetivos fundamentales de la promoción residen en - mantener la presencia de productos mexicanos en el exterior, - incrementar las ventas de los artículos que se están exportando, abrir nuevos mercados y promover nuevos productos.

CAPITULO I

1. LA EMPRESA EN LA EXPORTACION.

Es indudable que el esfuerzo del Gobierno Federal por establecer diferentes mecanismos que permitan favorecer la venta de productos mexicanos en mercados externos, será esteril en medida que las Empresas mexicanas privadas, públicas o sociales no se interesen por formar parte del cambio estructural.

Estos tiempos son indicados para hacer un examen de las empresas y su posibilidad por participar y colocar sus productos en mercados extrafronteros y no esperar pasivamente el tiempo en el que su incompetencia a nivel externo e interno -provoque el cierre de estas fuentes de trabajo que además de la pena económica que ello representa, llevará el reproche moral por no haber intentado modernizar sus procesos productivos con anticipación.

Existen varias razones para que una empresa intente ingresar en el comercio exterior, entre ellas se encuentran:

- Utilizar la capacidad ociosa
- Diversificación de mercados
- Modernizar su equipo
- Aprovechar facilidades para exprotación
- El consumo interno deprimido
- Para generar divisas y pagar adeudos

Es así que la finalidad actual de la exportación es asegurar el continuo crecimiento de la empresa.

1.1. LA CAPACIDAD EXPORTADORA.

Un buen principio cuando un empresario pretende exportar es el análisis de su propia empresa desde diversos puntos de vista.

A) Capacidad Física de Exportación: Se mide por la capacidad instalada menos un porcentaje que se destina a consumo interno. En caso de no contar con suficiente capacidad se puede pensar en la expansión o modernización de la planta donde el futuro exportador podrá utilizar los estímulos fiscales y los apoyos financieros que el Gobierno ha implementado.

B) Capacidad Económica de Exportación: Es necesario verificar si los costos de producción y comercialización de la firma -- permiten competir en los mercados internacionales. Así mismo habrá que evaluar la situación financiera de la empresa al -- igual que estudiar las necesidades adicionales de materia prima.

Si el problema es la capacidad económica, el exportador podrá considerar la posibilidad de reducir los precios de los productos destinados al mercado exterior utilizando el costeo directo, o bien, puede buscar fuentes alternativas menos costosas de abastecimiento de materias primas, ó podrá recurrir a estímulos gubernamentales de tipo fiscal y financiero.

C) Capacidad Administrativa: Se verifica si la firma tiene una organización adecuada para el negocio de exportación. Es decir si cuenta con funcionarias capacitadas en asuntos de exportación, envases y embalajes, transportes, seguros, regímenes - comerciales, apoyos y estímulos a la exportación. En caso de no contar con la capacidad administrativa se podrán instrumentar programas de capacitación al personal o se podrá aprove---char los servicios de asesoría y capacitación que algunas entidades ofrecen en materia de Comercio Exterior en particular se puede pensar en "BANCOMEXT".

D) Deseo de Exportación.

1.2 LA ORGANIZACION PARA EXPORTAR.

La empresa tendrá que decidir la forma en que venderá su

producto en el extranjero. Fundamentalmente puede elegir entre dos procedimientos: directo e indirecto.

Cada sistema tiene ventajas e inconvenientes. La elección dependerá del tamaño de la empresa, lugar en que se encuentren los mercados, estructura de la distribución, consumo, intensidad con que quiera dedicarse a la exportación y situación financiera de la empresa.

1.2.1 EXPORTACION INDIRECTA.

Algunas empresas deciden intentar primero la exportación indirecta al considerarse insuficientemente preparadas para hacer todos los trámites y operaciones inherentes al proceso de exportación, y luego proceden a las exportaciones directas. Algunas empresas combinan ambos procedimientos. Con todo la decisión de la compañía no es definitiva: puede cambiarse y modificarse según aconsejen las circunstancias.

Los principales tipos de intermediarios son:

Comerciante Exportador: Localizado en el país del exportador. Compra los productos y los revende en el extranjero por su propia cuenta en forma directa o a través de sus propios agentes o distribuidores.

Su remuneración consiste en la ganancia de la reventa.

Casas de Exportación por Comisión: Localizadas en el país del exportador. Actúan como agentes de compra para clientes extranjeros. Manejan los embarques. Reciben una comisión pagada por el comprador extranjero.

Representante Extranjero de Compras: Es un empleado de una compañía extranjera en cuyo nombre y cuenta adquiere bienes. Puede trabajar en el país de origen para contactar a los abastecedores.

Agente de Exportación: Es un individuo o una compañía residente

te en el país exportador. Vende a nombre y cuenta del exportador a clientes en el extranjero a precios y bajo condiciones establecidas por este último. Recibe una comisión por la venta.

Agente de Importación: Es similar al agente de exportación, pero con una gran diferencia: esta localizado en un país extranjero y, por tanto, su contrato con el exportador esta sujeta a las leyes de su país de residencia.

Distribuidor: Localizado en el extranjero; compra por su --- cuenta y revende a precios establecidos por el mismo o bien en comun acuerdo con el exportador.

Su remuneración consiste en la ganancia obtenida en la reventa.

Representante de Exportación: Empleado de la firma exportado ra, ubicado en el país de origen (y viajando al extranjero)- o en el país de destino. En este último caso su contrato esta sujeto a las leyes del país de residencia.

Vende en nombre y a cuenta de la firma exportadora.

Su remuneración consiste en un salario, más las comisiones y gastos.

Empresa Estatal de Comercio: Empresa propiedad del gobierno - (fundamentalmente en los países socialistas donde el comercio exterior es monopolio del Estado).

Negocia con los abastecedores extranjeros y firma contratos. - Normalmente se especializan por sectores industriales.

La exportación indirecta representa las siguientes ventajas para la Empresa:

- a) Es una vía para introducirse en los mercados.
- b) Proporciona la posibilidad de aprender de los exportadores mas experimentados.

Sin embargo, también implica desventajas, como:
El productor no entra en contacto con el comprador.
Los ingresos netos de las ventas son normalmente menores.

1.2.2 EXPORTACION DIRECTA.

El exportador decide ocuparse personalmente de las ventas de exportación y tendrá que decidir el tipo de organización de exportación que requerirá.

La pequeña empresa suele formar personal propio para que se ocupe de las operaciones en el mercado interior y de las exportaciones.

Así, el personal necesario para realizar las operaciones de exportación será el mismo que atiende el mercado nacional.

El sistema parece sencillo y económico y, en general da buenos resultados. Sin embargo, pueden surgir problemas cuando el personal no está suficientemente capacitado o bien cuando considera a la exportación como una actividad marginal y no le presta la atención que debiera, sobre todo en el plano de la dirección.

A veces la solución consiste en crear un comité en la -- compañía a que se encomienda la política de exportación y la promoción de las ventas al extranjero. Es conveniente que este comité este integrado por el presidente de la empresa, el gerente de ventas, el gerente de exportaciones, si lo hay, el tesorero y los gerentes de producción y publicidad. El comité puede velar por que se reserve para la exportación una parte suficiente de la producción se atiendan sin demora los pedidos del extranjero y se hagan las necesarias adaptaciones - en el producto o en el embalaje.

Cuando las operaciones con el extranjero aumenten, la -- compañía puede establecer un departamento de exportación inde

pendiente.

Al departamento de exportaciones corresponde el desempeño de todas las funciones, excepto la producción. Los encargados de las ventas al extranjero, viajan con frecuencia, -- buscan mercados, seleccionan los agentes en el extranjero, -- mantienen un contacto permanente con ellos, dan formación al personal en los procedimientos de exportación y en el despacho de la correspondencia con el extranjero, y se encargan -- de todas las demás actividades conexas. Los gastos directamente derivados de la exportación se encargan al departamento.

En las compañías muy grandes cuyas operaciones de exportación son mucho más importantes que las del mercado nacional, puede llegar el momento en que sea conveniente establecer una compañía independiente que se encargue de los mercados extranjeros.

La decisión referente a la forma en que se organizará -- una empresa para exportar directamente deberá considerar:

- a) Tamaño de la empresa e importancia de sus operaciones de exportación.
- b) Grado de interés y desarrollo en las actividades de exportación.
- c) Funciones de comercialización y de dirección para la exportación que deberán desarrollarse en la empresa.
- d) Acuerdos con distribuidores y representantes en el extranjero.
- e) Actividades de apoyo a la comercialización (publicidad, -- promoción, servicio al cliente) que requiere la empresa.

- f) Deseo de establecer un contacto directo con los clientes - en el extranjero.
- g) Proyecciones a corto y a largo plazo del volúmen de exportación y de las ganancias.
- h) Disponibilidad de personal capacitado en operaciones de exportación.
- i) Proyecciones de gastos de operación de las formas alternativas de organización.
- j) Políticas de la empresa.
- k) Grado de control necesario sobre las operaciones de exportación.
- l) Flexibilidad en la organización para futuros y probables - cambios.

En el planeamiento de la organización, el primer paso -- consistirá en determinar el lugar exacto que ocupará la función de exportación dentro de la empresa. Una tarea posterior consistirá en establecer que tareas y responsabilidades le corresponderán a la sección o departamento de exportación.

En el siguiente cuadro se muestra la relación entre las actividades y las etapas que pueden ayudar a la delimitación de funciones de un departamento de exportación. (CUADRO 1).

1.3 LA INVESTIGACION DE MERCADO.

Una vez que se ha constatado que la empresa cuenta con la capacidad para exportar se deberá efectuar una investigación de mercado Internacional.

La investigación de mercado internacional se puede en--

(CUADRO # 1)

Actividades Etapas	Producto	Precios	Distribución	Apoyos
Información, análisis e Investigación	Investigación de la demanda, clientes, diseño, producto, requisitos de embalaje.	Investigación niveles y estructuras de precios, márgenes, costos de exportación, impuestos, etc.	Análisis sistemas de distribución y canales, requisitos, embarque y transporte.	Investigación necesidades de apoyos, prácticas, costo, actividades de la competencia.
Planeación	Especificar características y diseño del producto y el embalaje.	Determinación de metas de ganancias estimación de costos e ingresos.	Selección de canales de distribución y de intermediarios determinación de metas y plan de ventas.	Determinación de apoyos necesarios; metas y presupuesto.
Ejecución	Cumplimiento de especificaciones técnicas del producto, programación y calendariación de la producción.	Establecimiento de listas de precios, condiciones de venta y de pago.	Venta a Cliente, procesamiento de ordenes, facturación, embarque y cobranza.	Realización de campañas publicitarias, asistencia a eventos de promoción comercial internacional, prestaciones de servicios al cliente.
Evaluación y Control	Control de calidad evaluación de la aceptación del producto por el cliente.	Evaluación de las ganancias de las ventas, costo del producto y de la exportación; presupuesto de comercialización.	Confrontación de ventas y embarques realizados con las metas establecidas. Evaluación de la eficiencia en el procesamiento de ordenes, e inventarios, etc.	Evaluación de la efectividad de la publicidad, de la promoción y del servicio al cliente.

tender como la reunión, el registro y el análisis de todos -- los hechos acerca de los problemas relacionados con la transferencia y venta de bienes y servicios del productor al consumidor internacional (sea este el consumidor final, intermediario o industrial).

La investigación de mercado deberá al menos comprender - los siguientes informes por país:

ANALISIS DEL POTENCIAL DEL MERCADO.

- Situación Cambiaría.
- Volúmenes de Venta.
- Estructura (canales de distribución).
- Expansión (crecimiento observado).
- En que porcentaje cubre las importaciones el mercado.
- Facilidades de importación (análisis de Convenios Bilaterales/Multilaterales).
- Existe o no protección a productores nacionales.

ANALISIS DEL CONSUMIDOR.

- Quien consume (Consumidor final, Intermediario, o Industrial).
- En que zona se concentra el consumo.
- Epoca y frecuencia de compra.
- Como se utiliza el producto.

ANALISIS DEL PRODUCTO.

- Características del producto.
- Exigencias gubernamentales (especificaciones técnicas).
- Verificar avances tecnológicos e identificar obsolescencia del producto.
- Precio/Calidad.

Una vez realizado el estudio de mercados, se estará listo para decidir el mercado a ofertar sus productos.

En esta situación se podrán seleccionar mercados donde - al menos se pueden satisfacer:

- La demanda mínima requerida.
- Las exigencias gubernamentales.
- El Binomio de Precio/Calidad competitivo.
- Las buenas expectativas de pago a la exportación.

Realizada la debida eliminación y, en el supuesto que no se haya seleccionado algún mercado, se pueden encontrar las - dos siguientes posturas:

- a) No se puede competir en algún mercado.
- b) Existe aún indecisión para seleccionar el mercado.

En el primer caso se deberá de reestructurar y analizar - nuevamente la capacidad exportadora de la empresa, pero no se debe exportar si no existe competitividad frente algún mercado, sería equivalente a tirar el dinero.

En el evento que no se cuente con la capacidad exportadora después de haber sido realizada, haga llegar sus comentarios a la Secretaría de Comercio y Fomento Industrial a través de la asociación, cámara, etc., a la cual pertenece, su objetivo de exportar y los obstáculos con los que se ha encontrado, no hay que olvidar que el cambio estructural es un cambio estratégico a largo plazo y que la retroalimentación es actividad fundamental para el éxito del mismo.

Para el segundo caso, existe una clasificación que ayuda a seleccionar el mercado.

"AAA" Mercados donde existe demanda del producto a exportar y éste no requiere de mayores cambios.

"AA" Mercados donde existe demanda del producto a exportar y éste no requiere de adecuaciones sustanciales.

"A" Mercados donde existe una demanda reducida y limitaciones adicionales.

Una vez clasificados los mercados, se deberá elegir aquel cuya característica sea "AAA" ó el que más se acerque.

Es posible que la clasificación de mercados hecha con anterioridad, basada en características de la demanda y modificación al producto como criterios de selección no se adecuen a las políticas de la Empresa que este seleccionando el mercado. Para subsanar esta deficiencia, se puede aplicar un modelo desarrollado a principios de los setentas denominado "Jerarquización de Prioridades".⁽¹¹⁾

Seleccionado el mercado donde se colocarán los productos a exportar se deberán realizar los siguientes estudios complementarios a la investigación de mercado, enfocados ya al mercado en particular.

La información que se deberá obtener es:

ANALISIS DE LA COMPETENCIA.

- Imagen y reputación.
- Motivo de éxito o fracaso.
 - calidad de producto.
 - precio.
 - medio de distribución.
 - combinación promocional.
 - publicidad.
 - promoción de ventas.
 - relaciones públicas.
 - Servicios post-venta.
 - Financiamiento

[11] *Infra: El modelo de Jerarquización de Prioridades.*

- Gastos de transportación.
- Embalaje.
- Transporte.
- Seguros.

ACCESO AL MERCADO.

- Gastos Aduanales (arancel).
- Impuestos internos en el país de destino.

Esta fase tiene por finalidad el lograr un acercamiento al mercado mediante el análisis de los competidores a los que enfrenta la empresa, logrando con ello el conocimiento de --- ciertos parámetros que ayudarán a integrar una adecuada estrategia para la negociación internacional de la exportación.

Cabe señalar que la investigación de mercado requiere -- tiempo y dinero. Si la empresa no está en posibilidades de financiar los gastos que generen esta investigación, no deberá preocuparse, ya que existen diferentes organismos que pueden brindar dicha información, de entre estos, se encuentra - el Banco Nacional de Comercio Exterior que como ya habíamos - descrito, uno de sus objetivos es brindar apoyo al exportador.

CAPITULO II

2. EL MODELO DE JERARQUIZACION DE PRIORIDADES.

El propósito del modelo es seleccionar de un conjunto de alternativas aquella o aquellas que satisfagan en mayor grado un objetivo, basado en una serie de criterios que se consideren sean importantes o relevantes para el logro del objetivo-previamente establecido.

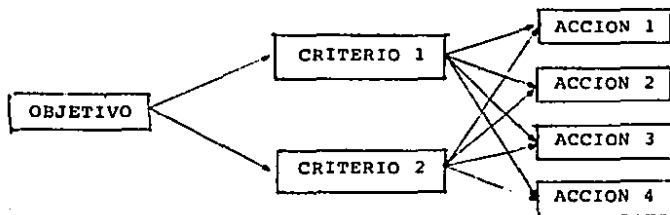
Las principales cualidades del **Modelo de Jerarquización-de Prioridades** son:

- a) Su fácil aplicación e interpretación de datos y resultados.
- b) Poder medir características cualitativas en la toma de decisiones.
- c) Brinda flexibilidad para estructurar un problema, en vez de forzar la estructura a un modelo previamente establecido.

2.1. SOPORTE TECNICO.

El problema fundamental de teoría de decisiones es obtener los pesos relativos para una colección de actividades o cursos de acción con la finalidad de cumplir un objetivo, tomando en cuenta la importancia que guarda cada curso de acción o actividad en la consecución de dicho objetivo.

La importancia es juzgada por muchos criterios que pueden ser compartidas por algunas o todas las actividades.



En el diagrama anterior se utilizó a manera de simplificación solo dos criterios y cuatro cursos de acción, sin embargo pueden existir tantos criterios como sean necesarios, así como diferentes niveles de criterios, donde en cada nivel los criterios utilizados sean los objetivos del siguiente nivel.

El proceso de encontrar las prioridades de las actividades respecto a cada objetivo es estudiado por la teoría de la medida en una estructura jerárquica.

En general se siguen los siguientes pasos en el proceso:

- a) Determinar requerimientos.
- b) Generar cursos de acción.
- c) Fijar prioridades.
- d) Elegir el mejor curso de acción (o una combinación de ellas).

Las acciones diarias son un conglomerado de dimensiones económicas, sociales, y políticas, de esta forma, el proceso requiere, en la mayoría de los casos, la medida de características cualitativas lo cual sugiere una nueva medida para ser usada.

2.1.1. LA ESCALA DE RAZONES.

Una razón es el peso relativo resultante de la comparación de dos cantidades.

Suponga que se prefiere tres veces más una manzana que una pera, esto nos lleva a:

$$3 \text{ peras} = 1 \text{ manzana}$$

Es decir, por cada manzana necesitaría tres peras, así el peso de manzanas/peras respecto a que se prefiere más es tres; lo cual en una comparación apareada nos arroja:

		Qué Prefiero Más (i/j) (12)	
		Manzana	Pera
Renglón i	Manzana	1	3
	Pera	1/3	1

Columna j

En este sencillo problema podemos obtener el vector de prioridades con gran facilidad.

$$\begin{aligned} \text{Manzana} &= 3/4 = .75 \\ \text{Pera} &= 1/4 = .25 \end{aligned}$$

De esta manera se deberá colocar el 75% de los recursos en la compra de manzanas y el 25% de recursos en la compra de peras.

Generalizando la comparación apareada a n elementos bajo un criterio C (i / j) nos lleva a la siguiente matriz.

C (i/j)	A1	A2	An
A1	w1/w1	w1/w2	w1/wn
A2	w2/w1	w2/w2	w2/wn
.
.
An	wn/w1	w2/wn	wn/wn

Donde cada a_{ij} es la razón o peso relativo resultante de medir A_i/A_j de acuerdo a cierto criterio.

Así el problema se reduce a como asignar los w_i y obtener el vector de prioridades.

2.1.2. LAS REGLAS DE MEDICION.

a) La escala es la siguiente:

[12] Léase *Producto del Renglón, i Versos Columna j.*

INTENSIDAD DE IMPORTANCIA	DEFINICION	EXPLICACION
1	Misma Importancia	Las dos actividades contribuyen igualmente a un objetivo.
3	Débil Importancia	La experiencia y el juicio apenas favorece una actividad sobre la otra.
5	Fuerte Importancia	La experiencia y el juicio favorece fuertemente una actividad sobre la otra.
7	Importancia demostrada	Una actividad domina fuertemente a otra demostrado en la práctica.
9	Importancia absoluta	La evidencia de que favorece una actividad sobre la otra es la máxima afirmación posible.

Los valores intermedios (13) pueden ser usados cuando se está en indecisión entre dos niveles de intensidad.

(13) véase 2, 4, 6 y 8.

- b) La comparación de la actividad i y la actividad j debe ser $1^{(14)}$ y automáticamente se pone su recíproco. $^{(15)}$
- c) La comparación es apareada entre dos actividades.
- d) En el caso de que una de las comparaciones sea hecha - por varias personas, tomar la media geométrica, $^{(16)}$ es decir:

donde k son los individuos que están aportando su opinión a_{ij} .

- e) La comparación debe ser que tanto domina la actividad i a la actividad j de acuerdo a un criterio C.
- f) La razón de consistencia (CR) de los valores asignados se obtiene como sigue:

$$CR = \frac{CI}{RC}$$

CI es la consistencia de las asignaciones realizadas. $^{(17)}$

RC es la consistencia aleatoria $^{(18)}$ obtenida para diferentes tamaños de matrices de acuerdo al siguiente cuadro:

(14) Esto se debe a que es más fácil comparar dos actividades y decir que una es tres veces mejor que otra, que decir que una de ellas es exactamente un tercio mejor que otra.

(15) Si conocieras a_{ij} necesariamente conocerías a_{ji} de la forma $a_{ji} = 1/a_{ij}$. Esto ayuda a mantener cierto nivel de consistencia.

(16) Se debe tomar la media geométrica ya que el recíproco de la media -- Aritmética no es la media aritmética de los recíprocos.

(17) $CI = |\lambda - n| / (n - 1)$; donde λ = eigenvalor de la matriz de asignaciones y - n el número de actividades comparadas. INFRA: Vector de Prioridades.

(18) Estos datos fueron obtenidos utilizando valores originales aleatorios del 1 al 9, utilizando una matriz recíproca y una muestra de -- 500 para cada tamaño de matriz.

Tamaño de matriz	Consistencia aleatoria
1	0.00 (19)
2	0.00 (19)
3	0.58
4	0.90
5	1.12
6	1.24
7	1.32
8	1.41
9	1.45
10	1.49

- g) Si la razón de consistencia (CR) es menor o igual al 10% es aceptable la asignación numérica de la comparación efectuada entre las actividades. (20)

2.1.3. EL VECTOR DE PRIORIDADES.

Una vez asegurado los valores numéricos, solo resta establecer como encontrar la consistencia individual de los valores asignados y luego encontrar propiamente el vector de prioridades \bar{P} .

Sea: [A] nxn la matriz recíproca de asignación efectuada \bar{W} nx1 el vector columna de prioridades (eigenvector) (21)

Entonces [A] nxn \bar{W} nx1 = n \bar{W} nx1

[19] Para estos casos, no se debe utilizar la razón de consistencia ya que para matrices de tamaño 1 o 2 existe consistencia perfecta.

[20] En el caso que la razón de consistencia sea mayor al 10% se deberá -- proceder a verificar la asignación que fue realizada. Sin embargo, - si la inconsistencia prevalece y se piensa que la asignación refleja la realidad, no se preocupe, el modelo permite que usted siga adelante.

[21] Eigenvector, la suma de sus elementos es igual a uno; y sólo existe - un solo eigenvector dada una asignación de prioridades.

Donde para obtener el vector de prioridades⁽²²⁾ $W_{n \times 1}$ se debe resolver el siguiente sistema.

$$(A_{n \times n} - \lambda I) W_{n \times 1} = 0^{(24)} \Leftrightarrow$$

$$\left| A_{n \times n} - \lambda I \right| = 0^{(23)} \text{ donde } \lambda \text{ es eigenvalor de } A_{n \times n}$$

Ejemplo:

Suponga que a usted le gusta la manzana, plátano y las peras y que quiere comprar de acuerdo a sus gustos.

Lo primero será elaborar la matriz de asignación con comparaciones apareadas y queda como sigue:

Gusto	Manzana	Pera	Plátano
Manz	1	2	3
Per	1/2	1	2
Plát	1/3	1/2	1

Para encontrar la consistencia individual de sus asignaciones se deberá encontrar el eigenvalor de la siguiente forma:

$$\left| A_{3 \times 3} - \lambda I \right| = 0 \Rightarrow$$

$$\left[\begin{array}{ccc|ccc} 1 & 2 & 3 & \lambda & 0 & 0 \\ 1/2 & 1 & 2 & 0 & \lambda & 0 \\ 1/3 & 1/2 & 1 & 0 & 0 & \lambda \end{array} \right] = 0 \Rightarrow$$

$$\left[\begin{array}{ccc|ccc} 1-\lambda & 2 & 3 & & & \\ 1/2 & 1-\lambda & 2 & & & \\ 1/3 & 1/2 & 1-\lambda & & & \end{array} \right] = 0 \Rightarrow$$

$$[(1-\lambda)^3 + 3/4 + 4/3] - [(3(1-\lambda) 1/3) + (1-\lambda) + (1-\lambda)] = 0 \Rightarrow$$

(22) INFRA: Aproximaciones para el vector de prioridades.

(23) Véase: López de Souza, Rita, Álgebra Lineal. s/c 1980. Escuela de Actuaria. México, D. F. MEXICO. Pp. 113-117. Universidad Anáhuac.

(24) Para un $W_{n \times 1} \neq \bar{0}$ (solución no trivial).

$$\lambda^2 - 2\lambda + 1 - \lambda^3 + 2\lambda^2 - \lambda + (25/12) - 1 + \lambda - 1 + \lambda - 1 - \lambda = 0 \Rightarrow$$
$$-\lambda^3 + 3\lambda^2 + 1/12 = 0$$

$$\lambda^2(-\lambda+3) = -1/12$$
$$\lambda_1 = 0$$
$$\lambda_2 = 0$$
$$\lambda_3 = 37/12 = 3.08$$

Sabemos que

$$CI = (\lambda_{\max} - n) / (n-1)$$
$$= (3.08 - 3) / 2$$
$$CI = .04$$

Ahora procederemos a encontrar la razón de consistencia⁽²⁵⁾

$$CR = \frac{CI}{RC}$$

dónde RC para una matriz de tamaño de tres⁽²⁶⁾ es .58

$$CR = \frac{.04}{.58} = .0689$$

Como 6.8% es menor que 10% se dice que la consistencia es buena en la asignación numérica que se realizó en la comparación de actividades.

Por último, una vez probada la existencia de consistencia suficiente, se procederá a obtener el vector de prioridades:

$$(A_{n \times n} - \lambda I) W_{n \times 1} = 0$$

[25] SUPRA Reglas de medición.

[26] Tamaño de la matriz usada para el ejemplo.

$$\left(\begin{bmatrix} 1 & 2 & 3 \\ 1/2 & 1 & 2 \\ 1/3 & 1/2 & 1 \end{bmatrix} - \begin{bmatrix} 3.08 & 0 & 0 \\ 0 & 3.08 & 0 \\ 0 & 0 & 3.08 \end{bmatrix} \right) \cdot \begin{bmatrix} W1 \\ W2 \\ W3 \end{bmatrix} = 0 \Rightarrow$$

$$\begin{bmatrix} -2.08 & 2 & 3 \\ 1/2 & -2.08 & 2 \\ 1/3 & 1/2 & -2.08 \end{bmatrix} \cdot \begin{bmatrix} W1 \\ W2 \\ W3 \end{bmatrix} = 0 \Rightarrow$$

$$\begin{aligned} (1) \quad & -2.08W1 + 2W2 + 3W3 = 0 \\ (2) \quad & 1/2 W1 - 2.08W2 + 2W3 = 0 \\ (3) \quad & 1/3 W1 + 1/2 W2 - 2.08W3 = 0 \\ (4) \quad & W1 + W2 + W3 = 1 \end{aligned}$$

Mediante el uso de cualquier método de solución de ecuaciones,⁽²⁷⁾ obtenemos es siguiente resultado.⁽²⁸⁾

$$W1 = .54 ; W2 = .29 ; W3 = .17 ;$$

De esta forma se deben distribuir los recursos dispuestos utilizando el 54% de ellos en la adquisición de manzanas, el 29% en la adquisición de plátanos y el restante en peras, de acuerdo con las asignaciones realizadas.

2.1.3.1. APROXIMACIONES PARA EL VECTOR DE PRIORIDADES.

Existen tres métodos para obtener una aproximación del vector de prioridades:

A) Promedio de las columnas normalizadas (PCN)

Sea W_i la prioridad estimada de la i -ésima actividad-entonces:

$$\hat{W}_i = \frac{1}{n} \cdot \sum_{j=1}^n \left(\frac{a_{ij}}{\sum_{k=1}^n a_{kj}} \right)$$

[27] VIDE LOPEZ deSouza, Rita. *Opcit.* Pp. 45-49.

[28] Para obtener el vector de prioridades se puede seguir el siguiente método de sustitución:

De la ecuación (4) se obtiene $W1 = 1 - W2 - W3$; sustituyendo en la ecuación (1) y (2) se obtiene respectivamente (1)' y (2)': (1)'; $-4.08W2 - 5.08W3 + 2.08$ y (2)'; $-2.58W2 - 1.5W3 - .50$ y multiplicando la ecuación (1)' por 2.58 y la ecuación (2)' por 4.08 obtenemos (1)'' $-10.53W2 - 13.11W3 + 5.37$ y (2)''; $-10.53W2 - 6.12W3 - 2.04$ y sumando obtenemos $0 = -19.23W3 + 3.33$ donde despejando $W3$ obtenemos $W3 = .17$; por consiguiente y despejando $W2$ de la ecuación (2)'' se obtiene $W2 = (1 - 6.12W3 - 2.04) / (-10.53)$, es decir $W2 = .29$, sustituyendo estos valores en $W1 = 1 - W2 - W3$ obtenemos $W1 = .54$.

B) Promedio de filas normalizadas (PFN)

Sea W_i la prioridad estimada de la i -ésima actividad-
entonces:

$$\hat{W}_i = \frac{\sum_{j=1}^n a_{ij}}{\sum_{i,j=1}^n a_{ij}}$$

C) Normalización de la media geométrica de las filas ---
(NMG)

Sea w_i la prioridad estimada de la i -ésima actividad-
entonces:

$$\hat{W}_i = \frac{\left(\prod_{j=1}^n a_{ij} \right)^{1/n}}{\sum_{k=1}^n \left(\prod_{j=1}^n a_{kj} \right)^{1/n}}$$

2.2. UN EJEMPLO ILUSTRATIVO.

La empresa que fue objeto de estudio se le encontró con la situación problemática de tener tres alternativas de mercado en donde podrían colocar uno de los productos que actualmente están fabricando, el cual sirve para atacar el virus de la enfermedad de Newcastle en la población avícola.

Estos mercados alternativos son: Guatemala, Argentina y Brasil, todos ellos presentan de acuerdo a la empresa, características idóneas para impulsar el tipo de producto que se desea exportar por las siguientes razones:

- a) Existen acuerdos bilaterales comerciales de México para --
con
- b) Existen sólo productos similares que emplean técnicas de -
elaboración menos eficientes que las que utiliza la empresa objeto de estudio.
- c) No existe la barrera del idioma en dos mercados.
- d) Se observan demandas que superan las ofertas nacionales en dichos mercados.

Una vez comprendido el entorno problemático de la empresa, se le señaló que adicionalmente a las características expuestas, los mercados presentan buenas expectativas de pago -- ya que existen convenios de intercambio compensado con los -- países señalados, así como de créditos y pagos recíprocos.

En forma complementaria, se le menciona que aún cuando -- el producto presenta ventajas comparativas en esos mercados, -- el producto es elegible a obtener financiamiento bajo el es-- quema que maneja el Fondo para el Fomento de las Exportacio-- nes de Productos Manufacturados (FOMEX), cualidad que facilitará la venta extra-fronteras del producto que nos ocupa.

Para seleccionar el mercado óptimo⁽²⁹⁾ que se adecue a -- las políticas de exportación, se le señaló a la Gerencia Gene-- ral la información necesaria para implementar el modelo:⁽³⁰⁾ -

- a) Proporcionar los criterios que la empresa considere impor-- tantes para cumplir con su objetivo de exportación.
- b) Presentar la importancia relativa que, de acuerdo a un ana-- lisis técnico fundamental⁽³¹⁾ que realicen en interacción -- las diferentes gerencias de la empresa, guarden los crite-- rios entre sí.
- c) Informar la importancia relativa a cada criterio que tie-- nen los países señalados como posibles alternativas de ex-- portación siguiendo la recomendación señalada en el punto-- anterior.

La información fue otorgada en un primer intento con só-- lo tres criterios de selección y tres posibles mercados de ex-- portación, tal y como a continuación se señala:

[29] Empeso lo señalado por la Política Económica Nacional, la cual indi-- ca como objetivo la diversificación de mercados, las empresas que es-- ten incursionando en la exportación deben empezar por conquistar un-- solo mercado.

[30] SUPRA: Soporte técnico.

[31] Apoyados en las reglas de medición.

a) Criterios de Selección

- Competencia en el Mercado a Exportar (CM)
- Costo de Modificación del producto a exportar (CP)
- Costo de transporte (CT)

b) Posibles Mercados Internacionales

- Guatemala (GUA)
- Argentina (ARG)
- Brasil (BRA)

Se le señaló a la empresa la necesidad de incorporar ---- otros criterios de selección, tales como:

- Crecimiento de la industria del mercado a exportar (CI)
- Medidas restrictivas de importación (MR)
- Grados en que las importaciones cubren las necesidades locales. (GI)

De la misma forma se le indicó que los mercados sugeridos eran recomendables por las causas expuestas con anterioridad.

Una vez evaluadas las recomendaciones, la empresa proporcionó los datos que en forma esquematizada se detallan a continuación:

a) Criterios y su importancia relativa.

(SM)	CM	CI	MR	CP	GI	CT
CM	1	4	3	1	3	4
CI	1/4	1	7	3	1/5	1
MR	1/3	1/7	1	1/3	1/5	1/6
CP	1	1/3	5	1	1	1/3
GI	1/3	5	5	1	1	3
CT	1/4	1	6	1/3	1/3	1

b) Países y su importancia relativa respecto a cada criterio.

1

CN	GUA	ARG	BRA
GUA	1	1/3	1/2
ARG	3	1	3
BRA	2	1/3	1

2

CI	GUA	ARG	BRA
GUA	1	1	1
ARG	1	1	1
BRA	1	1	1

3

MR	GUA	ARG	BRA
GUA	1	5	1
ARG	1/5	1	1/5
BRA	1	5	1

4

CP	GUA	ARG	BRA
GUA	1	9	7
ARG	1/9	1	1/5
BRA	1/7	5	1

5

GI	GUA	ARG	BRA
GUA	1	1/2	1
ARG	2	1	2
BRA	1	1/2	1

6

CT	GUA	ARG	BRA
GUA	1	6	4
ARG	1/6	1	1/3
BRA	1/4	3	1

Los datos arriba señalados servirán como entradas para el modelo que a continuación se desarrolla.

2.2.1. LA COMPARACION DE CRITERIOS PARA LA SELECCION DE MERCADOS (SM).

(SM)	CM	CI	MR	CP	GI	CT
CM	1	4	3	1	3	4
CI	1/4	1	7	3	1/5	1
MR	1/3	1/7	1	1/3	1/5	1/6
CP	1	1/3	5	1	1	1/3
GI	1/3	5	5	1	1	3
CT	1/4	1	6	1/3	1/3	1

2.2.1.1. LA CONSISTENCIA. (32)

$$\lambda_{\max} = 6.49 \rightarrow$$

$$CI = \frac{6.49 - 6}{5} = .098$$

$$CR = \frac{.098}{1.24} = 7.9\%$$

. . Consistencia aceptable.

2.2.1.2. EL VECTOR DE PRIORIDADES. (33)

$$\bar{w} = (.32 \ .14 \ .04 \ .13 \ .24 \ .14)$$

2.2.2. LA COMPARACION DE PAISES POR CRITERIO.

1				2				3			
CM	GUA	ARG	BRA	CI	GUA	ARG	BRA	MR	GUA	ARG	BRA
GUA	1	1/3	1/2	GUA	1	1	1	GUA	1	5	1
ARG	3	1	3	ARG	1	1	1	ARG	1/5	1	1/5
BRA	2	1/3	1	BRA	1	1	1	BRA	1	5	1

4				5				6			
CP	GUA	ARG	BRA	GI	GUA	ARG	BRA	CT	GUA	ARG	BRA
GUA	1	9	7	GUA	1	1/2	1	GUA	1	6	4
ARG	1/9	1	1/5	ARG	2	1	2	ARG	1/6	1	1/3
BRA	1/7	5	1	BRA	1	1/2	1	BRA	1/4	3	1

[32] SUPRA: Soporte Técnico.

[33] SUPRA: Soporte Técnico.

2.2.2.1. LA CONSISTENCIA.

- λ_1 Max = 3.05; CI = .025; CR = 4.31%; Consistencia aceptable.
 λ_2 Max = 3 ; CI = 0.00; CR = 0% ; Consistencia perfecta.
 λ_3 Max = 3 ; CI = 0.00; CR = 0% ; Consistencia perfecta.
 λ_4 Max = 3.10; CI = 0.05; CR = 8.62%; Consistencia aceptable.
 λ_5 Max = 3 ; CI = 0.00; CR = 0% ; Consistencia perfecta.
 λ_6 Max = 3.05; CI = 0.025; CR = 4.31%; Consistencia aceptable.

2.2.2.2. EL VECTOR DE PRIORIDADES RESPECTO A CADA CRITERIO.

País	Vector de prioridades respecto a:						Sumas
	CM	CI	MR	CP	GI	CT	
GUA	.16	.33	.45	.77	.25	.69	2.65
ARG	.59	.33	.09	.04	.50	.09	1.64
BRA	.25	.33	.46	.19	.25	.22	1.70

2.2.3. LA SELECCION DEL MERCADO.

Si los criterios de selección tuvieran la misma importancia para la selección del mercado a exportar, posiblemente la firma eligiría primero a Guatemala, luego a Brasil, y por último a Argentina, sin embargo, hay criterios que son más importantes para la empresa; así que el resultado anterior será ponderado de acuerdo al vector de prioridades de los criterios calculado con anterioridad, obteniendo el siguiente resultado:

País	Contribución a la selección de Mercados ⁽³⁴⁾						Sumas
	CM	CI	MR	CP	GI	CT	
GUA	.051	.046	.018	.100	.060	.097	.37
ARG	.188	.046	.004	.005	.120	.013	.38
BRA	.080	.046	.018	.024	.060	.031	.25

⁽³⁴⁾ CM = CM*.32 ; CI = CI*.14 ; MR = MR*.04
 CP = CP*.13 ; GI = GI*.24 ; CT = CT*.14

De esta manera la empresa deberá exportar a Argentina.⁽³⁵⁾

[35] Dado que es el mercado que aporta mayores beneficios a la política - de exportar de la empresa de acuerdo a ciertos criterios de decisión.

CAPITULO III

3. LAS REGLAS Y TERMINOS COMERCIALES EMPLEADOS INTERNACIONALMENTE.

3.1. LOS ASPECTOS GENERALES

Diffícilmente podrían efectuarse con precisión las operaciones comerciales internacionales sin términos que contemplaran las obligaciones y derechos tanto del comprador como del vendedor.

Estos términos están contenidos principalmente en cinco reglamentaciones:

- a) **Incoterms** (I.C.C.)
- b) **Definiciones revisadas del Comercio Exterior Norteamericano** (A.F.T.D.)
- c) **Combiterms** (A.F.T.D.)
- d) **Reglas de Varsovia y Oxford** (I.L.A.)
- e) **Condiciones Generales Para el Despacho de Mercancías** (C.A.M.E.)

Estas regulaciones no son obligatorias o impuestas por legislación internacional alguna o países en especial; la validez se la dan las partes contratantes en el momento en que así lo acuerdan.

En este capítulo se comentan las cinco reglamentaciones pero en base a su precisión, flexibilidad, uso y aceptación cada vez mayor, sólo se desglozan los **Incoterms**.

3.2. LOS INCOTERMS.

Son las siglas en idioma inglés de **International Commercial Terms** (Términos Internacionales de Comercio), publicados en 1936 por la International Chamber of Commerce (I.C.C.), éstos han tenido revisiones en 1953, 1967, 1976 y 1980 y están constituidos por catorce Términos, actualmente.

El objetivo principal de estas reglas es proporcionar un

conjunto de normas internacionales que faciliten las operaciones de comercio exterior.

Los **INCOTERMS** también procuran asistir en la mejor elaboración de los contratos de compra-venta al evitar:

- Incertidumbre de cuales Leyes o Cortes Judiciales se aplicarán en los litigios.

Dificultades surgidas por información incompleta o no precisa.

- Dificultades por mala interpretación de responsabilidades.

Si usted va a emplear los **INCOTERMS**, debe indicarlo en su contrato de compra-venta o en su cotización escrita.

Quotation Subject To The INCOTERMS 53/Modification 80 (Cotización en Base a INCOTERMS 53/Modificación 80)

Los catorce **INCOTERMS** son:

- 1.- **EX-WORKS** (EXW)
- 2.- **FREE CARRIER** (FRC)
- 3.- **FOR/POT** (FOR)
- 4.- **FOB AIRPORT** (FOA)
- 5.- **FAS** (FAS)
- 6.- **FOB** (FOB)
- 7.- **C&F** (CFR)
- 8.- **CIF** (CIF)
- 9.- **FREIGHT CARRIAGE** (DCP)
- 10.- **FREIGHT CARRIAGE, AND INSURANCE PAID TO** (CIP)
- 11.- **EX SHIP** (EXS)
- 12.- **EX QUAY** (EXQ)
- 13.- **DELIVERED AT FRONTIER** (DRF)
- 14.- **DELIVERED DUTY PAID** (DDP)

1.- **EX-WORKS** (EW).

EX-Ed Punto de Origen: Fábrica, Almacén, etc.

Ex-Works significa que la única responsabilidad del vendedor

es poner la mercancía disponible en su almacén o en su centro de producción.

El vendedor no es responsable de cargar (estibar) los bienes en el vehículo del comprador, excepto que así se haya pactado en lo particular.

El comprador acepta el costo y riesgo total implícito en la -transportación de los bienes desde el punto asignado por el -vendedor hasta el lugar de destino.

A. El vendedor deberá:

- 1.- Entregar la mercancía de acuerdo con los términos del contrato de venta, suministrando todas las pruebas de conformidad requeridas por el mismo contrato.
- 2.- Poner la mercancía a disposición del comprador dentro de los plazos estipulados en el contrato en el punto de entrega en el lugar convenido o habitualmente previsto para la entrega de esta clase de mercancía y para su carga sobre los vehículos suministrados por el comprador.
- 3.- Proveer, por su cuenta, si hubiere lugar, el embalaje necesario para permitir al comprador tomar posesión de la mercancía.
- 4.- Avisar al comprador dentro de un plazo razonable, la fecha en que la mercancía estará a su disposición.
- 5.- Asumir los gastos de las operaciones de verificación (tales como verificación de la calidad, medida, peso, y recuento) necesarias para poner la mercancía a disposición del comprador.
- 6.- Asumir todos los gastos y riesgos de la mercancía hasta el momento en que haya sido puesta a disposición del comprador.

prador, dentro de los plazos previstos en el contrato, - siempre y cuando la mercancía haya sido individualizada - en forma apropiada, es decir, claramente separada o identificada de cualquier otra forma que indique que se trata de la mercancía objeto del contrato.

- 7.- Prestar al comprador si éste lo solicita, pero por su cuenta y riesgo, toda la ayuda necesaria para obtener los documentos que se expidan en el país de despacho y/o origen y que pueda necesitar el comprador para los propósitos de exportación (y llegado el caso para su tránsito a través de otro país).

B. El comprador deberá:

- 1.- Tomar posesión de la mercancía tan pronto sea puesta a su disposición en el lugar y dentro de los plazos estipulados en el contrato y pagar al precio convenido.
- 2.- Asumir todos los gastos y riesgos de la mercancía a partir del momento en que sea puesta a su disposición, siempre y cuando la mercancía haya sido individualizada en forma apropiada, es decir, claramente separada o identificada de cualquier otra forma que indique que se trata de la mercancía objeto del contrato.
- 3.- Asumir los derechos o impuestos que pudieran eventualmente gravar la exportación.
- 4.- Si se ha reservado un plazo para tomar posesión de la mercancía y/o el derecho a escoger el lugar de entrega y --- siempre que no haya dado a tiempo las instrucciones precisas, soportar los gastos adicionales resultantes de esta situación y asumir cuanto riesgo pueda correr la mercancía a partir de la fecha de vencimiento del plazo convenido, siempre y cuando la mercancía haya sido individualizada en forma apropiada, es decir, claramente separada o identificada de cualquier otra forma que indique que se -

trata de la mercancía objeto del contrato.

- 5.- Asumir los gastos de obtención y el costo de los documentos contemplados en el artículo A.7 incluido los certificados de origen, la licencia de exportación y los gastos consulares.

2.- FREE CARRIER NAMED POINT (FRC).

Libre de Transporte, Punto Convenido.

Este término ha sido creado para cubrir los requerimientos del transporte moderno, en particular el multimodal o el tráfico Roll-On-Roll-Of.

Está basado en el mismo principio del F.O.B., excepto -- que el vendedor debe aceptar obligaciones hasta que pone las mercancías bajo la custodia del transportista indicado por el comprador en el punto convenido en el contrato. Si no hay punto convenido al momento de efectuar el contrato de compra-venta, las partes se deben referir al lugar (place) o alcance -- (range) en donde el transportista del comprador debe hacerse cargo de la mercancía, en este momento el riesgo de pérdida o daño de los bienes es transmitido del vendedor al comprador, -- a diferencia del F.O.B., en el cual la responsabilidad del -- vendedor termina al cruzar la mercancía la borda del barco.

A. El vendedor deberá:

- 1.-Entregar la mercancía de acuerdo con los términos del contrato de venta, suministrando todas las pruebas de conformidad requeridas por el mismo contrato.
- 2.-Entregar la mercancía bajo custodia del transportista designado por el comprador, en la fecha o dentro del plazo -- previsto para la entrega, en el punto convenido en la forma convenida específicamente o en la forma acostumbrada en este punto. Si no se convino ningún punto específico y si existen varios puntos disponibles, el vendedor puede escoger el que más le convenga en el lugar de entrega.

- 3.-Obtener por su cuenta y riesgo, la licencia de exportación ó cualquier autorización oficial necesaria para la exportación de la mercancía.
- 4.-Sujeto a las disposiciones del artículo B.5., transcrito a continuación pagar todos los impuestos, tasas y cargos que se causen al tiempo y por el hecho de la exportación de la mercancía.
- 5.-Sujeto a las disposiciones del artículo B.5., transcrito a continuación, asumir todos los gastos de la mercancía, -- hasta el momento en que haya sido entregada de acuerdo con las disposiciones del artículo A.2. transcrito anteriormente.
- 6.-Sujeto a las disposiciones del artículo B.5., transcrito a continuación, asumir todos los riesgos de la mercancía, -- hasta el momento en que haya sido entregada de acuerdo con las disposiciones del artículo A.2., transcrito anteriormente.
- 7.-Proveer por su cuenta el embalaje usual de la mercancía, a menos que sea costumbre en el mercado enviar el producto - sin embalar.
- 8.-Asumir todos los gastos de las operaciones de verificación (tales como verificación de la calidad, medida, peso y recuento) necesarias para la entrega de la mercancía.
- 9.-Avisar sin demora al comprador del despacho de la mercancía utilizando para tal efecto un medio de telecomunicación.
- 10.-En las circunstancias previstas en el artículo B.5., transcrito más adelante dar rápida noticia al comprador y por medio de telecomunicación, de la ocurrencia de dichas circunstancias.
- 11.-Suministrar por su cuenta al comprador si así se acostumbra

bra, el documento usual o cualquier otra evidencia que certifique el despacho de la mercancía de acuerdo con las -- disposiciones del artículo A.2., transcrito anteriormente.

- 12.- Suministrar al comprador la factura comercial apropiada - que facilite el cumplimiento de las regulaciones aplicables y ante petición y por cuenta del mismo, el certificado de origen.
- 13.- Prestar al comprador, si éste lo solicita, pero por su --- cuenta y riesgo, toda la ayuda necesaria para obtener los documentos aparte de los mencionados en el artículo A.12. transcrito anteriormente, que se expidan en el país de -- despacho y/o de origen y que el comprador pueda necesitar para la importación de la mercancía en el país de destino (y llegado el caso para su tránsito a través de otro país).

B. El comprador deberá:

- 1.- Contratar por su cuenta el transporte de la mercancía a -- partir del punto convenido y avisar oportunamente al vendedor el nombre del transportista y la fecha en que deberá entregarle la mercancía.
- 2.- Asumir todos los gastos causados por la mercancía a partir del momento en que ésta haya sido despachada de acuerdo -- con las disposiciones del artículo A.2., transcrito anteriormente, excepto los contemplados en el artículo A.4., - transcrito anteriormente.
- 3.- Pagar el precio estipulado en el contrato.
- 4.- Asumir todos los riesgos de la mercancía a partir del momento en que esta haya sido entregada de acuerdo a las disposiciones del artículo A.2., transcrito anteriormente.
- 5.- Si el comprador no designa el transportista o si el transportista designado por él no se hace cargo de la mercancía en el tiempo convenido, soportar todos los gastos adiciona

les causados y asumir cuanto riesgo pueda correr la mercancía a partir de la fecha de vencimiento del plazo estipulado para la entrega, siempre y cuando la mercancía haya sido individualizada en forma apropiada, es decir, claramente separada o identificada de cualquier otra forma que indique que se trata de la mercancía objeto del contrato.

6.-Asumir todos los impuestos y gastos de obtención y el costo de los documentos contemplados en el artículo A.13., -- transcrito anteriormente, incluidos el costo de los documentos consulares, así como de los certificados de origen.

3.- FOR/FOT (FOR)

FREE ON RAIL/FREE ON TRUCK

Libre a Bordo del Vagón/Libre a Bordo del Camión.

Estos términos son sinónimos, ya que la palabra **truck** se puede referir a los vagones de ferrocarril. Estos términos se deben usar sólo cuando los trenes son transportados por -- vía terrestre.

Las obligaciones del vendedor terminan cuando depositan la -- mercancía sobre el vagón o camión.

A. El vendedor deberá:

- 1.- Entregar la mercancía de acuerdo con los términos del contrato de venta, suministrando todas las pruebas de conformidad requeridas por el mismo contrato.
- 2.- Cuando se trate de mercancías que constituyan, bien sea - la carga de un vagón completo o un peso suficiente para - beneficiarse de las tarifas aplicables a las cargas por - vagón, contratar oportunamente un vagón de naturaleza y - dimensiones adecuadas, provisto, si fuere necesario, de - carpas y cargar por su cuenta la mercancía en la fecha ó - dentro del plazo convenido, conformándose, para contratar el vagón y para cargarlo, con los reglamentos de la esta- ción de despacho.

- 3.- Cuando se trate de una carga inferior, bien sea a la de un vagón completo o al peso necesario para beneficiarse de las tarifas aplicables a las cargas por vagón, entregar la mercancía en la fecha o dentro del plazo convenido bajo custodia del ferrocarril, bien en la estación de despacho o en donde tales facilidades estén incluidas en la tarifa del flete, en un vehículo provisto por el ferrocarril, a menos que el reglamento de la estación de despacho exija que el vendedor cargue la mercancía en el vagón. Sin embargo, se entiende que si hay varias estaciones en el lugar de despacho, el vendedor puede escoger la que mejor le convenga, siempre y cuando ésta usualmente acepte mercancías con el destino indicado por el comprador a menos que éste se haya reservado el derecho a escoger la estación de despacho.
- 4.- Sujeto a las disposiciones del artículo B.5., transcrito más adelante, asumir todos los gastos y riesgos de la mercancía hasta el momento en que el vagón sobre el cual este cargada sea entregado a los ferrocarriles, o en el caso previsto en el artículo A.3., hasta el momento en que la mercancía sea puesta bajo custodia del ferrocarril.
- 5.- Proveer por su cuenta el embalaje usual de la mercancía a menos que sea costumbre en el mercado enviar el producto sin embalar.
- 6.- Asumir los gastos de las operaciones de verificación (tales como verificación de la calidad, medida, peso y recuento) necesarias para cargar la mercancía o para su entrega bajo custodia del ferrocarril.
- 7.- Dar aviso sin demora al comprador, de la carga de la mercancía o de su entrega bajo custodia del ferrocarril.
- 8.- Suministrar al comprador por su cuenta, si ello fuere costumbre, el documento o título usual de transporte.

- 9.- Suministrar al comprador siempre que éste así lo solicite y lo pague (ver B.6.) el certificado de origen.
- 10.- Prestar al comprador, si éste lo solicita, pero por su --- cuenta y riesgo, toda la ayuda necesaria para obtener los documentos que se expidan en el país de despacho y/o de -- origen y que pueda necesitar el comprador para los propósi- tos de exportación o importación (y llegado el caso para - su tránsito a través de otro país).

B. El comprador deberá:

- 1.- Impartir oportunamente al vendedor las instrucciones nece- sarias para el despacho.
- 2.- Tomar posesión de la mercancía tan pronto esta haya sido - cargada en el vagón o entregada bajo custodia del ferrocarril y pagar el precio convenido.
- 3.- Asumir todos los gastos y riesgos de la mercancía (incluir-- dos eventualmente los gastos del alquiler de las carpas) a partir del momento en que el vagón sobre el cual esté car- gada sea entregado bajo custodia del ferrocarril o en el - caso previsto en el artículo A.3., a partir del momento en que la mercancía sea entregada bajo custodia del ferrocarril.
- 4.- Asumir los derechos e impuestos que pudiese gravar la im- portación.
- 5.- Si se ha reservado un plazo para impartir al vendedor las- instrucciones para el despacho y/o el derecho a elegir el- lugar de carga y si no da a tiempo las instrucciones preci- sas, soportar los gastos adicionales resultantes de esta - situación y asumir cuanto riesgo pueda correr la mercancía a partir de la fecha de vencimiento del plazo convenido, - siempre y cuando la mercancía haya sido individualizada en forma apropiada, es decir, claramente separada o identifi- cada de cualquier otra forma que indique que se trata de -

la mercancía objeto del contrato.

- 6.- Asumir los gastos de obtención y el costo de los documentos contemplados en los artículos A.9., y A.10., (Transcritos anteriormente) incluidos los gastos del certificado de origen y los gastos consulares.

4.- FOB AIRPORT (FOA)

FREE ON BOARD AIRPORT

Libre a Bordo Aeropuerto.

El FOB Aeropuerto, está basado en el mismo principio del FOB ordinario (término No. 6). El riesgo de pérdida o daños a los bienes es transmitida del vendedor al comprador cuando -- las mercancías han sido recepcionadas por la línea aérea en el aeropuerto de salida.

A. El vendedor deberá:

- 1.- Entregar la mercancía de acuerdo con los términos del contrato de venta, suministrando todas las pruebas de conformidad requeridas por el mismo contrato.
- 2.- Entregar la mercancía bajo custodia del transportista aéreo, de su agente o de cualquier persona designada por el comprador, o si no ha sido designado ningún transportista aéreo o agente u otra persona para el efecto, entregarla bajo custodia de un transportista aéreo o un agente escogido por el vendedor. La entrega se hará en la fecha o dentro del plazo convenido para la entrega en el aeropuerto de partida convenido según sea la costumbre del aeropuerto o en cualquier otro lugar designado por el comprador en el contrato.
- 3.- Contratar por cuenta del comprador el transporte de la mercancía, a menos que el comprador o el vendedor den rápidamente noticia en contrario a la otra parte. Cuando el vendedor contrata el transporte de acuerdo a lo antes mencionado lo debe hacer sujeto a las instrucciones del com-
#

prador de conformidad con lo dispuesto en el artículo B.1 en las condiciones usuales, para el transporte de la mercancía hasta el aeropuerto de destino designado por el comprador o si no hubiese sido designado ningún aeropuerto hasta el aeropuerto mas cercano del establecimiento -- del comprador, por la ruta habitual, y por un avión del tipo normalmente utilizado para el transporte de la clase de mercancía comprendida en el contrato.

- 4.- Obtener por su cuenta y riesgo, la licencia de exportación o cualquier autorización oficial necesaria para la exportación de la mercancía.
- 5.- Sujeto a las disposiciones de los artículos B.6., y B.7., transcritos a continuación, pagar todos los impuestos, de rechos y tasas exigibles al tiempo y por el hecho de la exportación de la mercancía.
- 6.- Sujeto a las disposiciones de los artículos B.6., y B.7., transcritos a continuación, asumir todos los gastos adicionales de la mercancía hasta el momento en que haya sido entregada de acuerdo a las disposiciones del artículo A.2., transcrito anteriormente.
- 7.- Sujeto a las disposiciones de los artículos B.6. y B.7., transcritos a continuación asumir todos los riesgos que pueda correr las mercancías hasta el momento en que haya sido entregada de acuerdo a las disposiciones del artículo A.2., transcrito anteriormente.
- 8.- Proveer por su cuenta el embalaje protector adecuado y -- conveniente para el despacho de la mercancía por avión, - a menos que sea costumbre en el mercado enviar el producto sin embalar.
- 9.- Asumir todos los gastos de las operaciones de verificación (tales como verificación de la calidad, medida, peso y recuento) necesarias para la entrega de la mercancía.

- 10.-Avisar sin demora al comprador del despacho de la mercancía y utilizando para el efecto, por cuenta y riesgo del mismo comprador un medio de telecomunicación.
- 11.-En las circunstancias previstas en los artículos B.6., y y B.7., transcritos más adelante avisar sin demora al comprador y por un medio de telecomunicación de la ocurrencia de dichas circunstancias.
- 12.-Suministrar al comprador la factura comercial en forma apropiada que facilite el cumplimiento de la reglamentación y ante petición y por cuenta del mismo, el certificado de origen.
- 13.-Prestar al comprador, si éste lo solicita, pero por su cuenta y riesgo, toda la ayuda necesaria para obtener los documentos, aparte de los mencionados en los artículos A.12., transcrito anteriormente, que se expidan en el país de despacho y/o de origen y que el comprador pueda necesitar para la importación de la mercancía al país de destino (y llegado el caso para su tránsito a través de otro país).
- 14.-Prestar al comprador, si éste lo solicita, pero por su cuenta y riesgo y sujeto a las disposiciones del artículo B.3., transcrito más adelante toda la ayuda necesaria para cualquier reclamo contra el transportista aéreo o su agente, relacionado con el transporte de la mercancía.

B. El comprador deberá:

- 1.- Avisar oportunamente al vendedor del aeropuerto de destino e impartirle (si fuere necesario) las instrucciones oportunas para el transporte de la mercancía por avión desde el aeropuerto de partida convenido.
- 2.- Si el vendedor no contrata el transporte de la mercancía-organizar por su cuenta dicho transporte desde el aero---

puerto de partida convenido y dar aviso oportunamente al vendedor de esos arreglos indicando el nombre del transportista aéreo o de su agente o de cualquier otra persona a cuyo cargo estará la entrega de la mercancía.

- 3.- Asumir todos los gastos causados por la mercancía a partir del momento en que esta haya sido entregada, de acuerdo a las disposiciones del artículo A.2., transcrito anteriormente, excepto aquellos descritos en el artículo A.5. transcrito anteriormente.
- 4.- Pagar el valor de la factura como se prevee en el contrato, así como el costo del flete aéreo, si este ha sido pagado por el vendedor o por su cuenta.
- 5.- Asumir todos los riesgos de la mercancía a partir del momento en que esta haya sido entregada de acuerdo a las disposiciones del artículo A.2., transcrito anteriormente.
- 6.- Asumir todos los costos adicionales causados por el hecho de que el transportista aéreo, su agente o cualquier persona designada por el comprador se abstenga de encargarse de la mercancía desde que el vendedor la haya presentado y cuanto riesgo pueda correr la mercancía a partir del momento en que haya sido así presentada, siempre y cuando la mercancía haya sido individualizada en forma apropiada, es decir, claramente separada o identificada de cualquier otra forma que indique que se trata de la mercancía objeto del contrato.
- 7.- Si no da al vendedor (cuando se requiera) las debidas instrucciones para el transporte de la mercancía, soportar todos los gastos adicionales causados por la falta de instrucciones y asumir cuanto riesgo pueda correr la mercancía a partir de la fecha convenida para la entrega o del vencimiento del plazo convenido para la entrega, siempre y cuando la mercancía haya sido individualizada en forma-

apropiada, es decir, claramente separada o identificada - de cualquier otra forma que indique que se trate de la -- mercancía objeto del contrato.

- 8.- Asumir todos los impuestos, los gastos de obtención y el costo de los documentos contemplados en el artículo A.13. transcrito anteriormente incluido el costo de los documentos consulares, así como del certificado de origen.
- 9.- Asumir todos los impuestos, derechos y gastos en los que incurra el vendedor por la presentación y el trámite de - cualquier reclamo contra el transportista aéreo o su agente, relacionado con el transporte de la mercancía.

5.- FAS FREE ALONGSIDE SHIP (FAS).

Libre al costado del buque.

Bajo éste término las obligaciones del vendedor se cubren cuando los bienes han sido colocados al costado del buque en el muelle o en posición de alijo. Lo anterior significa que el comprador acepta todos los costos y riesgos de pérdida o daños de la mercancía desde ese momento.

A diferencia del FOB, si se emplea este término el comprador se responsabiliza de la estiba (cargar) y/o acomodo de la mercancía en el buque.

A. El vendedor deberá:

- 1.- Entregar la mercancía de acuerdo con los términos del contrato de venta, suministrando todas las pruebas de conformidad requeridas por el mismo contrato.
- 2.- Entregar la mercancía al costado del buque en el lugar de carga designado por el comprador en el puerto de embarque convenido, según sea la forma habitual en el puerto, en la fecha o dentro del plazo convenido y avisar sin demora al comprador de que la mercancía ha quedado entregada al costado del buque.

- 3.- Prestar al comprador, si este lo solicita, pero por su -- cuenta y riesgo, toda la ayuda necesaria para obtener la licencia de exportación o cualquier otra autorización gubernamental necesaria para la exportación de la mercancía.
- 4.- Sujeto a las disposiciones de los artículos B.3., y B.4., transcritos más adelante, asumir todos los gastos y riesgos de la mercancía hasta el momento en que efectivamente sea puesta al costado del buque en el puerto de embarque--convenido, incluidos los gastos de todo trámite que el de ba cumplir para entregar la mercancía al costado del bu--que.
- 5.- Proveer por su cuenta el embalaje usual de la mercancía a menos que sea costumbre en el mercado enviar el producto--sin embalar.
- 6.- Asumir los gastos de las operaciones de verificación (ta--les como verificación de la calidad, medida, peso y re---cuento) necesarias para la entrega de la mercancía al cog tado del buque.
- 7.- Suministrar por su cuenta el documento usual limpio que - certifique claramente la entrega de la mercancía al costa do del buque.
- 8.- Suministrar al comprador siempre que este así lo solicite y lo pague (ver B.5) el certificado de origen.
- 9.- Prestar al comprador, si este lo solicita, pero por su -- cuenta y riesgo, toda la ayuda necesaria para obtener los documentos, a parte de los contemplados en el artículo - A.8., que se expidan en el país de despacho y/o de origen (excepto el conocimiento de embarque y/o los documentos - consulares) que pueda necesitar el comprador para la impor tación de la mercancía al país de destino (y llegado el - caso para su tránsito a través de otro país).

B. El comprador deberá:

- 1.- Dar aviso oportunamente al vendedor del nombre del buque del lugar de carga y de la fecha de entrega.
- 2.- Asumir todos los gastos y riesgos de la mercancía a partir del momento en que esta haya sido entregada efectivamente al costado del buque, en el puerto de embarque designado, en la fecha o dentro del plazo estipulado y pagar el precio convenido.
- 3.- Si el buque por él señalado no se presenta oportunamente o no puede cargar la mercancía, o termina de cargar antes de la fecha convenida, soportar todos los gastos adicionales causados y asumir cuanto riesgo pueda correr la mercancía a partir del momento en que el vendedor la haya -- puesto a disposición del comprador, siempre y cuando la mercancía haya sido individualizada en forma apropiada, es decir, claramente separada, o identificada de cualquier otra forma que indique que se trata de la mercancía objeto del contrato.
- 4.- Si él no ha señalado oportunamente el nombre del buque o si se ha reservado un plazo para tomar posesión de la mercancía y/o el derecho a escoger el puerto de embarque y siempre que no haya dado a tiempo las instrucciones precisas, soportar todos los gastos adicionales causados y asumir cuanto riesgo pueda correr la mercancía a partir de la fecha de vencimiento del plazo convenido para la entrega, siempre y cuando la mercancía haya sido individualizada en forma apropiada, es decir, claramente separada o -- identificada de cualquier otra forma que indique que se trata de la mercancía objeto del contrato.
- 5.- Asumir los gastos de obtención y el costo de los documentos contemplados en los artículos A.3., A.8. y A.9. (--- transcritos anteriormente).

6.- FOB;FREE ON BOARD (FOB)

Libre a Bordo del Buque.

La mercancía es estibada (colocada) sobre la cubierta o en las bodegas del buque designado por el comprador, en el puerto de embarque pactado en el contrato de compra-venta.

El riesgo por pérdida o daño a los bienes es transmitida del comprador al vendedor cuando la mercancía pasa la borda del buque.

A. El vendedor deberá:

- 1.- Entregar la mercancía de acuerdo con los contratos de venta, suministrando todas las pruebas de conformidad requeridas por el mismo contrato.
- 2.- Entregar la mercancía a bordo del buque designado por el comprador en el puerto de embarque convenido, según sea la costumbre del puerto, en la fecha o dentro del plazo convenido y avisar sin demora al comprador de que la mercancía a quedado cargada a bordo del buque.
- 3.- Obtener, por su cuenta y riesgo la licencia de exportación o cualquier otra autorización gubernamental necesaria para la exportación de la mercancía.
- 4.- Sujeto a las disposiciones de los artículos B.3. y B.4. - (transcritos más adelante), asumir todos los gastos y riesgos de la mercancía hasta el momento en que haya efectivamente pasado la borda del buque en el puerto de embarque convenido, incluidos todos los impuestos, derechos y gastos que se causen al tiempo y por el hecho de la exportación, así como los gastos de todo trámite que él debe cumplir para poner la mercancía a bordo.
- 5.- Proveer por su cuenta el embalaje usual de la mercancía a menos que sea costumbre en el mercado enviar el producto sin embalar.
- 6.- Asumir los gastos de las operaciones de verificación (ta-

les como verificación de la calidad, medida, peso y re-
cuento) necesarias para la entrega de la mercancía.

- 7.- Suministrar por su cuenta el documento usual limpio que -
certifique claramente la entrega de la mercancía a bordo-
del buque señalado.
- 8.- Suministrar al comprador siempre que este así lo solicite
y lo pague (ver B.6) el certificado de origen.
- 9.- Prestar al comprador, si éste lo solicita, pero por su --
cuenta y riesgo, toda la ayuda necesaria para obtener el-
conocimiento de embarque y todos los documentos, a parte
de los contemplados en el artículo anterior que se expida
en el país de embarque y/o de origen y que pueda necesi-
tar el comprador para la importación de la mercancía al -
país de destino (y llegado el caso, para su tránsito a --
través de terceros países).

B. El comprador deberá:

- 1.- Flotar por su cuenta un buque o reservar el espacio nece-
sario a bordo del mismo y avisar oportunamente al vende-
dor el nombre, lugar y fecha de carga del buque.
- 2.- Asumir todos los gastos y riesgos de la mercancía a par-
tir del momento en que haya efectivamente pasado la borda
del buque en el puerto de embarque estipulado y pagar el-
precio convenido.
- 3.- Si el buque por él señalado, no se presenta en la fecha o
antes del final del plazo convenido, o no puede cargar la
mercancía, o termina de cargar antes de la fecha o antes-
de la fecha o antes del final del plazo convenido, sopor-
tar todos los gastos adicionales causados y asumir cuan-
to riesgo pueda correr la mercancía a partir de la fecha-
de vencimiento del plazo convenido siempre y cuando la --
mercancía haya sido individualizada en forma apropiada, -

es decir, claramente separada o identificada de cualquier otra forma que indique que se trata de la mercancía objeto del contrato.

4.- Si él no ha señalado a tiempo el nombre del buque o si se ha reservado un plazo para tomar posesión de la mercancía y/o el derecho a escoger el puerto de embarque y siempre que no haya dado a tiempo las instrucciones precisas, soportar todos los gastos adicionales causados y asumir --- cuanto riesgo pueda correr la mercancía a partir de la fecha de vencimiento del plazo convenido para la entrega, - siempre y cuando la mercancía haya sido individualizada - en forma apropiada, es decir, claramente separada o identificada de cualquier otra forma que indique que se trata de la mercancía objeto del contrato.

5.- Asumir los gastos de obtención y el costo del conocimiento de embarque en el caso previsto en el artículo A.9., - (transcrito anteriormente).

6.- Asumir los gastos de obtención y el costo de los certificados contemplados en los artículos A.8 y A.9 (transcritos anteriormente) incluidos los costos del certificado - de origen y de los documentos consulares.

7.- C & F: COST AND FREIGHT (CFR)

Costo y Flete.

El vendedor debe pagar el costo y flete necesarios para llevar la mercancía hasta el lugar de destino acordado, pero el riesgo de pérdida o daño a los bienes, así como cualquier costo adicional es transferido del vendedor al comprador cuando las mercancías pasan la borda del buque en el puerto de embarque.

A. El vendedor deberá:

1.- Entregar la mercancía de acuerdo con los términos de con-

trato de venta, suministrando todas las pruebas de conformidad requeridas por el mismo contrato.

- 2.- Contratar por su cuenta y en las condiciones usuales el transporte de la mercancía por la ruta habitual hasta el puerto de destino convenido, por un barco marítimo (excluyendo los veleros) del tipo normalmente utilizado para el transporte de la clase de mercancía descrita en el contrato, además pagar el flete y asumir los gastos de descarga en el puerto de embarque podrían ser recaudados por las líneas regulares de navegación en el momento de la carga en el puerto de embarque.
- 3.- Obtener por su cuenta y riesgo la licencia de exportación o cualquier otra autorización gubernamental necesaria para la exportación de la mercancía.
- 4.- Cargar por su cuenta la mercancía a bordo del buque en el puerto de embarque en la fecha o dentro del plazo convenido o a falta de cualquier estipulación al respecto, en un plazo razonable y avisar sin demora al comprador de que la mercancía ha quedado cargada a bordo del buque.
- 5.- Sujeto a las disposiciones del artículo B.4., transcrito más adelante, asumir cuanto riesgo pueda correr la mercancía hasta el momento en que esta haya efectivamente pasado la borda del buque en el puerto de embarque.
- 6.- Suministrar sin demora y por su cuenta al comprador, un conocimiento de embarque limpio ⁽³⁶⁾, negociable para el ---

[36] Un conocimiento de embarque limpio es aquel que no contiene superpuestas que denuncien expresamente el estado defectuoso de la mercancía o del embalaje.

No le quita al conocimiento de embarque su característica de ser limpio:

A-las cláusulas que no declaren expresamente que la mercancía o el embalaje son defectuosos por ejemplo: *cajas de la mano, barriles usados.*

B-las cláusulas que liberen de responsabilidad al transportista por el riesgo que se desprende de la naturaleza de la mercancía o del embalaje.

C-las cláusulas en las cuales el transportista declara ignorar el contenido, peso, medida, calidad, o las especificaciones técnicas de la mercancía.

puerto de destino convenido, así como la factura de la -- de la mercancía despachada. El conocimiento de embarque -- debe comprender la mercancía vendida, estar fechado dentro del plazo estipulado para el embarque y proveer, por -- endoso u otro medio, a su entrega, a la orden del comprador o de su representante. El conocimiento de embarque -- debe ser el juego completo de un conocimiento a bordo o -- embarcado o de un conocimiento recibido para embarques de bidamente endosado por la compañía de navegación certificando que la mercancía está a bordo. Esta certificación -- de la compañía deberá estar fechada dentro del plazo convenido para el embarque. Si el conocimiento del embarque -- contiene una referencia de Contrato de Fletamento, el ven dedor deberá suministrar igualmente un ejemplar del mismo

- 7.- Proveer por su cuenta el embalaje usual de la mercancía a menos que sea costumbre en el mercado enviar el producto sin embalar.
- 8.- Asumir los gastos de las operaciones de verificación (tales como verificación de la calidad, medida, peso y re---cuento) necesarias para cargar la mercancía.
- 9.- Pagar todos los derechos e impuestos que correspondan a -- la mercancía hasta su embarque, incluidos los impuestos, -- derechos o tasas que se causen al tiempo y por el hecho -- de la exportación, así como los gastos de todo trámite -- que el deba cumplir para cargarla a bordo.
- 10.- Suministrar al comprador siempre que este así lo solicite y lo pague (ver B.5) el certificado de origen y la factura consular.
- 11.- Prestar al comprador, si este lo solicita, pero por su -- cuenta y riesgo, toda la ayuda necesaria para obtener los documentos aparte de los contemplados en el artículo anterior, que se expidan en el país de embarque y/o de origen

y que pueda necesitar el comprador para la importación de la mercancía al país de destino (y llegado el caso para su tránsito a través de otro país).

B. El comprador deberá:

1.- Aceptar los documentos en el momento de su presentación por el vendedor si están de acuerdo con las estipulaciones del contrato de venta y pagar el precio convenido.

2.- Recibir la mercancía en el puerto de destino convenido y asumir exceptuando el flete todos los costos o gastos causados sobre su transporte por mar hasta su llegada al puerto de destino, así como los gastos de descargue incluidos los de gabarraje o de puesta sobre el muelle, a menos que estos gastos estén comprendidos en el flete o hayan sido recaudados por la compañía de navegación en el momento del pago del mismo.

Si la mercancía es vendida **C&F Landed** los gastos de descargue que incluidos los de gabarraje y de puesta sobre el muelle son por cuenta del vendedor.

3.- Asumir todos los riesgos de la mercancía a partir del momento en que esta haya efectivamente pasado la borda del buque en el puerto de embarque.

4.- En el caso en que se ha reservado un plazo para hacer el embarque de la mercancía y/o el derecho a elegir el puerto de destino y siempre que no haya dado a tiempo las instrucciones precisas, soportar todos los gastos adicionales causados y asumir cuanto riesgo pueda correr la mercancía a partir de la fecha de vencimiento del plazo convenido para el cargamento, siempre y cuando la mercancía haya sido individualizada en forma apropiada, es decir, claramente separada o identificada de cualquier otra forma que indique que se trata de la mercancía objeto del contrato.

- 5.- Asumir los gastos de obtención y el costo del certificado de origen y de los documentos consulares.
- 6.- Asumir los gastos de obtención y el costo de los documentos contemplados en el artículo A.11., (transcrito anteriormente).
- 7.- Asumir los impuestos de aduana y cualesquiera otros derechos y tasas exigibles en el momento de la importación.
- 8.- Obtener y suministrar por su cuenta y riesgo la licencia o el permiso de importación o cualquier otro documento -- del mismo género, que el pueda necesitar para la importación de la mercancía.

8.- CIF: COST INSURANCE AND FREIGHT (CIF).

Costo, Seguro y Flete.

Este término es básicamente igual al C&F, con la adición de que el vendedor debe incluir seguro marítimo contra el --- riesgo de pérdida o daño durante la transportación.

Es importante hacer la observación de que cualquier seguro adicional al marítimo, deberá ser acordado entre las partes contratantes.

En este término existe una modalidad adicional que es el CIP Landed (CIF en tierra), en el cual el vendedor cubre, incluso los gastos de descarga, lanchaje y muellaje.

A. El vendedor deberá:

- 1.- Entregar la mercancía de acuerdo con los términos del contrato de venta, suministrando todas las pruebas de conformidad requeridas por el mismo contrato.
- 2.- Contratar por su cuenta y en las condiciones usuales el - transporte de la mercancía por la ruta habitual hasta el puerto de destino convenido, por un barco marítimo (excluyendo los veleros) del tipo normalmente utilizado para el transporte de la clase de mercancía descrita en el contra

to; además pagar el flete y asumir los gastos de descarga en el puerto de desembarque, que podrían ser recaudados - por las líneas regulares de navegación en el momento de - la carga en el puerto de embarque.

- 3.- Obtener por su cuenta y riesgo la licencia de exportación o cualquier otra autorización gubernamental necesaria para la exportación, de la mercancía.
- 4.- Cargar por su cuenta la mercancía a bordo del buque en el puerto de embarque, en la fecha o dentro del plazo convenido, o a falta de cualquier estipulación al respecto, en un plazo razonable y avisar sin demora al comprador de -- que la mercancía ha quedado cargada a bordo del buque.
- 5.- Suministrar por su cuenta y en forma transferible una póliza de seguro marítimo contra los riesgos de transporte a que dé lugar el contrato. El seguro debe contratarse - con un asegurador o una compañía de seguros de buena reputación en las condiciones F.P.A. y debe cubrir el precio-C.I.F. aumentando en un 10% su fuese posible, el seguro - se debe proveer en la moneda del contrato. ⁽³⁷⁾

Salvo estipulación contraria los riesgos de ruta no comprenden los riesgos especiales que se cubren en algunos - mercados específicos o que el comprador desee cubrir en - determinados casos particulares, entre esos riesgos especiales, sobre los cuales el vendedor y el comprador deben expresamente ponerse de acuerdo se consideran los de robo pillaje, merma, rotura, astillado, vaho de bodega, de con tacto con otras mercancías y otros riesgos particulares a ciertos mercados. A solicitud del comprador, el vendedor debe suministrar por cuenta del primero un seguro contra-riesgos de guerra, si es posible en la misma moneda del - contrato.

[37] C.I.F. A.5.; Prevee el seguro mínimo en cuanto a las condiciones F.P.A. [Libre de avería salvo...] y a la duración (Almacén a Almacén).

6.- Sujeto a las disposiciones del artículo B.4., transcrito más adelante, asumir cuanto riesgo pueda correr la mercancía hasta el momento en que esta haya efectivamente pasado la borda del buque en el puerto de embarque.

Siempre que el comprador desee prever en el contrato condiciones más amplias, debe tener cuidado de precisar que el contrato tenga por base los **INCOTERMS**, además del complemento deseado.

7.- Suministrar al comprador sin demora y por su cuenta, un conocimiento de embarque limpio negociable para el puerto de destino convenido así como la factura de la mercancía despachada y la póliza de seguro o en el caso en que la póliza no esté disponible a la presentación de los documentos, un certificado de seguro expedido a nombre de asegurador, dando al portador los mismos derechos como si estuviera en posesión de la póliza reproduciendo, las disposiciones esenciales de esta última. El conocimiento de embarque debe comprender la mercancía vendida, estar fechada en el plazo estipulado para el embarque y proveer por endoso u otro medio, a su entrega, a la orden del comprador o de su representante. El conocimiento de embarque debe ser el juego completo de un conocimiento a bordo o embarcadero o un conocimiento recibido para embarque debidamente endosado por la compañía de navegación, certificando que la mercancía está a bordo. Esta certificación de la compañía deberá estar fechada dentro del plazo convenido para el embarque.

Si el conocimiento de embarque hace referencia al **Contrato de Fletamento**, el vendedor deberá suministrar igualmente un ejemplar del mismo.

8.- Proveer por su cuenta el embalaje usual de la mercancía a menos que sea costumbre en el mercado enviar el producto sin embalar.

9.- Asumir los gastos de las operaciones de verificación (ta-

les como verificación de la calidad, medida, peso y recuento) necesarias para cargar la mercancía.

- 10.-Pagar todos los derechos e impuestos que correspondan a la mercancía hasta su embarque, incluidos los impuestos -derechos o tasas que gravan la exportación, así como los gastos de todo trámite que deba cumplir para cargarla a bordo.
- 11.-Suministrar al comprador siempre que éste así lo solicite y lo pague (ver B.5.) el certificado de origen y la factura consular.
- 12.-Prestar al comprador, si éste lo solicita, pero por su cuenta y riesgo, toda la ayuda necesaria para obtener los documentos, aparte de los mencionados en el artículo anterior que se expidan en el país de embarque y/o de origen y que pueda necesitar el comprador para la importación de la mercancía al país de destino (y llegado el caso para su tránsito a través de otro país).

B. El comprador deberá:

- 1.- Aceptar los documentos en el momento de su presentación por el vendedor si están de acuerdo con las estipulaciones del contrato de venta y pagar el precio convenido.
- 2.- Recibir la mercancía en el puerto de destino convenido y asumir, exceptuando el flete y el seguro marítimo, todos los costos o gastos causados sobre la mercancía durante su transporte por mar hasta su llegada al puerto de destino, así como los gastos de descargue, incluidos los de grataje o de puesta sobre el muelle, a menos que estos gastos estén comprendidos en el flete o hayan sido recaudados por la compañía de navegación en el momento del pago del flete.
Si suministra un seguro contra riesgo de guerra, el comprador asumirá los gastos.

- Si la mercancía es vendida C.I.F. Landed los gastos de --
descargue incluidos los de gabaraje y de puesta sobre el
muelle, son por cuenta del comprador.
- 3.- Asumir todos los riesgos que pueda correr la mercancía a partir del momento en que haya efectivamente pasado la --
borda del buque en el puerto de embarque.
 - 4.- Si habiéndose reservado un plazo para hacer el embarque -
de la mercancía y/o derecho a elegir el puerto de destino
y no haya dado a tiempo las instrucciones precisas, sopor
tar todos los gastos adicionales causados y asumir cuanto
riesgo pueda correr la mercancía a partir de la fecha de
vencimiento del plazo convenido para cargar, siempre y --
cuando la mercancía haya sido individualizada en forma --
apropiada, es decir, claramente separada o identificada -
de cualquier otra forma que indique que se trata de la --
mercancía objeto del contrato.
 - 5.- Asumir los gastos de obtención y el costo de certificado-
de origen y de los documentos consulares.
 - 6.- Asumir los gastos de obtención y el costo de los documen-
tos contemplados en el artículo A.12 (transcrito anterior
mente).
 - 7.- Asumir los impuestos aduanales y cualesquiera otros dere-
chos y tasas que se causen al tiempo y por el hecho de la
importación.
 - 8.- Obtener y suministrar por su cuenta y riesgo la licencia-
o el permiso de importación, o cualquier otro documento -
del mismo género, que él pueda necesitar para la importa-
ción de la mercancía.
 - 9.- **FREIGHT OR CARRIAGE PAID TO...** (DCP)
Flete porte, pagado hasta...

Al igual que en el C & F, este término implica que el -- vendedor paga el flete para la transportación de los bienes -- hasta el punto de destino convenido.

Sin embargo, el riesgo de pérdida o daño a los bienes, -- así como cualquier costo adicional es transmitido del vende-- dor al comprador cuando los bienes han sido aceptados en cus-- todia por el primer porteador (transportista) designado por -- el comprador y no al cruzar la borda del barco.

A. El vendedor deberá:

- 1.- Entregar la mercancía de acuerdo con los términos del contrato de venta, suministrando todas las pruebas de conformidad requeridas por el mismo contrato.
- 2.- Contratar por su cuenta y en las condiciones usuales el -- transporte de la mercancía, por la ruta acostumbrada, hagta el punto convenido en el lugar de destino. Si el pun-- to no se convino en el contrato o si la costumbre no lo -- determina, el vendedor puede escoger el punto que más le -- convenga en el lugar de destino.
- 3.- Sujeto a las disposiciones del artículo B.3., transcrito-- más adelante, asumir todos los riesgos de la mercancía -- hasta cuando haya sido puesta bajo custodia del primer -- transportista dentro de los plazos previstos en el contrato.
- 4.- Avisar sin demora al comprador, de la entrega de la mer-- cancia al primer transportista utilizando para tal efecto un medio de telecomunicación.
- 5.- Proveer por su cuenta el embalaje usual de la mercancía, -- a menos que sea costumbre en el mercado enviar el produc-- tos sin embalar.
- 6.- Asumir todos los gastos de las operaciones de verifica--- ción (tales como verificación de calidad, medida, peso y -- recuento) necesarias para cargar la mercancía o para en--

tregarla bajo custodia del primer transportista.

- 7.- Suministrar por su cuenta al comprador, si es habitual, - el documento usual del transporte.
- 8.- Obtener por su cuenta y riesgo, la licencia de exporta---ción o cualquier autorización gubernamental necesaria pa---ra la exportación de la mercancía y asumir todos los im---puestos y gastos que se causen sobre la mercancía en el - país de despacho, incluidos los impuestos y gastos de sa---lida, así como los gastos de los trámites que deba cum---plir para cargar la mercancía.
- 9.- Suministrar al comprador la factura comercial apropiada - que facilite el cumplimiento de las regulaciones aplica---bles y ante petición y por cuenta del mismo, el certifica---do de origen.
- 10.- Prestar al comprador, si este lo solicita, pero por su -- cuenta y riesgo, toda la ayuda necesaria para obtener los documentos, aparte de los mencionados en el artículo ante---rior, que se expidan en el país de carga y/o de origen y---que el comprador pueda necesitar para la importación de - la mercancía al país de destino (y llegado el caso para - su tránsito a través de otro país).

B. El comprador deberá:

- 1.- Recibir la mercancía en el punto convenido del lugar de - destino, pagar el precio estipulado en el contrato y asu---mir, exceptuando el flete, todos los gastos y costos cau---sados sobre la mercancía durante su transporte, hasta su---llegada al punto de destino, así como los gastos de des---cargue, a menos que estos gastos y costos hayan sido in---cluidos en el flete o recaudados por el transportista en---el momento del pago del flete.

- 2.- Asumir todos los riesgos de la mercancía a partir del mo---
#

mento en que haya sido puesta bajo custodia del primer -- transportista de acuerdo con lo dispuesto en el artículo- A.3.

- 3.- Si se ha reservado un plazo para que le sea despachada la mercancía y/o el derecho a escoger el punto de destino, y si no da las instrucciones oportunamente, asumir los gastos adicionales resultantes de esta situación y cuanto -- riesgo pueda correr la mercancía a partir de la fecha de vencimiento del plazo convenido siempre y cuando la mercancía haya sido individualizada en forma apropiada, es -- decir, claramente separada o identificada de cualquier -- otra forma que indique que se trata de la mercancía objeto del contrato.
- 4.- Asumir los gastos de obtención y el costo de los documentos contemplados en el artículo A.10 transcrito anteriormente, incluidos los costos de los documentos consulares -- así como los gastos de los certificados de origen.
- 5.- Asumir los impuestos de aduana, así como todos los impuetos y gastos que se causen al tiempo y por el hecho de la importación.

10.- FREIGHT OR CARRIAGE AND INSURANCE PAID TO... (CIP)

Flete porte y seguro, pagados hasta...

Este término es similar al anterior, pero con la adición que el vendedor tiene que procurar seguro en el transporte -- contra los riesgos por pérdida o daño durante el acarreo; el -- vendedor contrata la compañía aseguradora y paga la prima co -- rrespondiente.

A. El vendedor deberá:

- 1.- Entregar la mercancía de acuerdo con los términos del contrato de venta, suministrando todas las pruebas de conformidad requeridas por el mismo contrato.

- 2.- Contratar por su cuenta y en las condiciones usuales el transporte de la mercancía, por una ruta acostumbrada, -- hasta el punto convenido en el lugar de destino. Si el punto no se convino en el contrato o si la costumbre no lo determina, el vendedor puede escoger el punto que más le convenga en el lugar de destino.
- 3.- Sujeto a las disposiciones del artículo B.3., transcrito más adelante, asumir los riesgos de la mercancía hasta -- que sea puesta bajo custodia del primer transportista dentro de los plazos previstos en el contrato.
- 4.- Dar aviso sin demora al comprador, de la entrega de la -- mercancía al primer transportista utilizando para tal --- efecto un medio de telecomunicación.
- 5.- Proveer por su cuenta el embalaje usual de la mercancía, a menos que sea costumbre en el mercado enviar el producto sin embalar.
- 6.- Asumir todos los gastos de las operaciones de verificación (tales como verificación de la medida, peso, recuento) necesarias para cargar la mercancía o para entregarla bajo custodia del primer transportista.
- 7.- Suministrar por su cuenta al comprador, si es habitual, - el documento usual de transporte.
- 8.- Obtener por su cuenta y riesgo, la licencia de exportación o cualquier autorización gubernamental necesaria para la exportación de la mercancía y asumir todos los impuestos y gastos que se causen sobre la mercancía en el país de despacho, incluidos los impuestos y gastos de salida, así como los gastos de los trámites que deba cumplir para cargar la mercancía.
- 9.- Suministrar al comprador la factura comercial apropiada - que facilite el cumplimiento de las regulaciones aplica--

bles y ante petición y por cuenta del mismo, el certificado de origen.

10.-Prestar al comprador, si éste lo solicita pero por su cuenta y riesgo, toda la ayuda necesaria para obtener los documentos, aparte de los mencionados en el artículo anterior, que se expidan en el país de carga Y/o de origen y que el comprador pueda necesitar para la importación de la mercancía al país de destino (y llegado el caso para su tránsito a través de terceros países).

11.-Suministrar por su cuenta el seguro de transporte de acuerdo a lo convenido en el contrato y en condiciones tales -- que le den, al comprador o a cualquier persona que tenga interés en el seguro de la mercancía, el derecho de presentar una demanda directamente contra el asegurador, y entregar al comprador la póliza u otra evidencia de la cobertura del seguro. El seguro debe contratarse con un -- asegurador o una compañía de buena reputación y salvo estipulación explícita, en condiciones que desde el punto de vista del vendedor sean adecuadas teniendo en cuenta -- las costumbres comerciales, la naturaleza de la mercancía y otras circunstancias que afecten el riesgo. En ese caso el vendedor debe informar al comprador la amplitud de la cobertura del seguro para permitirle tomar cualquier -- seguro adicional que el pueda considerar necesario, antes de asumir los riesgos de la mercancía de acuerdo con el -- artículo B.2.

12.-El seguro debe cubrir el valor estipulado en el contrato -- aumentado en un 10% y si fuese posible se debe proveer en la moneda del contrato. Ante petición del comprador y -- por cuenta del mismo, suministrarle un seguro contra riesgo de guerra, si fuese posible en la moneda del contrato.

(36) Conviene observar que las condiciones del seguro del artículo A.12 -- del presente término difieren de las del artículo A.5. del término -- C.I.F.

B. El comprador deberá:

- 1.- Recibir la mercancía en el punto convenido en el lugar de destino, pagar el precio estipulado en el contrato y asumir, exceptuando el flete y el costo del seguro de transporte, todos los gastos y costos causados durante el --- transporte de la mercancía, hasta su llegada al punto de destino, así como los gastos de descargue, a menos que eg tos gastos y costos hayan sido incluidos en el flete o re caudados por el transportista en el momento del pago del flete.
 - 2.- Asumir todos los riesgos que pueda correr la mercancía a partir del momento en que haya sido puesta bajo custodia del primer transportista de acuerdo al artículo A.3.
 - 3.- Si se ha reservado un plazo para que le sea despachada la mercancía y/o el derecho a escoger el punto de destino y siempre que no de a tiempo las instrucciones precisas, soportar los gastos adicionales causados y asumir cuanto -- riesgo pueda correr la mercancía a partir de la fecha de vencimiento del plazo convenido, siempre y cuando la mercancía haya sido individualizada en forma apropiada, es - decir, claramente separada o identificada de cualquier -- otra forma que indique que se trata de la mercancía objeto del contrato.
 - 4.- Asumir todos los impuestos y gastos de obtención y el co to de los documentos contemplados en el artículo A.10 --- transcrito anteriormente incluidos los costos de los docu mentos consulares, así como los gastos de los certifica- dos de origen. .
 - 5.- Asumir todos los impuestos de aduana, así como todos los impuestos y gastos que causen al tiempo y por el hecho de la importación.
- 11.- **EX SHIP (EXS).** !

Libre en el Buque.

Significa que el vendedor debe poner los bienes a disposición del comprador a bordo del buque en el punto de destino convenido en el contrato de compra-venta.

El vendedor acepta los costos y riesgos totales implícitos en la transportación de la mercancía hasta ese punto.

A. El vendedor deberá:

- 1.- Entregar la mercancía de acuerdo con los términos del contrato de venta, suministrando todas las pruebas de conformidad requeridas por el mismo contrato.
- 2.- Tener efectivamente la mercancía a disposición del comprador, dentro de los plazos convenidos en el contrato, a --bordo del buque en el sitio usual de descargue del puerto convenido, de manera que permita el descargue del buque -por los medios adecuados a la naturaleza de la mercancía.
- 3.- Asumir todos los gastos y riesgos de la mercancía hasta -el momento en que efectivamente haya sido puesta a disposición del comprador conforme al artículo A.2., siempre y cuando la mercancía haya sido individualizada en forma --apropiada es decir, claramente separada o identificada de cualquier otra forma que indique que se trata de la mer--cancía objeto del contrato.
- 4.- Proveer por su cuenta el embalaje usual de la mercancía,-a menos que sea costumbre en el mercado enviar el produc--to sin embalar.
- 5.- Asumir los gastos de las operaciones de verificación (ta--les como verificación de la calidad, medida, peso y re---cuento) necesarias para poner la mercancía a disposición--del comprador de conformidad con lo dispuesto en el artí--culo A.2.
- 6.- Avisar sin demora al comprador y por su cuenta, de la fe--

cha de llegada del buque señalado y suministrarle oportunamente el conocimiento de embarque o una orden de entrega y/o todos los documentos necesarios para que el comprador pueda tomar posesión de la mercancía.

- 7.- Suministrar al comprador, siempre que éste así lo solicite y lo pague (ver B.3) el certificado de origen y la factura consular.
- 8.- Prestar al comprador, si éste lo solicita, pero por su cuenta y riesgo, toda la ayuda necesaria para obtener los documentos, aparte de los contemplados en el artículo anterior, que se expidan en el país de embarque y/o de origen, que pueda necesitar el comprador para la importación de la mercancía al país de destino (y llegado el caso para su tránsito a través de otro país).

B. El comprador deberá:

- 1.- Tomar posesión de la mercancía en el momento en que sea puesta a su disposición de conformidad con lo estipulado en el artículo A.2. y pagar el precio convenido.
- 2.- Asumir todos los gastos y riesgos de la mercancía a partir del momento en que sea efectivamente puesta a su disposición de conformidad con lo dispuesto en el artículo A.2. siempre y cuando la mercancía haya sido individualizada, en forma apropiada, es decir, claramente separada o identificada de cualquier otra forma que indique que se trata de la mercancía objeto del contrato.
- 3.- Asumir todos los gastos y gravámenes incurridos por el vendedor para obtener los documentos mencionados en los artículos A.7 y A.8.
- 4.- Obtener por su cuenta y riesgos las licencias o documentos similares necesarios para el desembarque y/o la importación de la mercancía.

- 5.- Asumir los derechos o impuestos de aduana, así como los gastos de liberación de la mercancía y todos los demás derechos, impuestos o tasas que se causen al tiempo y por el hecho de la importación.

12.- EX QUAY (EXQ).

En Muelle.

El término implica que el vendedor debe poner la mercancía a disposición del comprador en el muelle (Quay Whare) en el punto de destino convenido en el contrato de compra-venta.

El vendedor acepta los costos y riesgos implícitos en la transportación de los bienes hasta ese punto.

Hay dos variantes de contratos **Ex Quay** en uso:

- **Ex quay (Duty Paid).**

En este término el vendedor paga los gastos legales y arancelarios del despacho aduanal de importación.

- **Ex quay (Duties on Buyer's Account).**

En esta variante la obligación del pago de los gastos del despacho aduanal de importación son efectuados por el comprador.

Se recomienda que las partes contratantes utilicen el término completo, de no ser así puede haber confusión en la asignación de responsabilidades.

A. El comprador deberá:

- 1.- Entregar la mercancía de acuerdo con los términos del contrato de venta, suministrando todas las pruebas de conformidad requeridas por el mismo contrato.
- 2.- Poner la mercancía a la disposición del comprador sobre el muelle en el puerto convenido y dentro de los plazos previstos en el contrato.
- 3.- Obtener por su cuenta y riesgo, la licencia de importación y asumir todos los impuestos y tasas de importación--incluidos los impuestos de aduana, así como todos los de

más impuestos, tasas y derechos pagaderos al tiempo y por el hecho de la importación de la mercancía y de su entrega al comprador.

- 4.- Proveer por su cuenta el condicionamiento y el embalaje usual de la mercancía, teniendo en cuenta su naturaleza y su retirada del muelle.
- 5.- Asumir los gastos de las operaciones de verificación (tales como verificación de la calidad, medida, peso y recuento) necesarias para poner la mercancía a disposición del comprador conforme al artículo A.2.
- 6.- Asumir todos los gastos y riesgos de la mercancía hasta el momento en que sea efectivamente puesta a disposición del comprador conforme al artículo A.2., siempre y cuando la mercancía haya sido individualizada en forma apropiada es decir, claramente separada o identificada de cualquier otra forma que indique que se trata de la mercancía objeto del contrato.
- 7.- Suministrar por su cuenta la orden de retiro y/o cualquier otro documento que pueda necesitar el comprador para tomar posesión de la mercancía y retirarla del muelle.

B. El comprador deberá:

- 1.- Tomar posesión de la mercancía tan pronto sea puesta a su disposición conforme a las estipulaciones del artículo A.2. y pagar el precio convenido.
- 2.- Asumir todos los gastos y riesgos de la mercancía a partir del momento en que sea efectivamente puesta a su disposición de conformidad con lo dispuesto en el artículo A.2., siempre y cuando la mercancía haya sido individualizada en forma apropiada, es decir, claramente separada o identificada de cualquier otra forma que indique que se trata de la mercancía objeto del contrato.

13.- DELIVERED AT FRONTIER (DAF).

Entregado en Frontera.

El término considera que las obligaciones del vendedor son liberadas cuando las mercancías llegan a la frontera, pero antes de la aduana del país de destino indicado en el contrato de compra-venta.

Este término se usa principalmente cuando los bienes son transportados por vía terrestre, pero se puede emplear con otros medios de transporte.

A. El vendedor deberá:

1.- Entregar la mercancía de acuerdo con los términos del contrato de venta, suministrando todas las pruebas de conformidad requeridas por el mismo contrato.

2.- Por su cuenta y riesgos:

A.- Poner la mercancía objeto del contrato a disposición del comprador en el lugar de entrega convenido en la frontera, en la fecha o dentro del plazo estipulado en el contrato de venta y, simultáneamente, suministrarle un documento usual de transporte, un certificado de depósito o de puesta sobre el muelle, una orden de entrega o un documento análogo, según sea el caso, asegurando por endoso u otro medio la entrega de la mercancía al comprador o a su orden en el lugar de entrega convenido en la frontera acompañado de una licencia de exportación y si fuere necesario de cualquier otro momento que el comprador pueda necesitar para tomar posesión de la mercancía en ese momento y lugar teniendo en cuenta su movimiento posterior, como se prevee en los artículos B.1 y B.2. La mercancía así puesta está a disposición del comprador debe ser claramente separada o identificada de cualquier otra forma que indique que se trata de la mercancía objeto del contrato.

B.- Cumplir con todos los trámites que le sean necesarios

para estos propósitos y pagar todos los impuestos y gastos de aduana, impuestos internos, impuestos de venta o de consumo, impuestos de estadísticas y otros análogos recaudados en el país de despacho u otro lugar, en los que deba incurrir en el cumplimiento de sus obligaciones hasta el momento en que ponga la mercancía a disposición del comprador conforme al artículo A.2. (A).

- 3.- Asumir todos los riesgos que pueda correr la mercancía hasta el momento en que cumpla con sus obligaciones en los términos del artículo A.2.(A).
- 4.- Obtener por su cuenta y riesgo, además de los documentos contemplados en el artículo A.2.(A) cualquier autorización de control de cambio u otro documento administrativo similar, necesario para el cumplimiento de los trámites de aduana para la exportación de la mercancía al lugar de entrega convenido en la frontera, así como cualquier otro documento que pudiera necesitar para despachar la mercancía hacia dicho lugar pasándola en tránsito a través de uno o más terceros países (si ello fuere necesario) y ponerla a disposición del comprador de acuerdo con estas reglas.
- 5.- Contratar por su cuenta y riesgo en las condiciones usuales, el transporte de la mercancía (incluyendo, si fuere necesario, su tránsito a través de uno o varios terceros países) hasta el lugar de entrega convenido en la frontera y asumir y pagar el flete o cualesquiera otros gastos de transporte hasta ese lugar también sujeto a las disposiciones de los artículos A.6. y A.7., o cualesquiera otros gastos imprevistos en el movimiento de la mercancía hasta el momento en que sea debidamente puesta a disposición del comprador en ese lugar.
Sin embargo, el vendedor tendrá, sujeto a las disposiciones de los artículos A.6., y A.7., y por su cuenta y riesgo

go, la libertad de utilizar sus propios medios de transporte, a condición que en el ejercicio de esa libertad, - cumpla con todas las obligaciones que le imponen estas reglas.

(1) Para evitar cualquier malentendido se recomienda a -- las partes que haga uso de este término comercial, incluir después de la frontera la indicación de los dos países que esta frontera separa y añadir el lugar de entrega con venido por ejemplo: entregado en la frontera Franco-italiana .

Si en el contrato de venta no se ha estipulado un punto - particular en el lugar de entrega en la frontera (estación, muelle, desembarcadero, depósito o cualquier otro - lugar) ni señalado en el reglamento de la aduana o de cualquier otra autoridad competente o del transportista público, el vendedor puede escoger en el caso de que existan varias posibilidades el punto que mas le convenga, siempre y cuando este tenga un puesto de aduana y otras facilidades adecuadas que permitan a las partes cumplir con - sus respectivas obligaciones de acuerdo con estas reglas (1). El vendedor debe avisar (2) al comprador el punto -- elegido de esta manera, que a partir de ese momento será el lugar de entrega convenido en la frontera para poner - la mercancía a disposición del comprador y transferirle - el riesgo.

- 6.- Suministrar al comprador si éste lo solicita, pero por su cuenta y riesgo, el documento de transporte directo que - normalmente puede obtenerse en el país de despacho para - el transporte de la mercancía en las condiciones usuales, del punto de partida en esta país hasta el punto final de destino en el país de importación señalado por el comprador, teniendo en cuenta, al hacer esto, que ello no impli que para el vendedor asumir ningún gasto o incurrir en -- ningún riesgo o en ningún pago distintos de aquellos que normalmente le correspondería asumir, incurrir o pagar en

virtud de estas reglas.

- 7.- Si es necesario o habitual que la mercancía sea descargada o desembarcada al llegar al lugar de entrega convenido en la frontera, asumir los gastos de esas operaciones (incluidos los gastos de carga sobre las barcasas y manejo de la mercancía).

Si el vendedor decide utilizar su propio medio de transporte para enviar la mercancía al punto de la frontera, asumir y pagar todos los gastos de las operaciones necesarias o usuales contempladas en el párrafo anterior.

- 8.- Avisar al comprador por cuenta del vendedor, del despacho de la mercancía al lugar de entrega convenido en la frontera. Esta notificación debe hacerse con tiempo suficiente para que el comprador pueda tomar las medidas necesarias para tomar posesión de la mercancía (3).

- 9.- Proveer por su cuenta, el embalaje usual para el transporte de la clase de mercancía descrita en el contrato, hasta el lugar de entrega convenido, a menos que sea costumbre en ese mercado enviar el producto sin embalar.

(1) Si en el lugar de entrega convenido en la frontera --- existen dos puestos de aduana de distinta nacionalidad se recomienda a las partes indicar al que se convino o dejar la elección al vendedor.

(2) Ver artículo A.8.

(3) Esta notificación podrá ser enviada por el vendedor al comprador por correo aéreo y a la dirección del comprador señalada en el contrato de venta. Pero si la mercancía se ha despachado por avión o si la distancia -- que separa el punto de partida en el país de despacho y el lugar de entrega convenido en la frontera es corta, o si los domicilios del vendedor y el comprador -- son tan distantes que pudiera causarse una demora anormal en el recibo de la notificación, el vendedor estará obligado a enviar dicha notificación por telegrama.

cable o telex.

- 10.-Asumir y pagar los gastos relativos a todas las operaciones de verificación tales como medida, peso, recuento o análisis de la calidad necesarias, que le permitan transportar la mercancía hasta el lugar de entrega en la frontera y ponerla a disposición del comprador en ese lugar.
- 11.-Asumir y pagar, además de los gastos contemplados en los artículos anteriores, cualquier otro gasto o imprevisto que se presente en el cumplimiento de sus obligaciones para poner la mercancía a disposición del comprador en el lugar de entrega convenido en la frontera.
- 12.-Prestar al comprador, se éste lo solicita, pero por su cuenta y riesgo. Una ayuda razonable para obtener cualquier documento aparte de los mencionados anteriormente que pueden conseguirse en el país de despacho, el país de origen o en ambos y que el comprador puede necesitar para los fines contemplados en los artículos B.2. y B.6.

B. El comprador deberá:

- 1.- Tomar posesión de la mercancía tan pronto el vendedor la haya puesto debidamente a su disposición en el lugar de entrega convenido en la frontera y asumir la responsabilidad de todo movimiento posterior de la mercancía.
- 2.- Cumplir por su cuenta y riesgo todo trámite aduanero o de tipo que pudiere exigirse en el lugar, de entrega convenido en la frontera o en cualquier otro lugar y pagar cualquier impuesto al tiempo o con ocasión de la entrada de la mercancía al país vecino o por cualquier o por cualquier movimiento de la mercancía después de que ella haya sido debidamente puesta a su disposición.
- 3.- Asumir y pagar los gastos correspondientes a descargue o desembarque de la mercancía a su llegada al lugar de entrega convenido en la frontera, siempre y cuando éstos --

gastos no deba pagarlos el vendedor de acuerdo con las -- disposiciones del artículo A.7.

- 4.- Asumir todos los gastos y riesgos de la mercancía, incluidos todos los impuestos y gastos de aduana, a partir del momento en que haya sido debidamente puesta a su disposición en el lugar de entrega convenido en la frontera.
- 5.- Si él no toma posesión de la mercancía, tan pronto ésta sea puesta debidamente a su disposición, asumir todos los gastos y riesgos adicionales incurridos, tanto por el vendedor como por el comprador a causa de esta omisión, siempre y cuando la mercancía haya sido claramente separada o identificada de cualquier otra forma que indique que se trata de la mercancía objeto del contrato.
- 6.- Obtener por su cuenta y riesgo , tan pronto la mercancía haya sido debidamente puesta a su disposición en el lugar de entrega convenido en la frontera, cualquier licencia - de importación autorización de control de cambio los permisos u otros documentos expedidos en el país de importación o en cualquier otro lugar, que pudiera necesitar para los movimientos de la mercancía.
- 7.- Asumir y pagar cualquier gasto adicional en el que el vendedor incurra para obtener un documento de transporte directo de acuerdo al artículo A.6.
- 8.- Poner a su disposición, si éste lo solicita, pero por --- cuenta del comprador, la licencia de importación, la autorización de control de cambio, los permisos y otros documentos, o sus copias certificadas con el fin de tener el documento de transporte directo contemplado en el artículo A.6.
- 9.- Indicar al vendedor, si éste lo solicita, la dirección del destino final de la mercancía en el país de importación, - si esta información le fuese necesaria para obtener las li

cencias y los otros documentos contemplados en los artículos A.4. y A.6.

- 10.- Asumir y pagar todos los gastos en que incurra el vendedor para obtener el certificado de peritaje de un tercero, que pruebe la conformidad de la mercancía, cuando el contrato de venta lo exige.
- 11.- Asumir y pagar todos los gastos en los que pueda incurrir el vendedor al prestar su ayuda al comprador para obtener uno de los documentos contemplados en el artículo A.12.

14.- DELIVERED DUTY PAID (DDP).

Entregada Impuestos Pagados.

Mientras que el término **Ex-works** significa la obligación mínima para el vendedor, el término **Delivered Duty Paid** significa el otro extremo, su obligación máxima: entregar la mercancía en el punto de destino designado por el comprador.

El término puede ser empleado en los diferentes medios de transporte.

Si las partes contratantes acuerdan que al vendedor se le excluya del pago y ciertos gastos o aranceles, se deberá añadir en el contrato la cláusula respectiva, por ejemplo **excluido del pago de impuestos adicionales.**

A. El vendedor deberá:

- 1.- Entregar la mercancía de acuerdo con los términos del contrato de venta, suministrando todas las pruebas de conformidad requeridas por el mismo contrato.

- 2.- Por su cuenta y riesgo:

- A.- Poner la mercancía, objeto del contrato a disposición del comprador, con impuestos pagados, en el lugar de destino convenido en el país de importación, en la fecha o dentro del plazo estipulado en el contrato de venta y, simultáneamente suministrar al comprador un docu-

mento usual de transporte, un certificado de depósito o de puesta sobre el muelle, una orden de entrega o un documento similar, según sea el caso, asegurando por - endoso u otro medio la entrega de la mercancía al comprador o a su orden, en el lugar de destino en el país de importación y si con esto, fuere necesario, cualquier otro documento que sea estrictamente necesario - al comprador, para tomar posesión de la mercancía en ese momento y lugar de conformidad en el artículo B.1. La mercancía puesta así a disposición del comprador debe ser claramente separada o identificada de cualquier otra forma que indique que se trata de la mercancía objeto del contrato.

- B.- Suministrar la licencia o el permiso de importación y asumir el costo de cualquier impuesto o derecho de importación incluidos los gastos de los derechos de aduana, así como cualesquiera otros impuestos, gastos o - cargos pagaderos en el lugar de destino convenido, al momento de la importación de la mercancía, siempre y - cuando estos pagos sean necesarios para que el vendedor pueda poner la mercancía con impuestos pagados a - disposición del comprador en el lugar convenido.
 - C.- Cumplir con todos los trámites que le sean necesarios para estos propósitos.
- 3.- Asumir todos los riesgos de la mercancía hasta el momento en que el vendedor haya cumplido con sus obligaciones de acuerdo con los términos del artículo A.2. (A).
- 4.- Obtener por su cuenta y riesgo, además de los documentos contemplados en el artículo A.2.(A), cualquier licencia o permiso de exportación, autorización de control de cambio certificados, factura consular u otros documentos expedidos por las autoridades públicas competentes que le puedan ser necesarios para despachar la mercancía, exprotarla desde el país de despacho pasándola en tránsito a tra-

vés de uno o varios países, si ello fuere necesario, e im portarla al país del lugar de destino convenido y ponerla a disposición del comprador en ese lugar.

- 5.- Contratar por su cuenta y riesgo, en las condiciones usuales, en el transporte de la mercancía desde el punto de - partida en el país de despacho hasta el lugar de destino- convenido, asumir y pagar el flete u otros gastos de trans- porte hasta ese lugar y además, sujeto a las disposicio- nes del artículo A.6. cualquier otro gasto de movimiento- de la mercancía hasta el momento en que ésta sea debida- mente puesta a disposición del comprador en el lugar de - destino convenido.

Sin embargo, el vendedor tendrá, por su cuenta y riesgo, - la libertad de utilizar su propio medio de transporte, a- condición de que en el ejercicio de esa libertad cumpla - con todas las obligaciones que le imponen a estas reglas. Si el contrato de venta no se ha estipulado un punto par- ticular (estación, muelle, desembarcadero, depósito o --- cualquier otro lugar) en el lugar de destino convenido en el país de importación ni señalado en el reglamento de -- aduana, o de cualquier otra autoridad competente o por el transportista público, el vendedor puede escoger -en el - caso que existan varias posibilidades- el punto que más - le convenga siempre y cuando éste tenga aduana y otras fa- cilitades adecuadas, que permita a las partes cumplir con sus respectivas obligaciones de acuerdo con estas reglas. El vendedor debe dar aviso al comprador(1)del punto así - escogido que será a partir de ese momento el lugar de des- tinación convenido en el país de importación para poner - la mercancía a disposición del comprador y transferirle - el riesgo.

- 6.- Si es necesario o habitual que la mercancía sea descarga- da o desembarcada al llegar al lugar de destino convenido con el fin de ponerla en ese lugar a disposición del com- #

prador con impuestos pagados, asumir y pagar todos los -- gastos de esas operaciones (incluidos los gastos de alijo de puesta sobre el muelle, de depósito y de manejo de la mercancía).

- 7.- Avisar al comprador por cuenta del vendedor de que la mercancía ha sido entregada al primer transportista para su despacho al lugar de destino convenido, o que fue despachada a ese lugar de destino por el propio medio de transporte del vendedor según sea el caso. Esta notificación debe darse con tiempo suficiente para permitir al comprador tomar las medidas que normalmente son necesarias para habitarlo a tomar posesión de la mercancía(2).
- 8.- Proveer por su cuenta el embalaje usual para el transporte de la mercancía hasta el lugar de destino convenido a menos que sea costumbre en el mercado enviar el producto-objeto del contrato, sin embalaje.
- 9.- Asumir y pagar los gastos relativos a todas las operaciones de verificación, tales como medida, peso, recuento o análisis de calidad necesarias para permitirle el transporte de la mercancía hacia el lugar de destino convenido y ponerla a disposición del comprador en ese lugar.
- 10.-Asumir y pagar, además de los gastos contemplados en los artículos A.1. al 9 incluido, cualquier otro gasto o imprevisto que se presente en el cumplimiento de sus obligaciones para poner la mercancía a disposición del comprador en el lugar de destino convenido, de conformidad a -- las presentes reglas.

(1) Ver artículo A.7.

(2) Esta notificación podrá ser enviada por el vendedor -- al comprador por correo aéreo y a la dirección del -- comprador señalada en el contrato de venta: pero si -- la mercancía se ha despachado por avión o si la dis--

tancia que separa el punto de partida en el país despacho y el lugar de destino convenido en la frontera es corta, o si los domicilios del vendedor y el comprador son tan distantes que pudiera causarse una demora anormal en el recibo de la notificación, el vendedor estará obligado a enviar dicha notificación por telegrama, cable o telex.

B. El comprador deberá:

- 1.- Tomar posesión de la mercancía tan pronto el vendedor la haya puesto debidamente a su disposición en el lugar de destino convenido y asumir la responsabilidad de todo movimiento posterior de la mercancía.
- 2.- Asumir y pagar todos los gastos correspondientes al descargo o desembarque de la mercancía a su llegada al lugar de destino convenido siempre y cuando estos gastos no deba pagarlos el vendedor de acuerdo a las disposiciones A.6.
- 3.- Asumir y pagar todos los riesgos y gastos de la mercancía a partir del momento en que haya sido debidamente puesta a su disposición en el lugar de destino convenido de acuerdo a las disposiciones del artículo A.2. (A).
- 4.- Si él no toma posesión de la mercancía tan pronto esta haya sido debidamente puesta a su disposición, asumir todos los gastos y riesgos adicionales incurridos tanto por el vendedor como por el comprador, siempre y cuando la mercancía haya sido claramente separada o identificada de cualquier otra forma que indique que se trata de la mercancía objeto del contrato.
- 5.- Indicar al vendedor si éste lo solicita, la dirección del destino final de la mercancía en país de importación en tanto le sea necesaria para obtener los documentos contemplados en el artículo A.2. (B).

- 6.- Asumir y pagar todos los gastos en los que pueda incurrir el vendedor para obtener el certificado de peritaje de un tercero, que pruebe la conformidad de la mercancía cuando el contrato de venta lo exige.
- 7.- Prestar al vendedor, si este lo solicita, pero por su cuenta y riesgo una ayuda razonable para obtener cualquier documento expedido en el país de importación que el vendedor pueda necesitar para poner la mercancía a su disposición de conformidad a las presentes reglas.

3.3 OTRAS REGLAS.

Definiciones revisadas del comercio exterior norteamericano, 1941.

Publicadas originalmente en 1919, se reformaron en 1940 y se editaron formalmente en julio de 1941, sus objetivos son similares a los **INCOTERMS** y son reguladas por la **American Foreign Trade Definitions**.

Aún la aceptación mundial de los **INCOTERMS**, muchos empresarios en los Estados Unidos de América emplean estos Términos. Si usted va a usar esta reglamentación debe indicar en su contrato o cotización escrita:

Quotation Subject To The Revised American Foreign Trade Definition 1941 (Cotización en Base a las Definiciones Revisadas del Comercio Exterior Norteamericano 1941).

Los seis términos de estas reglas son:

- 1.- Ex-factory, Ex-warehouse, Ex-mine... (Ex:lugar de origen)
Ex-fábrica, Ex-almacén...
- 2.- Free on Board F.O.B. (Libre a bordo).
- 3.- Free Alongside Vessel, (F.A.S.), Named Port of Shipment -
(Libre al Costado de la Embarcación).

- 4.- Cost & Freight (C.& F.) Named point of destination. (Costo y Flete).
- 5.- Cost Insurance and Freight (C.I.F.) Named Point of destination. (Costo, Seguro y Flete).
- 6.- Ex-Dock, Named Port of Importation. (Ex-muelle).

Combiterms (A.F.T.D.)

Propuestos en 1969 por las Cámaras de Comercio de los Estados Unidos Americanos, que aceptan las definiciones de la **American Foreign Trade Definitions** (Definiciones de Comercio-Exterior Norteamericano) para simplificar la división de costos y riesgos entre el comprador y el vendedor al consolidar carga, introduciendo números codificados en **Unidades de Costeo**.

La creación de estas reglas es importante en el tráfico de mercancías que se tienen que consolidar; al no alcanzar a llenar completamente un trailer, un vagón, un contenedor o cualquier otro medio de transporte.

La A.F.T.D., está descontinuoando los **Combiterms** originales y los está revisando para hacerlos completamente adaptables a los **INCOTERMS 1980**.

Reglas de Varsovia y Oxford (I.L.A.).

Son un conjunto de reglas para contratos C.I.F., adoptadas en 1928 por la **International Law Association** y modificadas y simplificadas en los años 1931-1932.

Estas reglas cubren una gran variedad de puntos tales como: Evidencia de la fecha de embarque, sustitución por pérdida del conocimiento de embarque, deslinde de responsabilidades, etc.

Condiciones Generales Para el Despacho de Mercancías (CAME).

Desarrolladas en 1968 en el **Consejo de Ayuda Mutua Econó**

nica y revisadas en 1976. Contienen y definen una serie de --
términos similares a los **INCOTERMS**.

Su uso es entre los miembros del CAME.

CAPITULO IV

4. EL TRANSPORTE EN LA EXPORTACION.

La necesidad de hacer llegar los productos mexicanos de exportación, en condiciones competitivas al mercado exterior obliga a que los exportadores (particularmente cuando cotizan C y F o CIF), analicen el fenómeno de la transportación desde el punto de vista de la parte que represente el costo del frete en el precio total que deberá pagar al importador extranjero.

Entre las consideraciones que habrían de hacerse para -- elegir el medio de transporte adecuado, pueden mencionarse -- las siguientes: la densidad económica del producto, su peso, volumen, su grado de fragilidad o vulnerabilidad a condiciones climáticas, temporales o atmosféricas; la distancia que -- separa el lugar de la exportación del centro del importador, -- el costo de los servicios, las preferencias del importador en cuanto al medio de transporte y al embalaje de las mercancías la posibilidad de disponer de un servicio de transporte regular, frecuentemente, oportuno, eficiente y a tal grado flexible como para que pueda adaptarse a las necesidades específicas de la clase y cantidad de exportaciones que deban trasladarse.

4.1 LOS TIPOS DE TRANSPORTE.

Por sus características de bajo costo y grandes posibilidades para transportar tonelajes elevados, el transporte más socorrido en el comercio internacional es el marítimo, aunque dicho medio, por lo general requiere de la utilización de --- otras vías, para el traslado de las mercancías desde el punto de producción hasta los puertos de embarque.

Por su parte, el transporte por avión puede ayudar a vencer algunos de los principales obstáculos que han impedido -- avanzar a muchos exportadores que, por ejemplo, se hallan tierra adentro y tienen que recurrir a transporte terrestre y al transbordo marítimo. Otros se encuentran apartados de las --

principales rutas comerciales, mal provistos de servicios marítimos y muy lejos de los mercados importantes.

En uno y en otro caso, el transporte aéreo puede transformar por completo la situación.

El transporte terrestre (por ferrocarril y por carretera) en el comercio internacional también juega un papel importante, sobre todo cuando se trata de grandes cargamentos y de destinos normalmente no muy distantes.

4.1.1 EL TRANSPORTE TERRESTRE.

La utilización del transporte en el tráfico de exportación ha empezado a ser posible con la mejora de las redes de carretera y las mejores técnicas que se han manifestado en el campo ferroviario. El desarrollo ha sido particularmente intenso en Europa.

En la mayoría de los casos, estos medios de transporte se utilizan complementariamente al marítimo.

A) Transporte por Ferrocarril.

Para el envío de mercancías por medio de ferrocarriles puede recurrirse a dos fórmulas: la de tráfico fraccionado y la de tráfico internacional. En la primera el régimen de transporte hasta la frontera es el doméstico,⁽³⁹⁾ debiendo someterse las mercancías a revisión en la frontera; en la segunda, los envíos pueden hacerse desde la localidad de expedición hasta la del destino, en el país de utilización, mediante el servicio de las diversas compañías nacionales de los países en tránsito. Este sistema suele utilizarse para el envío de vagones completos.

Las expediciones importantes se realizan en vagones completos con una tarifa promocional más ventajosa que las expe-

[39] Haciéndose allí transbordo a otro medio distinto.

diciones al por menor.

Es por ello que en muchos países del mundo, existen especialistas cuyos servicios consisten en acumular las expediciones al por menor para proceder luego a envíos globales en vagones completos.

De este modo logran que su clientela se beneficie de tarifas más favorables que resulten de este sistema.

Además de que las tarifas aplicadas a vagones completos son más económicas, permiten evitar que las exportaciones puedan deteriorarse a consecuencia de haber sufrido adversas condiciones de transporte junto a otras mercancías heterogéneas.

B) Transporte por Carretera.

La flexibilidad de los camiones determina que estos vehículos sean particularmente apropiados para transportar pequeños lotes de mercancías a cortas distancias. Pueden recorrer casi todos los caminos, atender sectores amplios sin descargar ni volver a cargar y ofrecen un servicio rápido.

En distancias cortas y para mercaderías de mayor valor - los camiones pueden cobrar tarifas que son iguales o menores que las ferroviarias, pese a que suministran un servicio mucho más veloz.

El transporte por carretera admite el empleo de contenedores, los cuales son grandes cajas herméticas concebidas para contener mercancías con objeto de transportarlas sin manipulación intermedia ni ruptura de carga.

Dichos contenedores permiten el tránsito de mercancías a través de varios países sin tener que sufrir una serie de controles aduaneros.

Muchas empresas llevan a cabo los envíos por carretera - recurriendo a camiones propios y también muchos compradores -

extranjeros envían sus medios de transporte para hacerse cargo de las mercancías en la fábrica del vendedor. La propiedad y el riesgo de daños que puedan sufrir las mercancías se traspasa junto a la disponibilidad física de ella, aunque a veces se establecen cláusulas especiales delimitando de cuenta quien quedan las obligaciones de obtención de documentos y de realización de las formalidades aduaneras correspondientes.

El transportista por carretera corresponde de las mercancías durante el tiempo que permanecen bajo su custodia, así como de demoras en la entrega. Se excluyen de esta responsabilidad los casos en que los daños o demoras se deban a falta de diligencia del consignatario, a insuficiencia o defecto del embarque y a la naturaleza específica de la mercancía transportada (oxidación, polilla, insectos, etc.)

4.1.2. EL TRANSPORTE AEREO.

Generalmente se piensa que exportar por vía aérea es costoso, sin embargo, la práctica demuestra lo contrario. Los cambios que han venido introduciéndose en el sistema de transportes por vía aérea, y el éxito que al utilizarlo han logrado algunos exportadores, indican que este medio de transporte es un instrumento que puede ayudar a fomentar las exportaciones.

El transporte por avión puede ayudar a vencer algunos de los principales obstáculos que han impedido avanzar a muchos posibles exportadores. Algunos de ellos, por ejemplo, se hallan tierra adentro y tienen que recurrir al transporte terrestre y al transbordo marítimo.

Otros se encuentran apartados de las principales rutas comerciales, mal provistos de servicios marítimos y muy lejos de los mercados importantes. Los aviones de pasajeros y carga de las líneas internacionales hacen escala en casi todos los países, de suerte que los mercados más lejanos solo se ha

llan a una distancia que se cubre en uno o dos días. Y en tan to que la carga transportada por vía terrestre puede tener -- que aguardar durante varias semanas, o incluso meses la llega da de un buque varias semanas, el servicio aéreo es con fre-- cuencia diario.

La gran ventaja del transporte aéreo es la rapidez, fac-- tor que puede ser valioso para una amplia gama de productos - y sin duda decisivo en la expedición de mercancías perecede-- ras ejemplo: flores frescas, frutas, pescados frescos, etc. - También es importante para las mercaderías estacionales, así-- como en los casos en los que cambia con frecuencia el carác-- ter de la demanda, como ocurre con los artículos de moda.

Por otro lado, además del factor rapidez, existen otras-- razones que pueden inclinar la balanza a favor del transporte aéreo.

En lo que se refiere al costo, una comparación directa - de las tarifas de flotes terrestres o marítimos y aéreos pue-- de engañar, ya que por lo general el flete aéreo es más caro. Sin embargo el precio del flete no es sino uno de los muchos-- factores de una comparación completa de los costos. (40)

El transporte aéreo ofrece una serie de ventajas que pue-- den llegar a compensar y aún a superar los efectos de esta ca-- racterística inicial:

- 1) Se puede llegar a los mercados difícilmente accesibles por otros medios de transporte.
- 2) Se puede reducir el costo del embalaje, pues las mercan--- cías enviadas por avión sufren una manipulación más cuida-- dosa que las transportadas por vía marítima. En vez de pe-- sadas y voluminosas jaulas de madera utilizadas en el --- transporte marítimo; para las expediciones por vía aérea -

[40] INFRA: Los Costos del Transporte.

se utilizan a menudo cajas ligeras de cartón de fibra vulcanizada o de varias capas de cartón ondulado que son relativamente baratas. (41)

- 3) Se reduce el costo de asegurar las mercancías, pues las -- primas que se aplican a los envíos aéreos son menores que las aplicadas para otras vías de transporte en función de los menores peligros de robo y deterioro existentes.

Los envíos por vía marítima son objeto de importantes hurtos, especialmente cuando se hallan en los muelles en espera del despacho de aduana o de reexpedición. También están con frecuencia expuestos a las intemperias y temperaturas extremas, así como un manejo por manos inexpertas, --- riesgos que agravan el relativamente largo tiempo que requiere este tipo de transporte.

- 4) Otro de los atractivos del transporte aéreo consiste en -- que la documentación necesaria es mucho más simple que la requerida por el transporte marítimo. En realidad, solo -- suele ser necesario el conocimiento de embarque aéreo, que es un documento internacional uniforme, aceptado por todos los miembros de la IATA (Asociación para el Transporte Aéreo Internacional).

Dicho documento puede llenarlo el expedidor, el agente de transporte o la compañía de aviación. Lo suele llenar el -- agente, ajustándose a las instrucciones que el expedidor -- le haya dado por escrito. Por ser el único documento importante que acompaña el embarque, ha de contener todas las -- instrucciones necesarias para el despacho y manejo en el -- lugar de origen, en tránsito y en el punto de destino.

Según el reglamento internacional, es preciso insertar --- cierta información en el conocimiento de embarque aéreo, -- dado que el transportista que acepte un documento incompleto corre el riesgo de asumir una responsabilidad limitada. Los principales datos requeridos son:

(41) INFRA: El envase y embalaje para exportación.

- a) Nombre y dirección del destinatario.
- b) Lugar de origen y destino.
- c) Número de bultos.
- d) Peso, cantidad, volúmen o dimensiones de las mercancías
- e) Gastos de flete.
- f) Valor.
- g) Riesgos cubiertos por el seguro, si es necesario indicarlos.

Además, debe tenerse la precaución de indicar la naturaleza del embarque, ya que puede dar derecho a tasas especiales en virtud de las disposiciones relativas aplicables a ciertas mercancías.

El conocimiento de embarque aéreo cumple varias misiones:

- 1) Es un contrato entre el expedidor, o su agente, y la empresa de transportes;
- 2) Da instrucciones al personal de dicha empresa;
- 3) Reemplaza al formulario de declaración para el despacho de aduanas;
- 4) Cuando indica la cuantía del seguro, constituye un certificado de que las mercancías están aseguradas;
- 5) Como la empresa de transporte ha de indicar en este documento el importe de los gastos de flete, representa una factura de tales gastos.

Cada conocimiento de embarque aéreo se expide en tres ejemplares originales y varias copias. La empresa de transportes

tes guarda el original n.ºm. 1, y el n.ºm. 2 se envía al destinatario y el n.ºm. 3 lo conserva el expedidor. La copia n.ºm. 1 se utiliza como autorización de entrega y las demás se destinan a otros fines.

Los tres originales, que son igualmente válidos, han de estar firmados por el expedidor y la empresa de transportes aéreos. Presentando su original a la empresa de transportes, el expedidor puede ejercer en todo momento su **derecho de disposición**, que consiste en lo siguiente:

- Puede detener las mercancías en el lugar de origen, en tránsito, en el punto de destino.
- Puede hacer entregar las mercancías a un destinatario -- distinto del mencionado en el conocimiento del embarque aéreo.
- Puede hacer volver el embarque al lugar de origen.

El **derecho de disposición** puede revestir gran importancia si surgen ciertas dificultades entre el expedidor y el destinatario, si por ejemplo, se descubre que este último se encuentra en mala situación económica.

- 5) Otra ventaja del transporte aéreo, es que se reducen los - costos de manipulación de las mercancías al exigirse menor número de cargas y descargas por el hecho de usarse métodos de unificación de cargas en la mayoría de los casos.
- 6) Los pequeños paquetes y envíos son manipulados mejor que - por otras vías de transporte más idóneas para grandes bultos.
- 7) Se reducen los gastos de almacén que los agentes y representantes deben afrontar en los puntos de venta en el extranjero para poder responder adecuadamente con su nivel - de existencias a demandas estacionales, a normales o demandas ocasionales imprevisibles.

En lo que se refiere a fletes, las tarifas están fijadas

por la I.A.T.A. y normalmente se calcula teniendo en cuenta - el peso, el volúmen y la distancia.

Además las ganancias de transportes son también intermediarios del transporte aéreo y se encargan de recoger las mercancías y de entregarlas en el aeropuerto.

Existen diferentes tipos de aviones:

- Los aviones de pasajeros que no transportan más que paquetes de pequeño tamaño.
- Los aviones de carga, que no funcionan más que en algunas líneas.
- Los aviones fletados,⁽⁴²⁾ los cuales, se están convirtiendo en un importante medio cada vez mas frecuente, que emplean los exportadores para allanar obstáculos tales como la congestión de los aeropuertos incertidumbre de lograr espacio para carga e insuficiencia de los vuelos.

Los vuelos fletados se efectúan con aviones pertenecientes a varias compañías dedicadas exclusivamente a esta actividad o a las propias líneas aéreas regulares. Es posible fletar todo un avión para un servicio continuo o para un solo vuelo, o únicamente una parte de su espacio destinado a la carga.

A diferencia de las tarifas de las líneas aéreas regulares, las de fletamentos fluctuan de acuerdo con la demanda y la capacidad del espacio disponible. Cuando la situación es favorable, los expedidores pueden conseguir una tarifa del 20 al 50% más baja que la de la IATA. Los precios de los vuelos se cotizan normalmente sobre la base de kilometraje recorrido y del tipo de avión utilizado, pero la economía es mucho mayor si se logra fletar un avión que regrese vacío. El kilometraje del vuelo de vuelta esta incluido en el precio del ida, y si se encuentra un segundo expedidor que cargue el ac-

(42) Aviones Charters.

roplano en su viaje de regreso, ambos expedidores consiguen - un ahorro muy considerable. Lo mismo ocurriría si el avión - tuviera que ir vacío a recoger un cargamento.

En lo que se refiere a la responsabilidad del transportista, lo mismo que en los demás transportes, la compañía aérea se responsabiliza en casos de daño y perjuicios. Sin embargo, puede negar tal responsabilidad si puede facilitar --- pruebas de que los daños en consideración no fueron ocasionados durante el transporte aéreo o si la culpa por los daños - no es parte de él.

4.1.3 EL TRANSPORTE MARITIMO.

La elección del buque, que incumbe al vendedor en las -- operaciones C.I.F.⁽⁴³⁾ } C y F, es en principio responsabilidad del comprador en las transacciones F.O.B., aunque en ambos casos puede delegarse en la otra parte o en un tercero -- cualquiera por acuerdo mutuo. Estos acuerdos aparecen en --- cuanto las mercancías requieren conocimientos técnicos para - la carga o de estiba o para la descarga o desestiba que aconsejan se responsabilice de ella la parte que mejor pueda realizarla, aunque teóricamente no debiera hacerlo.

En casos en que la elección la efectúa el vendedor, el - comprador solamente puede exigir que su elección se centre so bre un buque de los que se utilizan normalmente para el trans porte del tipo de mercancía propuesta.

Las obligaciones tienen distinto alcance según sea el ti po de buque que se elija para la realización del transporte.- Existen tres posibilidades al respecto:

- 1) La contratación de servicios de buques pertenecientes a -- compañías navieras ligadas a conferencias marítimas.

Dichas conferencias son acuerdos de tipo formal suscritos-

[43] SUPRA: INCOTERMS.

por compañías navieras que sirven regularmente en determinado tráfico y cuya finalidad principal es establecer una política común de fletes, comprometiéndose a no hacerse la guerra de precios. Las consecuencias de esos arreglos no repercuten solamente en el plano de las tarifas, sino también en otros aspectos que regulan la cantidad y calidad de los servicios que se prestan.

Este tipo de acuerdos,⁽⁴⁴⁾ son muy útiles para un exportador que envía pequeñas partidas a muchos puertos del mundo, - ya que puede confiar de antemano en que podrá enviar en todo momento a casi todos los puertos su mercancía a una tarifa de flete fija.

2) La contratación de buques de compañías que no pertenecen a conferencia.⁽⁴⁵⁾

Estas líneas cobran sus fletes de acuerdo con los servicios que ofrecen y sin respetar las tarifas unificadas aplicadas por los buques de las empresas adheridas a las conferencias.

Además en algunas zonas comerciales, generalmente de poco tráfico, no hay conferencias marítimas organizadas.

3) La contratación de buques con servicio e itinerario variables.⁽⁴⁶⁾

Estos barcos comercian libremente desplazándose a los lugares en que se les ofrece carga, sin mantener, por lo tanto, servicio ni itinerario fijo. Las condiciones de embarque y -

(44) En algunos casos, sin embargo, las conferencias crean situaciones de monopolio desfavorables para exportadores de algunos países y productos.

(45) Conocidos como buques Outsiders.

(46) Conocidos como buques Tramp.

entrega, así como las tarifas de flete a aplicar, se discuten directamente por el armador y usuario.

El convenio de Bruselas del 25 de agosto de 1924 y el -- tratado adoptado por la conferencia de las Naciones Unidas so bre Transporte Marítimo, el 31 de marzo de 1978 en Hamburgo, - constituyen la base adoptada por la mayoría de las empresas - marítimas del mundo para definir las condiciones en las que - la compañía marítima se hace cargo del transporte. En dichos convenios se ofrecen una serie de definiciones sobre los conceptos de porteador, mercancías, buque, contrato de transporte, etc.

En lo que se refiere al porteador (transportista), el -- convenio establece que su responsabilidad va desde que se en carga de las mercancías en el puerto de carga, durante el --- transporte y mientras sigan bajo su custodia en el puerto de descarga. También señala que la responsabilidad del portea-- dor incluye no solo la pérdida y daño de las mercancías, sino también el retraso en la entrega de las mismas.⁽⁴⁷⁾

La única excepción de responsabilidad es la relativa al incendio.

Ahora bien, la responsabilidad por retraso en la entrega será por cuantía equivalente a dos veces y medio el flete que deba pagarse por las mercancías que sufran retraso, que nunca excederá el valor del flete que deba pagarse por el transporte de las mismas.

El convenio hace referencia también al **conocimiento de - embarque**; el cual, es un documento establecido por el trans--

[47] El transportista no sera responsable de las pérdidas, daños o ave--- rías o de las demoras de las mercancías o bienes cuando se deban a - vicios ocultos de los mismos, o bien como consecuencia de caso for-- tuito o de fuerza mayor. (Terrestre, marítimo o aéreo).

portista a un lugar determinado, en un buque determinado, en unas condiciones establecidas, en una fecha y por un precio dado.

Además, el conocimiento de embarque hace referencia a -- los derechos y obligaciones de las partes y se formaliza en -- cuatro ejemplares que se distribuyen a: el cargador, el destinatario, el capitán y el armador.

4.2. COSTOS DEL TRANSPORTE.

A continuación se detallan los conceptos que influyen en el costo del transporte así como se dejan espacios para ser -- llenados con los montos que estos representan según tipo de -- transporte a utilizar. (CUADRO 2).

4.3 LA SELECCION DE TRANSPORTE. (43)

El patrón que se usará para comparar los pros y los con-- tras de cada medio de transporte deberá considerar los si--- guientes aspectos:

- Costo total del transporte.
- Rapidez (tiempo en tránsito).
- Capacidad.
- Frecuencia de Salidas.
- Normalidad en el servicio.
- Disponibilidad de contenedores y mecanismos de unitari zación de carga.

También deberá incluir otros criterios que la empresa -- considere importantes para la exportación en función al pro-- ducto que desea exportar.

(43) Se señalan los criterios que pueden ser relevantes en la selección -- del Transporte puede utilizarse el modelo de jerarquización de Prioridades, tal y como fué utilizado en la selección de Mercados. Vide SUPRA: Selección de Mercados. #

(CUADRO # 2)
 COSTOS EN EL TRANSPORTE

Operaciones	Monto (\$)			
	Transporte A	Transporte B	Transporte C	Transporte D
1. Preparación de Embarque				
1.1 Empaque para la Exportación				
1.2 Marcado y Etiquetado				
1.3 Facturación				
1.4 Documentación				
1.5 Inspección previa al embarque				
2. Operaciones previas al Embarque				
2.1 Transporte al puerto de embarque				
2.2 Almacenaje en punto intermedio				
2.3 Carga				
2.4 Cuotas y otros cargos en el puerto				
2.5 Comisión a los agentes de carga				
3. Transportación				
3.1 Flete (menos descuentos y rebajas)				
3.2 Otros gastos				
3.3 Almacenaje en punto intermedio				
4. Gastos en el punto de destino				
4.1 Descarga				
4.2 Despacho aduanero				
4.3 Transporte Adicional				
4.4 Almacenaje en el puerto				

Operaciones	Monto (\$)			
	Transporte	Transporte	Transporte	Transporte
	A	B	C	D
5. Gastos de importación (País destino) ⁽⁴⁹⁾				
5.1 Arancel de importación				
5.2 Otros impuestos				
5.3 Derechos compensatorios				
6. Costos del seguro ⁽⁵⁰⁾				
6.1 Seguro de Carga				
6.2 Seguro de Almacenaje				
6.3 Impuestos y Comisiones sobre primas				
7. Intereses				
7.1 Intereses sobre el valor de las mercancías en tránsito				
7.2 Intereses sobre gastos de transportación.				

(49) Estos gastos se deberán ser incluidos solo para ciertos casos como en las Cotizaciones C y F, CIF.

(50) SUPRA INCOTERMS

4.4 LA LISTA DE VERIFICACION DEL TRANSPORTE EN LA EXPORTACION

1.- Instrucciones del Cliente

-¿Ha dado el cliente instrucciones específicas cuando hizo su pedido?

-¿Deberá usted sugerir soluciones alternas a fin de ahorrar tiempo, reducir gastos o evitar trámites engorrosos?

2.- Condiciones de Venta y Embarque.

-¿Cuál de las dos partes (comprador y proveedor) es responsable del embarque y transporte?

-¿Cómo serán repartidos los gastos y riesgos entre proveedor y comprador? (51)

3.- Fecha de Embarque y Destino.

-¿Cuándo deben llegar las mercancías a su destino?

-¿El tiempo de trámite debe ser reducido para reabastecer inventarios y abastecerse de refacciones urgentes respondiendo a necesidades especiales?

4.- Producto y Embarque.

-¿Cuál es la proporción entre volumen y precio del producto a embarcarse?

-¿Cumple requerimientos técnicos de empaque?

-¿Cumple requerimientos especiales de protección? (anticorrosivos, calor, humedad, etc).

-¿Cumple con regulaciones especiales de empaque aplicables a mercancías peligrosas?

5.- Medios de Transporte.

-¿Qué medios de transporte deberán ser usados?

-De acuerdo a experiencias pasadas, ¿Cuál de todas ellas es la más conveniente para ambas partes?

-¿Tiene la información necesaria para hacer una completa comparación entre ellas?

(51) SUPRA INCOTERMS.

6.- Costos comparativos de los diversos medios de Transporte.

-¿Cuál es el costo de cada envío de los medios de transporte?

CAPITULO V

5. EL ENVASE Y EMBALAJE PARA LA EXPORTACION.

El envase es el objeto que contiene un determinado producto, pudiendo ser un recipiente contenedor o cualquier otro material empleado para envolver; siendo entonces el material que se encuentra en contacto directo con el producto.

El embalaje es un sistema que permite agrupar varios envases para facilitar su manipulación, carga y descarga. Debe considerarse el tipo de transporte y también el manejo manual o mecanizado por montacargas, el cual disminuye así los tiempos de operación y costo de la mano de obra.

El costo del producto es una característica muy importante para evaluar el costo del embalaje; lo ideal es de un 10% del valor del producto. (52)

El envase y embalaje no es algo que deba dejarse para el momento final de venta, hay que planearlo para producir estos con suficiente tiempo para poder cumplir con los plazos de entrega. Conviene tener en bodega listos los embalajes, cuidando que se encuentren abatidos para ahorrar al máximo el espacio del almacenaje.

5.1 LOS MATERIALES DE ENVASE Y EMBALAJE.

Papel: Se usa para envolver piezas como amortiguante, su

[52] Las artesanías de barro de bajo costo, de un volumen medio o grande y sumamente frágiles, requieren para su transporte y distribución, de un envase apropiado de gran volumen con objeto de permitir espacio amortiguante.

Un jarrón por ejemplo, es posible que el costo del envase sea mayor que el producto, pero el mercado de importación puede absorber el costo del envase en el precio de la pieza artesanal.

Una loza de cerámica tiene ya una situación distinta pues la repetitividad de las piezas permite un acomodo uniforme y el costo de una vajilla absorbe fácilmente el gasto del embalaje.

La joyería en oro y plata por su tamaño no representa problema para su envase; su costo ya le permite contar con un envase apropiado y buena presentación.

función principal es la de evitar fricciones entre las piezas y la de absorber aunque sea levemente raspaduras, vibraciones y choques. (No resiste la humedad, la mayoría no es permeable a grasas). Los países importadores no permiten papel impreso de desperdicio como el papel periódico ya que pueden rayar, manchar y contaminar al producto, además de no cumplir con los requisitos fitosanitarios.

Cartón: Es un material muy usado como amortiguante y como contenedor de envase por su buena resistencia al choque y a las vibraciones, es posible darle propiedades permeables -- aplicando películas de parafina o polietileno, se recomienda colocar la flauta del cartón perpendicular a la compresión, es más recomendable que las cajas sean pegadas con pegamentos insolubles al agua o con cinta engomada y el armado sea con grapas de metal cobrizado.

El cartón más utilizado, es el corrugado sencillo de 14 - kg/cm² como mínimo, y de menor resistencia para los separadores interiores, esto se determina de acuerdo al peso y fragilidad del contenido.

También se puede utilizar el doble corrugado y el triple corrugado cuando se requiere de una mayor protección.

Metales: La serie de embalajes a los que se aplica son numerosos; desde el enorme contenedor de acero. Hasta los reforzados metálicos de embalaje de madera, flejes de acero laminados en frío de 10 y 50 mm., soportan cargas que oscilan entre 300 y 500 Kg., de resistencia. También se utiliza el aluminio como charolas para carga de transporte aéreo.

Madera: Se usa como contenedor, jaulas para embalajes de cartón y plástico, tarimas de carga, en forma de fibra, para proveer almohadillado en el interior de los embalajes.

la función principal de la madera es su resistencia a la compresión y al choque, aunque en éste, sino está combinado --

con un amortiguante sólo se logra la transmisión de los golpes, lo mismo sucede con las vibraciones producidas por el transporte.

Plásticos: Su utilización en el campo del embalaje proporciona una alta resistencia a la humedad, característica básica para el desarrollo de protección de muchos productos. -- Flejes de propileno de 5mm. y 20 mm. soportan cargas a la ruptura de 40 Kgs. a 400 Kg.

Espumados poliestireno y poliuretano: se usan como amortiguantes al choque y a las vibraciones y su función principal es la de separar las piezas y absorber vibraciones. Se pueden producir espumas rígidas y flexibles, se pueden usar también premoldeadas en tiras, placas o moldearse dentro del embalaje. Siempre se usan en combinación con algún otro material.

Acetato de celulosa celofán P.V.C. polietileno: Se usan en bolsas o en tubo para envolver las piezas o los embalajes y su función es la de evitar fricciones de las piezas, contaminación y protegerlas contra la humedad, polvos, grasas, olores, etc.

Existe una gran película de polietileno de baja densidad de aire sellado en burbujas que es un excelente material amortiguador. (53)

Lámina corrugada de plástico: La lámina de plástico corrugada, es semejante por su estructura a una hoja de cartón corrugado, está formada por dos hojas de lámina (de 0.5 mm. a 0.8 mm de espesor) continuas paralelas, unidas por las nervaduras verticales separadas unos 4 mm. Dentro de sus ventajas están:

(53) Como se aprecia, el correcto uso del material o la combinación de ellos nos proporcionará la protección deseada dependiendo de las necesidades y posibilidades económicas. #

- El material es totalmente a prueba de agua y humedad - es fácilmente lavable, es igualmente resistente en un 100% a contaminantes.
- Y una gran variedad de productos químicos, soporta cualquier cambio brusco o prolongado de temperatura, y tiene gran resistencia al impacto y a la vibración.

Fibras vegetales: El yute para la confección de sacos, se emplea el embalaje de muchos productos agrícolas. También el algodón y los trenzados del cáñamo y algodón suelen adaptarse a estos usos.

Los alomhadillados a base de paja deben utilizarse con precaución debido a que muchos países tienen una legislación sanitaria que exige cuando se use paja en los embalajes se de be exhibir, para ampararla, un certificado de desinfección.⁽⁵⁴⁾

Fibra de maguey: Utilizada para la fabricación del tequila es un material amortiguante de embalaje muy económico y -- gracias al cocimiento del bagazo, se eliminan los organismos contaminantes, que afectan a otras fibras.

5.2. LA SELECCION DE MATERIALES.

El volumen de exportación es un factor muy importante en la selección del material, así como la frecuencia de las exportaciones,⁽⁵⁵⁾ ya que los pedidos de cajas de cartón corrugado varían de 1000 a 5000 cajas por pedido, y para amortizar el costo de un molde para la inyección de espuma de poliestireno sería para más de 50,000 piezas dependiendo también de la forma y tamaño de las piezas, se deberá proveer de protecciones contra la humedad cuando el transporte va a ser marítimo. Cuando el exportador tiene una línea de productos a ex---

[54] En las exportaciones a los E.E.U.U. deben excluirse la paja y el heno como materiales de empaque.

[55] Si un fabricante exporta esporádicamente solamente un porcentaje bajo su producción, puede resultar inconveniente y excesivamente costosa la utilización de envases especiales para exportación. #

portar, deberá tratar de estandarizar los embalajes, para evitar un control de inventarios en distintos tamaños de embalajes en éstos casos se recomienda el sistema modular, es decir contar con distintos tipos de cajas que quedan a presión en el embalaje mayor y pueden adecuarse a distintos artículos.

Se debe conocer peso, tamaño, fragilidad, como puede ser dañado mecánicamente, rigidez, acabados, forma, cantidad de artículos a envasar susceptibilidad al agua, vapor, oxígeno, calor, frío, salinidad, posibilidad de deterioro por su propia naturaleza, etc.

PRODUCTOS DE FACIL EMBALAJE.

- Productos de poco peso
- Acomodo compacto en la caja
- Dificilmente se dañan
- Canastas
- Textiles
- Cuero
- Algunos muebles.

PRODUCTOS DE DIFICULTAD MEDIA.

- Papel
- Joyería
- Cobre
- Cajas metálicas
- Latas
- Vasos
- Loza de cerámica
- Madera

PRODUCTOS DE DIFICIL EMBALAJE.

- Vidrio
- Porcelana
- Candiles
- Alfarería

- Cerámica
- Barro

En la oferta inicial el exportador debe establecer explícitamente el tipo de envase de la mercancía, para que el comprador pueda organizar su almacenamiento y manejo. Igualmente, si la mercancía requiere envases o embalajes especiales de exportación y el comprador debe pagar sus costos, se anotará esta información en la oferta respectiva con el valor comprometido. Si el costo adicional ha sido calculado dentro del precio de la mercancía, debe mencionarse esta circunstancia.

Por otra parte, también puede surgir problemas con la carta de crédito si el exportador olvida informar al comprador el envase o embalaje que va a utilizar, lo que implica que este no podrá especificar en los documentos de crédito la información respectiva, retrasando el normal desarrollo de los trámites documentarios previos al embarque e incluso afectando negociaciones ya realizadas.

De la misma manera pueden surgir muchos imprevistos con aquellos embarques bien embalados pero incorrecta o deficientemente rotulados, pues esto origina daños en los productos durante el tránsito o en el puerto de destino, generalmente causado por el maltrato que estibadores y bodegueros les han dado. Muchos cargamentos se han perdido por fallas en la rotulación.

5.3 EL MARCADO Y ETIQUETADO.

Un buen embalaje debe complementarse con las marcas necesarias para que quienes manejen los bultos durante los transbordos y transportes no tengan que esforzarse en determinar cual es el lugar de destino donde debe dirigirse el bulto, y en consecuencia, el medio de transporte al que deba cargarse. Es muy conveniente que las marcas se lleven a cabo en el idioma del país de destino, de forma que los estiba

dores portuarios puedan entenderlas y manejar las cargas convenientes. Existe la necesidad de que en todo paquete se hagan figurar las marcas que lo identifiquen en el correspondiente conocimiento de embarque o, en su caso a la carta de porte. Dichas marcas, según las recomendaciones formuladas en 1962 por la Asociación Internacional para la Coordinación del Transporte de Carga son:

- a) **Marca principal.** Es la más importante del paquete. Es frecuente que aparezca la misma marca principal en mercancías cubiertas por varios conocimientos de embarque. En dicha marca se acostumbra mencionar el nombre y dirección del consignatario.

- b) **Marca del puerto.** Es la que indica el puerto en que ha de descargarse la mercancía. Si la mercancía está cubierta por un conocimiento de embarque de tránsito directo, para que siga hasta su destino desde el puerto de descarga, se marca también en el paquete el destino final. La expresión **marca de puerto** abarca, pues, tanto las marcas del puerto de descarga como las del puerto de destino.

- c) **Marcas accesorias.** En esta expresión se engloba todas las de identificación que aparecen en el paquete, salvo la marca principal y la del puerto, y pueden clasificarse del modo siguiente:
 - I) **Marca indicadora del número de orden.** Esta permite identificar cada uno de los paquetes pertenecientes a un envío cubierto por un conocimiento de embarque con la misma marca principal.

 - II) **Marca del peso.** Indica el peso bruto o el peso neto del paquete, o ambos.

 - III) **Marca indicadora de las dimensiones.** Con ella se indican las dimensiones o el volúmen del paquete, o ambas cosas.

 - IV) **Marca del puerto de carga.** Indica el puerto en que se h

carga la mercancía a bordo del buque.

Marca del país de origen. Indica el país, o lugar de origen, del contenido del paquete.

Marca indicadora del buque. Indica el buque en que se -- carga la mercancía.

Otras marcas auxiliares. Las restantes, como las de fragilidad, indicación de contenido, etc.

Recomendaciones generales para el uso de marcas, son:

- 1.- Legibilidad de las marcas de las mercancías (no usar caracteres confusos).
- 2.- Indelebilidad de las marcas (pinturas o barnices resistentes al agua, calor...).
- 3.- Posición de las marcas en los paquetes (en un número suficiente de caras y sin ser tapadas por enjaulados, ganchos o flejes).
- 4.- Eliminación de las marcas antiguas (cuando se usen embalajes de segunda mano).
- 5.- Marcas necesarias y suficientes para las mercancías en -- tránsito.
- 6.- Envíos globales de mercancías homogéneas (en cajas, cajones, etc.).
- 7.- Marcas exigidas por la ley en los paquetes importados, exportados o transbordados (generalmente el Made in... y --- otras).

Junto a ello es necesario utilizar las marcas auxiliares-precisas para quienes manejen los bultos (en muchos casos ignorando su contenido) adopten las precauciones adecuadas al tipo de mercancía de que se trate. (ver fig. 1 y 2).

MARCAO DEL EMBALAJE

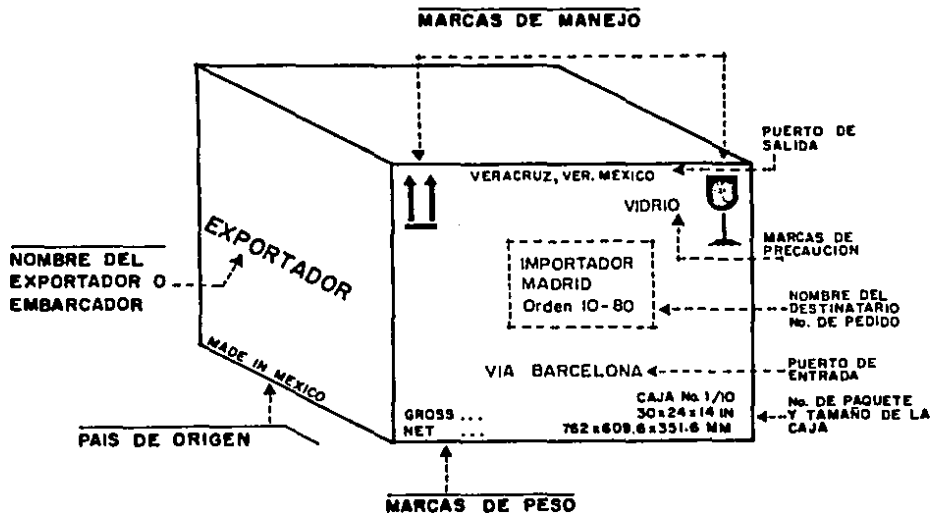
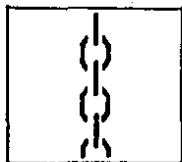
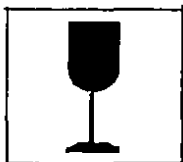


FIGURA 1

NORMA DE LA "150" PARA EL MANEJO DE CARGA



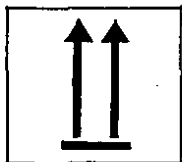
CUELGUESE DE AQUI



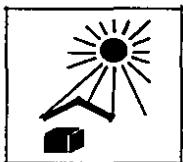
FRAGIL, MANEJESE
CON CUIDADO



NO USE GANCHOS



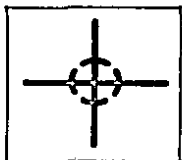
ESTE LADO HACIA
ARRIBA



MANTENGALO ALEJADO
DEL CALOR



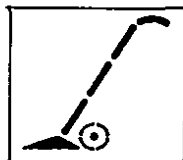
MANTENGALO SECO



CENTRO DE GRAVEDAD



NO LO RUEDE



COLOQUELO AQUI



MANTENGALO ALEJADO
DEL FRIO

FIGURA 2

CAPITULO VI

6. EL SEGURO DE CARGA.

El contrato de seguro de transportes es aquél por medio del cual el asegurador, por el pago de una prima, se compromete a indemnizar al asegurado las pérdidas o daños que sufra con motivo del cambio de lugar de bienes o efectos muebles en cualquier clase de vehículo o nave.

La función del seguro de transportes no es la de responder por toda clase de pérdidas y daños, sino exclusivamente por pérdidas o daños fortuitos, es decir, que las causas de ellas deben hallarse fuera de control del asegurado, por hechos imprevisibles por lo que una póliza de seguro no deberá cubrir pérdidas o daños que son de antemano inevitables o usuales, resultado de la naturaleza de la materia asegurada o de las circunstancias normales del viaje.

6.1. EL CONCEPTO DE CONTRATO DE SEGURO.

A este efecto diremos que el contrato de seguro es aquel por medio del cual un asegurador por el pago de una prima, se compromete a indemnizar al asegurado, en forma y medida convenientes, las pérdidas incidentales a la transportación de carga.

6.1.1. LOS PRINCIPALES ELEMENTOS DEL SEGURO.

El riesgo: Se denomina riesgo a la exposición de una cosa a una eventualidad, es decir, a un evento que se presente de una manera imprevisible.

La prima: Que es la cantidad de dinero que paga el asegurado para que el asegurador asuma la responsabilidad del riesgo.

La póliza: Es el documento probatorio de que se ha celebrado un contrato de seguro entre las partes y que contiene las cláusulas que regirán o regularán dicho contrato.

El siniestro: Se le denomina así a la realización del riesgo.

Deducible: Cantidad de dinero fija que no paga el asegurado en caso de siniestro, por quedar así convenido por las partes al celebrar el contrato.

Indemnización: Es la cantidad de dinero que recibe el beneficiario del seguro al ser compensado en la extensión de la pérdida o daño sufrido.

Subrogación: Traslación al asegurador del ejercicio de todos los derechos y acciones que le corresponden al asegurado contra los terceros que resulten responsables.

6.2. LA POLIZA DE TRANSPORTES.

Esta póliza ampara los daños que sufran los bienes transportados durante su traslado ya sea a bordo de vehículos propiedad del asegurado o del tercero.

Aunque es posible controlar el seguro desde la frontera o puerto de entrada hasta el lugar de destino de la República Mexicana, es conveniente asegurarlo de origen a destino ya que en el primer caso tendría que levantarse un certificado de averías para probar el estado de dicha mercancía en el momento de contratar el seguro. Los embarques pueden ser efectuados:

- a) Aéreos.
- b) Terrestres.
- c) Marítimos.

Para contratar un seguro de transporte es indispensable conocer:

- Nombre del asegurado.
- Nombres del remitente y destinatario.
- Lugares de origen y destino.
- Tipo de mercancía.
- Valor asegurado.
- Medio de transporte.
- Fecha probable del seguro.
- Riesgos a cubrir.

Al contratar una póliza se entiende que los bienes queda
rñn asegurados solamente contra los riesgos ordinarios de ---
tránsito (R.O.T.), y las cuotas establecidas cubren exclusiva
mente dichos riesgos.

Si se desea asegurar otros riesgos denominados, riesgos-
especiales, estos deberñn especificarse en el texto de la pó-
liza.

Los riesgos ordinarios de tránsito para embarques terrestres-
y aéreos cubren los daños sufridos por las mercancías a causa
de las siguientes eventualidades:

- a) Incendio y/o rayo
- b) Caída de aviones
- c) Autoignición
- d) Explosión
- e) Descarrilamiento del transporte
- f) Colisiones y vuelcos
- g) Hundimiento o rotura de puentes.

Los riesgos ordinarios de tránsito para embarques maríti
mos cubren los daños sufridos por las mercancías a causa de -
las siguientes eventualidades:

- a) Incendio y/o rayo
- b) Explosión
- c) Hundimiento o colisión
- d) Pérdida de bultos caídos al mar durante las maniobras de -
carga, trasbordo o descarga.
- e) La contribución del asegurado a la avería gruesa (sacrifi-
cio intensional y razonable en beneficio a la seguridad co
mún).

Los bienes quedan asegurados desde el momento que le son
entregados al transportista, durante su traslado y hasta 48 -
horas después de la llegada al lugar de destino o su entrega-
a destinatario, lo que ocurra primero.

Riesgos especiales.

1o. Robo de bulto por entero. Cubre la falta de entrega de -- cualquier bulto entero, por extravío o por robo en el que no - intervenga ni el asegurado ni sus dependientes (excluye fal-- tante parcial en bultos).

2o. Robo parcial

3o. Mojadura

4o. Contacto con otras cargas. Excluye rotura, raspadura, ra-- jadura, aboyadura y despostilladura.

5o. Manchas

6o. Oxidación, raspaduras, aboyaduras y despostilladuras.

7o. Rotura y rajadura. Excluye raspaduras, aboyaduras, despog tilladuras.

8o. Mermas o derrames: siempre y cuando ocurra por la rotura-- de envases.

9o. Todo riesgo. Al contratar éste último se asume la acepta-- ción de la Compañía Aseguradora a cubrir todos los riesgos eg peciales y de bodega a bodega.

De bodega a bodega significa que los bienes quedan asegu-- rados desde su salida de la bodega hasta su desembarco en la-- bodega del consignatario, sin embargo se concede únicamente - un plazo de 15 días desde la llegada al puerto de destino si-- la bodega final se encuentra en el mismo puerto o de 30 días-- si esta se encuentra fuera del puerto de desembarque.

Si el asegurado desea asegurar su mercancía por un perio-- do de estadía superior al mencionado en el párrafo anterior - deberá notificarlo anticipadamente a la Compañía Aseguradora.

Es importante destacar que continuarán asegurados los bienes-- si existiese una desviación, cambio de ruta, transbordo o va-- rriaciones de viaje por razones concedidas legalmente al porta dor o transportista. (El conocimiento de este hecho por par-- te del asegurado debe ser notificado de inmediato a la Compa

ñía Aseguradora.)

Existen también riesgos excluidos que pueden ser cubiertos mediante el convenio expreso:

- a) Huelgas y alborotos populares.
- b) Guerra, captura, detención, confiscación.

Sin embargo, la Compañía Aseguradora no pagará en caso de:

- a) Que el asegurado violase alguna ley expedida por autoridades nacionales o extranjeras.
- b) Vicio propio (Ejemplo: fruta que se hecha a perder).
- c) Demora.
- d) Pérdida de mercado, cuarentena, devoluciones.
- e) Desgaste o mermas naturales.

Cabe señalar las siguientes cláusulas especiales que pueden incorporarse también a la póliza. (56)

- 1) **Cláusula de salvamento:** Normalmente cuando existe un siniestro la Compañía Aseguradora adquiere la propiedad del producto dañado salvo que se incluya esta cláusula, la cual le permite al asegurado determinar donde la Compañía Aseguradora podrá vender el producto, o que se le quite la etiqueta al producto o llegar a un arreglo de compra-venta del producto dañado con el fin de no perjudicar la imagen que ya ha ganado el producto en el mercado.
- 2) **Cláusula de maquinaria:** Si un bien se daña en una pieza, la Compañía de Seguros paga el precio intrínseco de dicha parte; sin embargo, si se incluye esta cláusula, la Compañía-

[56] Existen también otras cláusulas especiales:

Subrogación en contra de filiales, combustión espontánea, descomposición del sistema de enfriamiento, cancelación del contrato y certificación de datos.

Aseguradora deberá pagar el valor Funcional de dicha pieza donde incluso se podrá indemnizar por el 100% del valor -- del producto.

Las clases de pólizas de carga son: Póliza simple,⁽⁵⁷⁾ póliza abierta.

6.2.1. LA POLIZA INDIVIDUAL.

Esta es la póliza que se utiliza para asegurar un solo - cargamento que puede comprender una o varias clases de mercancías para un sólo y mismo transporte que se determine.

6.2.2. LA POLIZA ABIERTA.

Este es el tipo de póliza que el comerciante regular uti liza para asegurar el movimiento continuo de mercancías de su empresa. Consiste en un trato global mediante el cual se con vienen de antemano las condiciones del seguro para las impor- taciones y exportaciones, que efectuará el asegurado de to- das sus mercancías.

Estas pólizas tienen la ventaja para el embarcador asegu- rado que las condiciones para sus seguros están establecidas- de modo permanente y de que no pierde el tiempo en consultas- y negociaciones con la aseguradora cada vez que va a transpor- tar.

Además, las primas son mas favorables por el mayor volú- men y mejor equilibrio que presenta para el asegurador, las - cuíles serán pagadas no para cada transporte o cada aviso o - declaración, sino de manera quincenal o mensual, según se con venga.

En esta póliza el asegurado tiene la obligación de decla- rar todos los embarques antes de su envío, con la penalidad - de que los transportes que por una u otra razón hayan sido de- clarados con toda oportunidad, se considerarán como no cubier

(57) Conocida también como específica o individual.

tos por la póliza.

En el comercio internacional, uno de los medios principales de pago o financiación⁽⁵⁸⁾ mejor dicho, es el que se efectúa por medio del crédito documentario, por el cual el banco - acreditante cubre el precio de la operación al vendedor contra entrega de ciertos documentos, entre los cuales debe figurar la póliza de seguro.

Esto se debe a que cuando se solicita a un banco un crédito para la importación de mercancías, el banco al concederlo tendrá como garantía del pago, un derecho sobre las mercancías, por lo que el mismo banco debe proveer el caso de que estas puedan desaparecer por cualquier percance una vez facilitando el crédito. De aquí que el banco se protegerá con la indemnización que recibe del seguro, si es que lo hay, por lo que esto es precisamente lo que el banco exige antes de otorgar cualquier crédito, que exista una póliza de seguro.

Sin embargo, como la mayoría de los seguros de transporte se efectúan en la actualidad mediante pólizas abiertas, no es posible para el asegurador prestar toda la póliza abierta - para probar solamente el seguro de un transporte individual - y ni tampoco dicha póliza probaría el seguro de un transporte individual.

Por lo que aquí se tiene que operar con el Certificado de Seguro que como su nombre lo indica, certifica que una mercancía determinada ha sido asegurada por un determinado valor en determinadas condiciones y para un determinado transporte.

6.2.3. EL PROCEDIMIENTO EN CASO DE SINIESTRO.

El asegurado deberá de actuar de inmediato en defensa y protección de los bienes entablando reclamación o juicio en su caso y viajando si fuese necesario para hacer las gestiones que salveguarden la recuperación.

(58) *INFRA: Cobranza y Créditos Internacionales.*

Los gastos que por este concepto erogue el asegurado serán pagados por la Compañía siempre y cuando éstos guarden -- una relación lógica con el monto del daño.

Aviso: El asegurado debe dar aviso a la Compañía inmediatamente que el siniestro sea de su conocimiento.

Reclamación a portadores: El asegurado debe reclamar por escrito dentro del término que fije el conocimiento de embarque y no deberá darse por recibido de los bienes sin la correspondiente reserva.

Certificado de avería: El asegurado deberá solicitar dentro de los 4 días hábiles siguientes al momento en que este conozca el siniestro, que se levante un certificado de averías, lo cual debe efectuarse por un agente de Loyd's, o por el comisario del lugar o por la máxima autoridad.

Reclamación:

Dentro de los 60 días siguientes a la fecha del aviso, el asegurado debe reclamar por escrito a la Compañía anexando -- los siguientes documentos:

- a) Copia certificada de la protesta del Capitán del buque en su caso.
- b) Copia certificada de averías.
- c) Facturas y documentos probatorios de la mercancía y de los gastos incurridos.
- d) Copia del conocimiento de embarque.
- e) Copia de su carta reclamación a portadores y la contestación de estos si la hubiera.
- f) Su declaración de todos los seguros en vigor sobre los mismos bienes.

6.2.4. LAS RECLAMACIONES.

Cuando con motivo del contrato de seguro un asegurado -- tiene discrepancias o conflictos con la actitud que asume una

institución aseguradora, podrá ocurrir en queja ante la Comisión Nacional Bancaria y de Seguros que es un organismo descentralizado del Gobierno encargado, entre otras funciones, - de vigilar la observancia y cumplimiento de las leyes y reglamentos correspondientes en relación a la materia de seguros.

Una vez presentada la queja o reclamación ante la Comisión Nacional Bancaria y de Seguros, este organismo de inmediato solicita un informe a la compañía aseguradora señalada como responsable, con lo que se inicia la fase administrativa del procedimiento. Este informe solicitado deberá ser rendido en el término de cinco días.

Al recibir el informe, la Comisión citará a las partes a una junta en la que se les exhortará a conciliar sus intereses y si esto no fuera posible, se les explicará que de una manera voluntaria y de común acuerdo pueden designar a la Comisión que se constituya un árbitro. En este último caso el compromiso arbitral se hará constar en acta que se levanta en la misma junta.

6.2.4.1. LA VIA CONCILIADORA.

Una vez acordado por las partes su sometimiento al arbitraje de la Compañía Nacional Bancaria y de Seguros, esta gira un oficio a la parte reclamante (asegurado), acompañando copia del informe que rindió la aseguradora y cite a ambas partes para que comparezcan ante la Subdirección Jurídica en materia de seguros en un día y hora fijados.

En el momento en que se lleva a cabo esta audiencia, se dice que las partes están en la fase conciliadora, tratando de llegar a un acuerdo. En caso de que no se llegue a ningún convenio, entonces ésto dará lugar a la apertura del procedimiento arbitral.

Procedimiento Arbitral.

Este procedimiento tiene la gran ventaja de que consta -

de una sola instancia y sigue la forma del juicio ordinario mercantil por lo que es regulado por el Código de Comercio y supletoriamente por el Código de Procedimientos Civiles en el Distrito Federal.

Aquí, el término para la presentación de la demanda, es de cinco a treinta días hábiles y para la contestación también el mismo. Para el período de ofrecimiento y desahogo de pruebas se señala casi siempre el de cuarenta días hábiles y para el período de alegatos de cinco a diez días.

Una vez entregado el expediente, la Comisión se avoca a su estudio y resuelve la reclamación mediante un laudo que oportunamente se dicta. Este laudo arbitral no admite mas re curso o medio de defensa que el juicio de amparo.

En el caso de que se llegue a condenar como responsable a la aseguradora, esta tendrá un plazo de quince días hábiles para cumplir con el laudo y si no efectuase el pago dentro de este período, la Comisión ejecutará su resolución disponiendo de las inversiones de las reservas técnicas de la aseguradora

6.2.4.2 LA VIA JUDICIAL.

Si alguna de las partes no estuviere de acuerdo en designar arbitro a la Comisión, podrá ocurrir desde luego a los tribunales competentes, quienes no darán entrada a demanda alguna si el demandante no demuestra haber agotado el procedimiento administrativo conciliatorio en la citada Comisión.

Todas las acciones que se deriven de un contrato de seguro prescribirán en dos años, contados a partir de la fecha del acontecimiento que les dió origen.

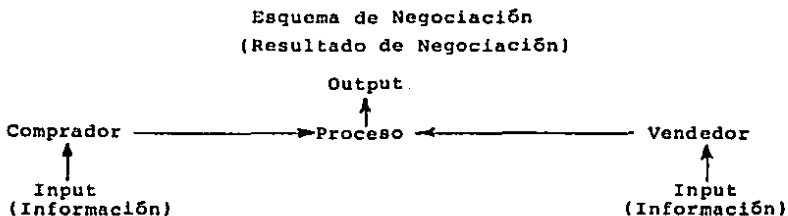
Una vez substanciado el procedimiento en los tribunales competentes, el juez de autos comunica a la Secretaría de Hacienda y Crédito Público la sentencia ejecutoria que se dictó en el juicio y la Secretaría al recibir la notificación requ
#

rirá a la institución aseguradora, si hubiere sido condenada para que compruebe dentro de las 72 horas haber pagado las -- prestaciones a que hubiere sido condenada.

CAPITULO VII

7. LOS CONCEPTOS BASICOS SOBRE NEGOCIACION EN COMERCIO INTERNACIONAL.

Una negociación es un proceso llevado a cabo por dos ó más partes. En comercio exterior una parte se denomina **comprador** o **demandante** y la otra **vendedor** y **oferente**. Ese proceso presenta características más o menos universales de fondo, modificándose solamente aspectos de forma, dependiendo de las características del comprador y vendedor, la naturaleza del producto siendo negociado y de las circunstancias en que se negocia.



Para el análisis es interesante desagregar los componentes del esquema:

7.1. EL PROCESO DE NEGOCIACION.

Toda negociación implica un **proceso** de aproximaciones sucesivas al punto de convergencia de intereses en que concluirá. Ese punto quedará en alguno de los límites mínimos que alguna de las partes puede aceptar o bien en algún punto intermedio, de otra manera la negociación no podrá terminar en una transacción efectiva.

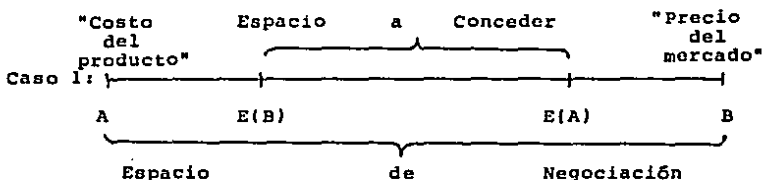
Ese resultado - el punto de convergencia - dependerá del poder y capacidad de negociación de las partes.

Como inicio de negociación es interesante conocer cuál es el límite real y percibido por las partes en cada una de las dimensiones de la negociación, inclusive cuál es la impor

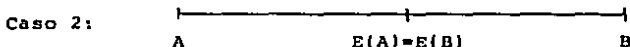
tancia relativa de cada dimensión. También hay que ser objetivos acerca del **valor esperado** de la negociación.

Si los valores esperados por ambas partes difieren sensiblemente, posiblemente la negociación no concluye muy fácilmente en favor de una de las partes.

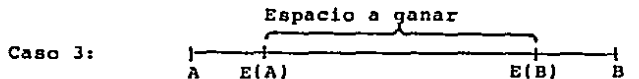
Se pueden presentar los siguientes casos:



Aquí el valor esperado de A o E(A) se encuentra distante del valor esperado de B o E(B) de manera que ambos deberán hacer concesiones para llegar al punto de convergencia. La distancia que separa E(A) de E(B) se llama **espacio de conceder**; cuando mayor es el valor relativo de ese espacio más difícil llegar a un punto de solución. La distancia entre A y B se llama **espacio de negociación** y marca los límites del proceso de negociación. Es muy probable que A comience con una oferta ubicada a la derecha de E(A) y B comience con una contraoferta situada a la izquierda de E(B) y de ahí comienza el regateo que admitirá por aproximaciones sucesivas una posición cercana a E(A) y E(B), después de esos puntos las concesiones mutuas son más difíciles.



Aquí $E(A)=E(B)$ desapareciendo el espacio a conceder la negociación será más fácil que en el Caso No. 1.

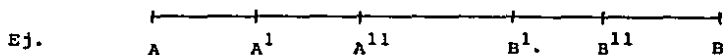


En este caso E(A) y E(B) se encuentran en una posición limitada para las posibilidades reales del punto de convergencia, de manera que la distancia E(A) E(B) es realmente un **espacio a ganar**, pues A podrá mover E(A) fácilmente hacia la derecha y B podrá mover E(B) fácilmente a la izquierda. Si una parte puede conocer el valor esperado del otro, podrá sacar una gran ventaja.

Los límites constituyen puntos extremos reales o percibidos por las partes. Estos límites están representados por los costos de las partes, condiciones y oportunidades del mercado capacidad de producción, etc.

Por razones de insuficiencia de información contable sobre costos o por criterios de costos disímiles, por falta de información de mercados o producción puede haber una diferencia entre lo que sería el límite real de negociación y el límite percibido.

Con relación a los límites se puede presentar:



A = límite real de A

A¹ = límite percibido por el negociador A.

A¹¹ = límite de A percibido por el negociador B.

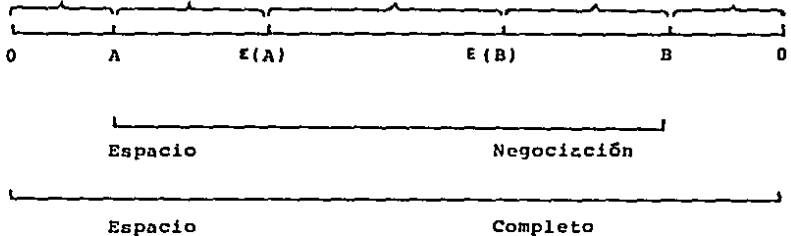
B = límite real de B.

B¹ = límite percibido por el negociador B.

B¹¹ = límite de B percibido por A.

Espacios de Negociación

Espacio No negociable.	Espacio de Negociación Improbable.	Espacio Negociable (a ganar o conceder)	Espacio de Negociación Improbable.	Espacio no negociable.
------------------------	------------------------------------	---	------------------------------------	------------------------



Así tendremos los siguientes conceptos:

- 1.- Las distancias $\overline{0_A A}$ y $\overline{0_B B}$ es el espacio no negociable y representan los puntos del espacio completo que están entre el origen y el límite real. Por consiguiente ningún negociador racional puede aceptar una solución en ese espacio.
- 2.- Las distancias $\overline{A E(A)/E(B)}$ y $\overline{B E(B)/E(A)}$ es el espacio de negociación improbable y representan los puntos del espacio completo entre el límite real y el valor esperado más próximo. Así $A E(A)$ significará que estamos en presencia de un espacio a ganar y difícilmente se negociará a la izquierda de $E(B)$. Lo mejor que puede acontecer para B es que la solución quede en $E(B)$. El mismo análisis equivale para el otro extremo.
- 3.- La distancia $E(B)$ es el espacio a conceder significando que las partes para llegar a una solución tiene que aceptar un punto a la derecha de $E(B)$ y a la izquierda de $E(A)$ o sea tienen que hacer concesiones. En cada extremo la solución quedaría en $E(B)$ ó en $E(A)$ original.
- 4.- La distancia $E(A)$ es el espacio a ganar pues ambas partes

pueden moverse hacia una posición mejor que aquella esperada. También en el caso extremo la solución puede beneficiar completamente a una de las partes. El espacio a ganar y el espacio a conceder puede no existir cuando ---
 $E(A) = E(B)$.

5.- La distancia $O_A O_B$ se denomina espacio completo y corresponde a todos los puntos del eje desde ambos orígenes.

Como se puede observar un elemento vital para una buena negociación consiste en conocer apropiadamente.

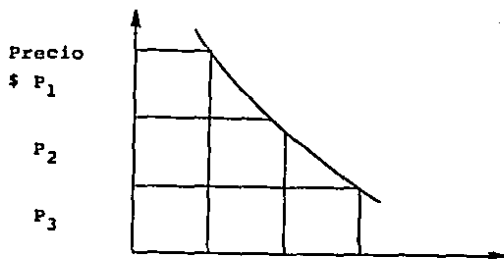
- a) el límite real de adversario.
- b) el límite percibido por el adversario.
- c) nuestro límite real.
- d) valor esperado por el adversario.
- e) valor esperado por nosotros.

Es interesante recalcar que este proceso es un esquema mental con el cual normalmente razona el negociador. A medida que aumenta el valor de la negociación para una de las partes o para ambas, más se justifica recolectar información que le permita al negociador identificar y evaluar los conceptos básicos. Cuando el valor de la negociación disminuye, puede suplantarse la información empírica por aspectos intuitivos del negociador. En este caso no se justificaría en un análisis costo-beneficio pagar por información adicional para eliminar incertidumbre o testar hipótesis intuitivas sobre los aspectos básicos de la negociación.

Con relación a los movimientos sobre el eje del esquema de negociación, es particularmente interesante un análisis sobre el sector denominado **espacio a conceder** que pasa a ser la zona de regateo.

Se puede proponer la existencia de una **función de regateo** que tendría cierta universalidad y que mostraría el comportamiento típico de las partes de un proceso de regateo.

Función de Regateo



Ofertas Secuenciales

Suponiendo que se esté negociando el precio de la posible transacción veremos que las concesiones que se hagan en propuestas sucesivas serán cada vez menores hasta que se aproximen al punto de intersección.

7.2. LAS CARACTERISTICAS DE LOS NEGOCIADORES.

Aquí se podría enumerar las siguientes posibilidades:

- 1.- Negociación del gobierno en órganos multilaterales de comercio. Ej. Gatt, UNCTAD, ALADT, CEE, Etc.
- 2.- Negociación del gobierno en reuniones bilaterales. - Ej. Acuerdos comerciales entre países como los firmados entre Argentina/Chile y Brasil/Perú.
- 3.- Negociación de una misión comercial (generalmente -- mixta) con una entidad de clase privada o pública ó bien con una agencia de gobierno.
- 4.- Negociación gobierno Organismos Sectoriales multilaterales. Ej. Industria Petroquímica en América Latina.
- 5.- Negociación en el seno de organismos privados de clase. Ej. Cámara Brasil-E.E.U.U. de comercio, Consejo Empresarial Brasil-E.E.U.U.

6.- Negociación Bilateral Especial.

- a) Empresa-empresa
- b) Empresa-agencia compra-venta gobierno

En este último caso la empresa puede ser productora-ex--portadora/importadora, agente de compras, agente de ventas, -trading Co., Consorcio de exportación, cooperativa, distribui--dor, empresa industrial, consumidor final, cadena mayorista o minorista.

7.3. LOS ELEMENTOS A NEGOCIAR.

- 1. Precio
- 2. Tiempo de entrega
- 3. Punto de entrega
- 4. Financiamiento ó forma de pago
- 5. Calidad del producto
- 6. Cantidad de operación
- 7. Forma entrega
- 8. Garantías
- 9. Servicio post-venta (reparaciones, partes)
- 10. Apoyo promocional
- 11. Exclusividad mercado ó preferencia
- 12. Uso marca
- 13. Modificación ó adecuación producto
- 14. Compromisos futuros de ventas
- 15. Forma de distribución

7.4 LOS MECANISMOS PARA AUMENTAR LA CAPACIDAD NEGOCIADORA.

- 1.- La habilidad negociadora es un atributo de un indivi--duo o un equipo negociador. Esa habilidad se desa--rolla básicamente con la práctica de ejecutar opera--ciones reales ó bien a través de un proceso formal -de entrenamiento que puede incluir ejercicios prácti--cos en operaciones idealizadas, armchair cases ó ---bien práctica complementaria en operaciones reales. Hay aspectos de personalidad que influyen en la habi--

lidad negociadora por la que se presume que hay personas que tendrían ventajas o desventajas naturales para negociar. En el caso de trabajo de equipo, la habilidad para dividir funciones, para selección de liderazgo, coordinación de miembros y similares son dimensiones importantes de la habilidad negociadora. La dinámica de grupo es aquí un auxiliar importante para el desarrollo de ésta capacidad.

- 2.- El poder de negociación se manifiesta por la capacidad de influenciar y condicionar en cierta medida -- las operaciones y movilidad de la contraparte.

La dimensión tamaño es importante en todo el proceso de influencias. A través de mecanismos de agregación como ALADI, Pacto Andino, MCC, y CARIFTA sería posible mejorar la dimensión negociadora con bloques exteriores y además se abren opciones preferenciales que eliminan dependencia de un par de mercados.

A nivel de países la organización de la oferta, generalmente atomizada, por medio de consorcios de exportación, cooperativas de producción-comercialización, agencias del gobierno que atienden la exportación de productos específicos, etc., se puede reforzar también el poder de negociación.

- 3.- Los niveles de información necesarios para la ejecución eficiente de un proceso de negociación se pueden conseguir a través de un banco de datos sobre comercio exterior, organizado por oficinas del gobierno ó entidades de clase del sector empresarial; sistema de agregados comerciales y agencias bancarias en el exterior; estudios específicos encomendados -- por las empresas exportadoras-importadoras; integración vertical hacia adelante en el caso del vendedor o hacia atrás en el caso del comprador. Este último

punto es sumamente importante, porque también refuerza el poder de negociación. Un acceso directo a las fuentes de oferta y demanda permite un conocimiento mayor sobre la situación básica de la contraparte.

CAPITULO VIII

8. LOS ELEMENTOS ESENCIALES DE LOS CONTRATOS DE COMPRA VENTA-INTERNACIONAL.

Al contrato se le define como un acuerdo de voluntades - de dos o más personas, para crear o transferir derechos y --- obligaciones y pertenece, como una especie, al género de los- convenios cuyo concepto es más amplio ya que son también un - acuerdo o voluntades entre personas, pero lo mismo sirven pa- ra crear o transferir que para modificar o extinguir esos de- rechos y obligaciones.

Existe una diversidad de contratos que aceptan variadas- denominaciones según el objeto que persigan, sin embargo, tan- to por su función jurídica como por su función económica, el- de compra-venta, reñe indiscutiblemente la mayor importancia ya que por su función traslativa de la propiedad constituye - la principal para la forma la adquisición y circulación de -- los bienes.

La legislación civil mexicana determina que el contrato- de compra-venta se perfecciona cuando uno de los contrayentes se obliga a transferir la propiedad de una cosa o de un dere- cho y el otro se obliga a pagar por ellos un precio cierto en dinero, otorgándose a esta el carácter de mercantil, cuando - se efectúe con propósitos de especulación y tráfico comercial.

Como todos los contratos, en la compraventa participan - dos tipos de elementos, esenciales y de validez. Los elemen- tos esenciales son aquellos sin los cuales el contrato no pue- de existir y se forman por el consentimiento, o sea, el acue- rdo de voluntades para transferir, un bien mediante el pago de un precio y por el **objeto** que este caso, es la transmisión de un derecho de propiedades.

Los elementos de validez son la **Capacidad Jurídica** de -- las personas para contratar y la **forma**, o sea los requisitos-

externos que adoptan los actos jurídicos. De tal manera, no existe compraventa si no se reúnen los requisitos esenciales; sin embargo, siendo un contrato consensual, es decir que no requiere de formalidades y se perfecciona por el simple consentimiento, la forma únicamente es exigible para preservar la seguridad jurídica de los contratantes y evitar que los derechos y las obligaciones se desvanezcan en un simple acuerdo verbal.

Para ejemplificar los anteriores, basta señalar que en las compra-ventas internacionales son igualmente existentes y válidos los contratos que se celebran por teléfono, lo que en sí no es sino un acuerdo verbal, como aquellos que se realizan por correspondencia, telegrama, telex o cualesquiera otro medio de comunicación escrita hasta alcanzar una forma más -- acabada en la que el vendedor y comprador firman un documento conocido como contrato escrito.

No obstante, sin descartar las distintas formalidades, en presentación nos referimos únicamente al contrato escrito, siguiendo principalmente al principio de seguridad jurídica y porque para el exportador, si se toman en cuenta las múltiples responsabilidades que derivan de una negociación, siempre será más conveniente contar con un instrumento en el que se precisen y hagan constar los derechos y obligaciones que adquieren vendedor y comprador.

Para mayor claridad es conveniente que el contrato quede dividido en tres capítulos: el preámbulo, en el que se especifica el nombre del contrato, en este caso la compraventa; el nombre de las partes, así como la alusión a la designación -- que en lo sucesivo se les dará como la compradora y la vendedora.

El capítulo segundo denominado declaraciones contendrá, los datos de la constitución legal de la empresa si se trata de personas jurídicas o la mención de que actúan por su pro-

pio derecho cuando intervienen personas físicas; y, la capacidad de las partes para contratar y las actividades comerciales o productivas a las que cada una de ellas se dedica.

Finalmente, el más importante es el apartado relativo a las cláusulas; en el quedarán comprendidos el alcance de las obligaciones y la naturaleza de los derechos de cada uno de los contratantes; por ello, este capítulo con toda claridad y precisión deberá contener las estipulaciones siguientes:

- 1.- La obligación de la vendedora de enajenar y de la -- compradora de adquirir una mercancía determinada en su naturaleza y características.
- 2.- El precio de los productos objeto del contrato, estableciendo una perfecta equivalente entre las unidades monetarias y las unidades de mercancía; precisando en su caso, la moneda extranjera en la que se cotice la operación y el valor global de esta y adecuándolo al término comercial⁽⁵⁹⁾ que se convenga.
- 3.- La posibilidad de renegociar el precio, principalmente en los productos agropecuarios y en aquéllos -- que se encuentran sujetos a las variaciones del mercado internacional.
- 4.- Las condiciones y forma de pago; siendo esta de primordial importancia, se recomienda como el medio más seguro, la **Carta de Crédito Confirmada e Irrevocable**.
- 5.- La entrega y envío de la mercancía, debiendo determinarse la fecha y el lugar en los que se efectuará, -- indicando si se aceptan entregas o embarque parciales.
- 6.- El **Certificado de Calidad** : Este documento puede -- adoptar distintas modalidades: El mecanismo para obtener un Certificado en el que la verificación la --

(59) *Supra*: INCOTERMS.

efectúa un representante de la Compradora, o puede -
convenirse que sea expedido por un laboratorio o In
stitución de verificación previamente reconocido y --
aceptado por los contratantes.

- 7.- El certificado de origen, precisando que la obliga-
ción de obtenerlo de las autoridades competentes, co
rresponde a la vendedora, corriendo su costo y los -
riesgos a cargo de la Compradora.
- 8.- El empaque y embalaje de la mercancía, esto es, si -
se hará en cajas de cartón, madera, sacos a granel,-
o en cualquiera otra forma.
Cuando el producto se envíe en envases de valor, con
viene especificar si estos serán devueltos en cuyo -
caso su costo correrá a cargo del exportador, o bien
el valor de los mismos podrá ser aumentado al precio
de la mercancía.
- 9.- Las posibles causas de rescisión por incumplimiento-
de alguna de las partes a las obligaciones contraí--
das.
- 10.- Las causas de fuerza mayor que puedan dar origen al-
no cumplimiento de la obligación sin que la responsa-
bilidad sea imputable a ninguna de las partes.
- 11.- La determinación de si las partes podrá o no ceder,-
total o parcialmente, los derechos y obligaciones --
derivados de la relación contractual.
- 12.- La designación de la legislación que será aplicable-
para la interpretación y cumplimiento del contrato.
- 13.- La forma en que se resolverán las controversias que-
se originen por el incumplimiento o la interpreta--
ción de los términos del contrato. Para este efecto
se recomienda el procedimiento arbitral por su agili-
#

dad para solucionar otros conflictos, sugiriéndose - designar como Organo Arbitral a la Comisión para la - Protección de Comercio Exterior de México (COMPROMEX) - asimilada al BANCOMEXT de acuerdo con su Ley Orgánica.

- 14.- Finalmente, deben precisarse los domicilios de las - partes y el reconocimiento de la personalidad de los - comparecientes, previa la entrega de los documentos - notariales que acrediten la existencia legal de la - empresa, cuando se trata de personas morales y que - perfectamente podrán quedar agregados al contrato.

CONCLUSIONES

A lo largo del trabajo se han destacado los tópicos que cualquier exportador real o potencial debe conocer con el objeto de entender los diferentes mecanismos que intervienen en la colocación de productos en los mercados internacionales de lo cual desprendemos las siguientes afirmaciones:

- 1) El éxito en la actividad exportadora radica en cuatro factores fundamentales:
 - a) Precio
 - b) Calidad
 - c) Servicio
 - d) Financiamiento.
- 2) Las empresas deben de prepararse para competir en los mercados internacionales.
- 3) El exportador real ó potencial debe de hacer una investigación de mercado que le señale en cual de ellos obtiene mayores beneficios.
- 4) La exportación debe ser una actividad continua para lo cual las empresas deben pensar en la mejor organización administrativa que facilite la adecuada planeación de dicha actividad.
- 5) Es fundamental el seleccionar el mecanismo de pago que garantice mayor seguridad y rapidez.
- 6) El debido conocimiento de los términos internacionales de comercio les evitara incurrir en costos que surjan a consecuencia de la interpretación errónea de los contratos que celebren internacionalmente.
- 7) La selección del transporte y seguro adecuado para el tipo de producto, así como el estudio de sus costos, serán un elemento que permita colocar los productos con toda oportunidad subrayando la seriedad de la empresa.
- 8) No menos importantes es el determinar el tipo de envase y -

embalaje que le de seguridad al producto en su tránsito al exterior donde la empresa debe manejar el correcto marcado con objeto de evitar el extravío de las cajas o incluso retrazos que puedan causar que los productos salgan del mercado por falta de puntualidad en las entregas.

- 9) Las empresas deben de manejar los puntos críticos de las negociaciones internacionales así como responder adecuadamente ante algún cambio que pueda ser sugerido en la negociación. (60)

(60) Es importante que las empresas sepan la estructura de costos en la exportación, de tal manera que en caso de que el cliente le pida alguna variación, responda en forma inmediata, consolidando la imagen de empresa eficiente y responsable.

A N E X O S

ANEXO A

CREDITOS

Y

COBRANZAS INTERNACIONALES

1. CONCEPTOS BASICOS.

En toda transacción de exportación los elementos de créditos financieros están entrelazados en forma inextricable y para tener éxito en el sector de la exportación es indispensable que cada exportador comprenda que estos factores, la co rrelación que existe entre ellos y conozca la forma de eva---luarlos y de relacionarlos con una situación determinada. Desde el punto de vista del banquero, estos términos pueden defi nirse en relación con el comercio de exportación, de la manera siguiente:

Crédito.

"El consentimiento de un vendedor de mercancías en aceptar el pago por el comprador al cabo de un plazo estipulado, después del embarque o de la entrega efectiva de las mercancías".

Financiación.

"La prestación de ayuda financiera, ya sea al vendedor o al comprador, por una fuente externa, tal como un banco, por un período durante el cual las mercancías están en tránsito y -- por cualquier período adicional en que se convenga para hacer frente a circunstancias especiales".

El crédito es inherente, hasta cierto punto, a cada venta de exportación, a menos que el vendedor se halle en la situación afortunada pero poco frecuente de haber recibido el pago antes del embarque. Por consiguiente, la primera cues---tión que invariablemente se le plantea a un exportador, antes de firmar un acuerdo con un comprador extranjero, es la del crédito: ha de decir por qué suma, por cuánto tiempo y de qué manera protegerá sus intereses relativos a sus ventas al exte rior. Para que el exportador pueda tomar una decisión acerta da al respecto es indispensable que esté al corriente de los diferentes métodos de financiación comercial y que conozca el

mecanismo, las modalidades de protección y los consiguientes riesgos. Los métodos de financiación se han ido desarrollando y perfeccionando durante los últimos siglos y en ellos se fundan actualmente casi todas las transacciones de comercio internacional. La elección por el exportador, entre los distintos métodos aplicables depende principalmente de consideraciones relativas al crédito.

Hay cinco métodos principales de financiación que se emplean hoy en día con mayor o menor frecuencia:

- a) Pago al contado, ya sea al confirmarse el pedido o cuando las mercancías están listas para su embarque.
- b) Cuenta corriente.
- c) Embarque en consignación.
- d) Letra de cambio (giro) documentaria.
- e) Carta de crédito documentaria.

1.1. EL PAGO AL CONTADO.

Este procedimiento de pago al contado antes del embarque no merece, en realidad, la pena de ser examinado a fondo puesto que hoy en día son poco frecuentes las operaciones de esta clase. En efecto, sería excepcional el caso de un exportador tan afortunado que pudiera exigir y lograra recibir el pago de estas condiciones en los actuales mercados compradores. La financiación mediante este método está a cargo del comprador o de una fuente externa por cuenta del comprador.

1.2. LA CUENTA CORRIENTE.

La cuenta corriente se limita, en general, a los casos en que existe una relación entre el vendedor y el comprador, cuando el exportador y el importador extranjero han hecho juntos, por mucho tiempo, negocios favorables para ambos y no rigen restricciones de cambio que puedan complicar las operacio

nes. las ventas en cuenta corriente se liquidan, generalmente a base de estados de cuentas periódicos, por carta o cablegrma y por intermedio de un banco.

El exportador se encarga de la financiación y es evidente que debe contar con suficiente capacidad financiera o crédito suficiente para financiar la operación en el extranjero con sus propios recursos. Por lo demás, el procedimiento presenta pocos problemas. No obstante, tiene el inconveniente de que si el comprador no paga, no se cuenta con ninguna letra de cambio que sirva de prueba de la deuda.

1.3 LA CONSIGNACION.

El embarque en consignación tiene mucho en común con la expedición a cuenta corriente. En substancia la consignación consiste en que el exportador conserva la propiedad de la mercancía y conviene en que el pago no se exigirá hasta que ésta haya sido vendida en el país de importación. El método tiene la ventaja de que el producto se coloca efectivamente en el mercado extranjero sin que el exportador pierda su derecho de propiedad, pero también supone un riesgo considerable. Mientras no se venden las mercancías, el consignatario puede devolverlas en cualquier momento, sin ninguna responsabilidad y por cuenta del vendedor. Además, puede resultar difícil asegurarse de que el consignatario cumple fielmente las condiciones del acuerdo de consignación. Puede ocurrir que las mercancías del exportador se acumulen en el extranjero en cantidades excesivas, fuera de su control y sujetas a riesgos políticos, fluctuaciones de cambio y perturbaciones climáticas. - En este procedimiento de financiación tampoco interviene la letra de cambio, lo que va en perjuicio del vendedor en caso de falta de pago. Por lo tanto, los embarques en consignación solamente deberían hacerse cuando el exportador ha previsto en debida forma los riesgos del crédito y de otra clase que la operación supone y debería limitarse sin duda a los países de situación estable y a los casos en que el consignata-

rio ha dado pruebas, por su actuación anterior, de que es un agente seguro y digno de confianza. La financiación en consignación corre enteramente a cargo del exportador.

1.4 LAS LETRAS DOCUMENTARIAS.

Uno de los métodos que se aplican con mayor frecuencia en el comercio de exportación es el de la letra o giro documentarios. En suma, este tipo de transacción consiste en que el exportador, después de haber considerado los riesgos relativos al crédito, consiente en embarcar las mercancías antes del pago, pero no permite que el comprador tome posesión de ellas antes de que se haya asegurado el pago o de que se haya establecido debidamente la obligación de pago contraída por el comprador.

Este sistema exige que el exportador libere una letra de cambio contra el comprador, pagadera a la vista en los casos en que no se haya concedido crédito comercial o pagadera en una fecha fija, determinada en función de los términos del crédito. El exportador entrega entonces la letra a su banco, junto con los documentos que amparan la mercancía; éstos generalmente comprenden las facturas comerciales y de aduanas, la póliza o certificado de seguro marítimo y una serie completa de conocimientos de embarque. Los documentos de seguro y los conocimientos de embarque se extienden generalmente en forma negociable, es decir, a favor del expedidor o a su orden y son endosados por éste en blanco. Estas series de documentos se llaman generalmente **cobranzas**, y se identifican con las letras: D.O.P. (documents on payment), o sea documentos contra-pago cuando han de entregarse al comprador al hacerse efectivo el pago, o bien con las letras: D.O.A. (documents on acceptance), documentos contra aceptación, cuando se han de entregar al comprador al aceptar éste la letra, es decir, al estampar su firma cruzada con lo cual acepta la obligación que la letra representa.

Estas **cobranzas** se presentan al comprador para su pago o

aceptación según corresponda, por medio de un corresponsal -- del banco en el país del comprador. En una letra a la vista el comprador recibe los documentos que le permiten reclamar -- las mercancías en las aduanas, contra el pago de la cantidad debida. Este pago se envía al banco del exportador para que se le acredite en su cuenta. Cuando se emplea una letra a -- plazo fijo, el comprador recibe normalmente los documentos -- al aceptar la letra y ésta se devuelve al banco del exporta-- dor para que la presente al comprador para su cobro en la fecha de vencimiento.

Hay circunstancias en que se ha empleado una letra a plazo fijo y el comprador necesita algún tiempo después de haber realizado efectivamente la importación para vender la mercancía, y en que quizá convenga entonces que el exportador conserve el título de propiedad y el derecho de intervención de las mercancías hasta que se realice el pago definitivo. En tal caso se envían los documentos D.O.P. y se presenta la letra para su aceptación en la forma normal, pero los documentos sólo se entregan contra el pago en la fecha de vencimiento de la letra o antes de esta fecha. Entretanto, se pedirá al banco corresponsal que se ocupe del almacenaje y seguro de las mercancías en caso de que sea necesario.

En la práctica, son muchos los riesgos que se corren y -- que deben considerarse. El primero de ellos es, naturalmente que el comprador, por diversos motivos, se niegue a pagar el embarque o se encuentre en la imposibilidad de hacerlo. En el caso de que no se satisfaga el pago de una letra a la vista o que se rehusa aceptar una letra a plazo fijo, generalmente hay que hacer gastos de almacenaje y de seguro de las mercancías; existe además la posibilidad de devolución ulterior del embarque o de entrega a otro comprador, lo que suele acarrear gastos importantes y una desvalorización de la mercancía. Cuando se entregan los documentos al ser aceptada una letra a plazo fijo cuyo pago no se satisface a su vencimiento --

la situación quizá sea aún peor. El comprador consigue la posesión de las mercancías al firmar su aceptación, pero con esto se establece solamente su obligación de pagar, pero no su capacidad de hacerlo. Al vencer la letra, la falta de pago puede ir acompañada de la desaparición de las mercancías que pueden haber pasado a manos de tercero y el único recurso que le queda al exportador es el de litigar en el extranjero haciendo para ello gastos elevados. Aun en el caso de que el comprador pueda pagar y esté dispuesto a hacerlo, las medidas que eventualmente tomo su propio gobierno sobre restricciones de cambio pueden impedir que se realice el pago.

Antes de aceptar la responsabilidad de un cobro, el banco del exportador exigirá instrucciones precisas respecto de las gestiones iniciales que haya que hacer en el caso de que surja alguna de estas contingencias, y en particular respecto de si debe protestar la letra para preservar el derecho de recurrir a los tribunales, sobre la base exclusiva de la letra, en una fecha ulterior. También conviene tomar nota de que en muchos países los importadores rehusan habitualmente recibirlos documentos antes de que haya llegado el barco que transporta las mercancías. Generalmente conviene que el exportador dé instrucciones a su banco para que sus corresponsales en el extranjero puedan, sin mayores trámites, retener los documentos en caso de necesidad, hasta que haya llegado el barco. En las transacciones a base de letras documentarias, la función del banco reduce a la prestación de un servicio especializado, por conducto de sus propias dependencias y de las de sus corresponsales. No son comitentes en las transacciones y no aceptan responsabilidad alguna como no sea la de negligencia manifiesta, si bien procuran proteger los intereses de su cliente y su mercancía en todas las fases de la transacción.

La financiación de las transacciones mediante letras documentarias puede hacerse de diferentes maneras. Cuando se

exige que el banco entregue la letra contra su pago y que acredite su importe en la cuenta del exportador, solamente una -- vez hecho el pago final, se encarga al exportador mismo de -- los gastos de la financiación. Naturalmente, siempre que su crédito con el banco sea satisfactorio, puede pedir a su banco que negocie la letra antes de enviarla al extranjero. El banco entonces se encarga de financiar de esta manera todos - los gastos pertinentes hasta que se recibe el pago definitivo del extranjero. Los intereses pueden cargarse al cliente al hacerse la liquidación final o en la etapa de las negociaciones. O bien, si el contrato de venta lo permite, los intereses se añaden al valor de la letra de cambio para que se cobren al librado, pero en este caso la letra habrá de contener una cláusula que indique que se libra para el pago de su valor más los intereses estipulados a cierto tipo (porcentaje).

Se sigue un procedimiento similar cuando se ha concedido un plazo de crédito comercial, pero el propio exportador financia entonces los gastos correspondientes al período de expedición y hasta que la letra, debidamente aceptada por el -- comprador, se haya devuelto al banco del país del exportador. En ese caso, el banco del exportador puede descontar la letra aceptada por el plazo hasta su vencimiento; el descuento en - circunstancias normales significa que el factor intereses, du rante el remanente del plazo no vencido de la letra, se calcu la y deduce del valor nominal. Se paga entonces el valor ne to al exportador y el banco cobra por su cuenta el valor nomi nal a su vencimiento. Cuando el contrato de venta lo permite puede cargarse tal descuento al comprador al vencimiento de - la letra; al exportador se le abona el valor nominal al hacer el descuento. No obstante, esta condición debe hacerse constar en la letra mediante una cláusula apropiada al presentarla al comprador para su aceptación. Otra posibilidad consiste en que el exportador entregue sus letras de exportación a su banco en prenda de garantía total o parcial del crédito --

que éste le conceda.

Estos métodos mediante los cuales el exportador obtiene los fondos antes del pago de la letra son básicamente préstamos al cliente y así es como lo consideran los bancos, los cuales, en caso de falta del pago o de no aceptación de las letras negociables o descontadas, exigen del exportador el reembolso de la suma anticipada total. Los bancos también deben considerar el crédito que respalde a cada letra antes de proceder a su negociación o descuento.

1.5 LAS CARTAS DE CREDITO DOCUMENTARIAS.

La última posibilidad que queda para el financiamiento es la de las cartas de crédito comerciales documentarias. El origen de estos instrumentos se remonta a los comienzos de las casas bancarias en la Edad Media, pero la generalización de su empleo en relación con el movimiento internacional de mercancías solamente ha empezado hace un siglo. La carta de crédito es un medio más costoso de financiamiento que los métodos expuestos anteriormente y su generalización a pesar de este inconveniente responde a la seguridad adicional que proporciona al exportador que la emplea. Una carta de crédito 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.

Antes de explicar las principales características de algunas cartas de crédito documentarias y para aclarar una idea que suele interpretarse erróneamente, diremos que si bien las cartas de crédito documentarias representan una real y efectiva

va garantía para el vendedor, esto solo es cierto cuando el beneficiario cumple estricta y literalmente con las condiciones de la carta de crédito documentaria. Por lo anterior e independientemente de que no todas las cartas de crédito ofrecen igual grado de protección al exportador, no conviene descansar totalmente en el hecho de contar con un documento de esta naturaleza, descuidando la investigación de los antecedentes del comprador, particularmente en lo que se refiere a su moralidad.

En efecto, cuando se dice que una firma tiene tan mala reputación que solamente se podría tratar con ella a base de cartas de crédito irrevocables y confirmadas, frecuentemente se olvida que si por alguna razón, que inclusive puede estar fuera del control del exportador (se debe tener presente que éste normalmente no elabora todos los documentos que especifica la carta de crédito), se originan algunas discrepancias entre los términos de la misma y la documentación correspondiente, un comprador poco escrupuloso puede aceptar la mercancía que ya fue embarcada, solo a condición de que se le haga algún ajuste en el precio o se le conceda alguna otra ventaja a la que normalmente no tendría derecho. En estos casos, el exportador se encontraría en situación de tener una mercancía en tránsito o en su punto de destino y por otro lado el riesgo de que su cliente se rehuse a liquidar los documentos por su valor exacto. Así mismo, el beneficiario se encuentra en una situación favorable al recibir el pago de la documentación que ampara mercancías cuya calidad y características son desconocidas por el banco al momento de negociar la carta de crédito, en virtud de que los bancos únicamente manejan documentos y no así mercancías.

Obviamente, la solución adecuada es tratar con firmas de buenos antecedentes y procurar por todos los medios no dar lugar a discrepancias entre los términos de la carta de crédito y los documentos presentados para negociación o pago.

1.5.1 LOS TIPOS DE CARTA DE CREDITO DOCUMENTARIAS.

Los tipos más usados de cartas de crédito documentarias son:

1.5.1.1 LAS CARTAS DE CREDITO IRREVOCABLES CONFIRMADAS.

Las cartas de crédito irrevocables y confirmadas son las que reúnen la máxima garantía para el beneficiario. Estos documentos constituyen el compromiso irrevocable de pago, no solamente del banco extranjero que las emite o establece, (en lo sucesivo designados como **banco emisor** y **corresponsal**) sino también del banco local (en este caso un 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. También es posible que la carta de crédito sea confirmada por otro banco extranjero, generalmente en los Estados Unidos, Inglaterra, Francia, etc. Se supone que en ese caso el banco confirmador refuerza la responsabilidad del banco emisor.

En resumen, con una carta de crédito irrevocable y confirmada por una institución mexicana, el beneficiario tendrá la seguridad de recibir de esta última el valor de la mercancía exportada, siempre y cuando a su vez, haya cumplido con los requisitos que le impone el comprador extranjero a través de la propia carta de crédito.

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. Lo normal es que las comisiones de confirmación y de pago sean por cuenta del comprador, aun que bien pudiera haberse convenido que las pague el exportador. De ser así la carta de crédito lo deberá estipular con toda claridad.

1.5.1.2 LAS CARTAS DE CREDITO IRREVOCABLES NO CONFIRMADAS.

Desde el punto de vista de la protección que tiene el ex

portador, en segundo término se encuentra la carta de crédito irrevocable no confirmada. Este documento constituye el - compromiso irrevocable que asume un banco extranjero (emisor) de pagar el importe especificado en la carta de crédito, al - recibir en sus oficinas los documentos respectivos, siempre y cuando estén extendidos de acuerdo con las condiciones de la misma. Usualmente, esto implica que dicho banco se reserva - el derecho de hacer el pago final y dar por liquidada la operación, solamente hasta después de recibir los documentos correspondientes, comprobando a su satisfacción que éstos están en orden y que los requisitos estipulados también se han cumplido.

Si bien esta clase de cartas de crédito no llevan la garantía o responsabilidad adicional de algún otro banco, si se acostumbra que la institución emisora solicite a un banco local que la notifique, o sea que la transmita al beneficiario. Con esto se evitan dudas por parte del exportador respecto a la autenticidad de un documento proveniente de un banco extranjero que pudiera ser desconocido para él. Como esta notificación se hace sin responsabilidad o compromiso del banco - notificador, el exportador sigue contando únicamente con la - garantía del banco emisor en el extranjero, situación que podría acarrearle problemas, en caso de que tal banco resultara insolvente o de que la institución mexicana notificadora no - aceptara hacerse cargo de su negociación. Estos riesgos se - pueden eliminar, si el exportador solicita a su cliente que - la carta de crédito sea confirmada por alguna institución bancaria mexicana.

Como se observará, en el caso de cartas de crédito irrevocables no confirmadas, usaremos el término negociar y no pagar, puesto que lo que haría el banco notificador sería precisamente negociar o descontar la letra y documentos extendidos al amparo de la carta de crédito, entregando su importe al beneficiario, salvo buen fin. #

La Carta de Crédito puede presentar la modalidad de que su pago se domicilie en las oficinas del banco notificador sin que esto implique confirmación o compromiso de este último.

Por otra parte las cartas de crédito domiciliadas si tienen la característica de que cuando el banco negociador verifica a su satisfacción que los requisitos se han cumplido y los documentos están en orden, releva al beneficiario de responsabilidad posterior, entregándole su importe, no en calidad de negociación, sino de pago final.

Lo que indica que la carta de crédito está domiciliada - en las oficinas del banco local de México, es la estipulación de que las letras que el beneficiario debe extender sean a -- cargo de este último, o una estipulación en este sentido en - el texto del propio crédito.

Normalmente la comisión que importa la negociación es -- por cuenta del exportador, salvo cuando se trate de créditos- domiciliados en cuyo caso son por cuenta del comprador, excepto cuando el crédito especifique lo contrario.

1.5.1.3. LAS CARTAS DE CREDITO REVOCABLES.

Continuando con el punto de vista de protección al exportador, en tercer y último lugar colocamos a la carta de crédito revocable. Como su nombre lo da a entender, este tipo de cartas de crédito ofrece una protección o garantía de pago -- muy relativa, ya que pueda revocarse (cancelarse) o modificar se en cualquier momento, sin previo aviso al beneficiario, -- bastando para ello con que el solicitante pida su revocación- o modificación al banco emisor. Sin embargo, cuando el banco notificador autorizado para negociar haya recibido alguna documentación antes de recibir la orden de revocación, ésta no - surtirá efectos por lo que a dicha documentación se refiere.

Hasta aquí hemos descrito a grandes rasgos los tres ti--

pos de cartas de crédito documentarias que con mayor frecuencia se usan para liquidar embarques de mercancías al exterior, o inclusive dentro de un mismo país. Dentro de los dos primeros grupos (irrevocables o irrevocables y confirmadas), suelen presentarse variantes que en forma muy breve mencionaremos a continuación:

1.5.1.4. LAS CARTAS DE CREDITO IRREVOCABLES TRANSFERIBLES.

Como la palabra transferible lo indica, estas cartas de crédito pueden cederse o transferirse totalmente a una sola firma, o bien parcialmente a varias firmas, en caso de que se permitan embarques parciales.

Estas transferencias deberán hacerse exactamente en los mismos términos y condiciones señalados en la carta de crédito original, pudiendo cambiarse únicamente el valor del crédito, el precio unitario de la mercancía y el período de validez o de embarque, pero sin exceder ni el valor, ni la vigencia original de la carta de crédito. Para efectuar la transferencia, ya sea total o parcial de una carta de crédito, se necesita que ésta mencione claramente la condición de ser transferible. En ese caso, el beneficiario deberá hacerlo mediante comunicación por escrito e invariablemente a través del banco que la haya notificado o establecido. A continuación aparece un ejemplo de Cartas de Crédito Irrevocables y Transferibles.

Forma de llevar a cabo la transferencia de una carta de crédito.

a) Cuando se transfiera la totalidad de una carta de crédito a una sola persona. En este caso, el primer beneficiario únicamente endosa y entrega el original de la carta de crédito al nuevo beneficiario. Al hacer este endoso, deberá obtener de su banco el conocimiento de su firma que compruebe

la autenticidad del endoso, y simultáneamente comunicará por escrito esta transferencia al banco notificador, con objeto de que éste tenga conocimiento de ello.

b) Cuando la transferencia se hace a dos o más personas. En este caso el primer beneficiario deberá devolver el original de la carta de crédito al banco que se la notificó, junto con una carta de instrucciones, en la cual se informen los nombres de las personas a quienes se transferirá, el valor transferido a cada persona, el porcentaje de la mercancía y el precio unitario de la misma, en el caso de que desee hacer algún cambio. Si por otra parte, lo único que cambia es el valor del crédito y el porcentaje correspondiente de mercancía, en su carta indicará al banco que los demás términos y condiciones del crédito comercial no variarán. Como en el caso anterior, esta carta deberá contener conocimiento de firma a satisfacción del banco notificador.

El banco notificador, al recibir la carta de instrucciones y el original de la Carta de Crédito, procederá a elaborar las nuevas Cartas de Crédito a favor de los beneficiarios que se le indiquen (las cuales ya no tendrán la característica de transferibles), procediendo a notificarle al banco emisor las transferencias efectuadas mediante envío de copias de los créditos comerciales transferidos. Con este paso, se logra que el citado corresponsal tome nota de las firmas que irán negociando la Carta de Crédito que originalmente tuvo la característica de ser transferible. Estas transferencias causan una comisión de apertura igual que cuando se establece una Carta de Crédito Documentaria.

1.5.1.5 LAS CARTAS DE CREDITO IRREVOCABLES REVOLVENTES CONDICIONADAS.

Las Cartas de Crédito que contengan la cláusula de revolventes, permiten que durante su vigencia el beneficiario disponga de su valor total en varias ocasiones, ya sea diaria, -

semanal, mensualmente, etc., sin que se cancelen al agotarse su importe la primera vez, como sucede en las Cartas de Crédito normales.

Estas Cartas de Crédito Revolventes pueden tener la modalidad de ser acumulables si es que el solicitante tiene la intención de que se pague el total de las disposiciones periódicas autorizadas, aun cuando estas no ejerzan en su oportunidad; o bien no acumulables, cuando desee que sólo se pague de terminada suma periódicamente sin que se puedan acumular las disposiciones no utilizadas. Por ejemplo, en una Carta de -- Crédito Revolvente y Acumulable por Pesos \$ 100.000.00 con vigencia a 180 días y disponible mensualmente, el beneficiario podría ir acumulando este importe y utilizar en el último mes hasta pesos \$ 600.000.00. En cambio, en una Carta de Crédito Revolvente no Acumulable, en ningún mes podría utilizar más de Pesos \$ 100.000.00, puesto que las sumas del mes anterior no utilizadas, automáticamente quedarían canceladas.

Para aceptar la expedición de una Carta de Crédito revolvente, los bancos precisan determinar el riesgo máximo en que puede incurrir el solicitante, en función del importe y número de veces que se puede utilizar.

1.5.1.6 LAS CARTAS DE CREDITO BACK TO BACK.

Como su nombre lo da a entender (su traducción literal es espalda con espalda), se trata del establecimiento de una Carta de Crédito que una persona o firma solicita, ofreciendo como garantía o respaldo, otra Carta de Crédito abierta a su favor previamente. Usualmente se ofrece al banco que ambas -- Cartas de Crédito sean lo más similares posible en cuanto a -- descripción de la mercancía se refiere, ya que en los demás -- aspectos, tales como importe, vencimiento, expedición de facturas, etc., si habrá diferencia debido a que el beneficiario de la primera carta y a la vez solicitante de la segunda normalmente obtiene un diferencial como utilidad y necesita un mar--

gen de tiempo para que después de que se haya ejercido la segunda Carta de Crédito prepare los documentos adicionales necesarios y pueda cobrar la que originalmente se estableció a su favor. En estos casos, los únicos documentos que generalmente no cambian son los Conocimientos de Embarque.

A diferencia de las Cartas de Crédito Transferibles, las **Back to Back** no representan una garantía efectiva para el banco a quien se le solicita el establecimiento de la segunda -- operación, ya que puede suceder que por causas ajenas a su -- control (retrasos en realizar los embarques) errores, en la -- preparación de los Conocimientos de Embarque u otros documentos, etc.), el beneficiario no pueda obtener la negociación -- de la Carta de Crédito a su favor o por lo tanto no tenga los medios para liquidar la que él solicitó. Esta es una posibilidad muy real, pues con las Cartas de Crédito **Back to Back** se pretende crear solvencia económica en una persona o firma que usualmente no la tiene, buscando con ello que un banco acepte establecer otra Carta de Crédito.

Por dicha razón, generalmente los bancos rehuyen el manejo de Cartas de Crédito **Back to Back**, prefiriendo juzgar la -- apertura de la segunda operación basándose exclusivamente en la solvencia financiera y moral del solicitante.

1.5.2 LAS CLAUSULAS ESPECIALES DE LAS CARTAS DE CREDITO.

1. La Cláusula Roja.

- a) El vendedor extranjero puede solicitar la inclusión -- de la Cláusula Roja.**
- b) Dicha cláusula autoriza al banco corresponsal a conceder anticipos al beneficiario, hasta por el total del crédito, contra recibo.**
- c) Los anticipos se destinarán exclusivamente a la adquisición de los materiales o mercancías específicamente estipulados en la carta de crédito.**

- d) Los recibos establecerán que el exportador habrá de entregar los documentos correspondientes con el embar que de los bienes respectivos, antes de la expiración de la fecha de la carta de crédito.
- e) La cláusula roja aumenta la capacidad financiera del-exportador en relación a la adquisición de materiales necesarios para la producción.

2. La Cláusula de Transferencia Cablegráfica.

El banco que establece originalmente la carta de crédito paga a su corresponsal bancario contra recibo de un cablegra, ma certificado de dicho corresponsal en el que declare que ha recibido del exportador los documentos correspondientes y que los mismos han sido enviados.

1.5.3 LA REVISIÓN DE LA CARTA DE CRÉDITO A FAVOR DEL EXPORTADOR MEXICANO.

Independiente de la naturaleza y modalidad de la Carta de Crédito que el exportador mexicano reciba a su favor y según indicamos al principio de este capítulo sobre Cartas de Crédito Documentarias, conviene hacer todo lo posible por evitar demoras, gastos de cables y gestiones innecesarias que retrasan y encarecen los embarques al exterior. Con éste propósito nos permitimos sugerir que al recibir una Carta de Crédito y con base en los acuerdos celebrados con su cliente, el -exportador revise los siguientes aspectos:

- a) ¿Es irrevocable la Carta de Crédito?
- b) ¿Está confirmada por alguna institución bancaria mexicana a sus satisfacción?
- c) ¿Están completos y escritos correctamente, tanto su nombre o razón social como el de su cliente? Es importante que estos nombres estén literalmente correctos y no incompletos- o con errores de ortografía, que a primera vista parezcan-

no tener importancia, ya que éstos pueden ser considerados como discrepancias.

- d) ¿La cantidad que aparece como valor en el crédito es suficiente para cubrir el embarque?
- e) ¿Existe la posibilidad de facturación y cobro por mayor o menor cantidad de la estipulada en el crédito? Este caso, que es muy frecuente en embarques de mercancías cuyo volúmen no se puede controlar con exactitud, se soluciona agregando las palabras **aproximadamente**, o **alrededor de** o **acerca**, etc., al expresar el importe del crédito, con lo cual el beneficiario podrá facturar y cobrar margen de tolerancia de hasta un 10% de más o de menos sobre el valor del crédito.
- f) Como complemento al anterior inciso (e) ¿existe la posibilidad de embarcar un volúmen mayor o menor de mercancía? De ser así, también procede agregar las palabras **aproximadamente** o **alrededor de** o **acerca** al estipular el volúmen o peso de la mercancía, con lo cual el beneficiario queda autorizado a embarcar con un margen de tolerancia de hasta 10% de más o de menos sobre dicha mercancía.
- g) ¿La descripción de la mercancía es correcta **literalmente**? De no estarlo, procede pedir la modificación, aunque aparentemente no tenga trascendencia alguna, o que se deba a un obvio error tipográfico o de ortografía, etc.
- h) ¿El término de ventas (F.A.S., F.O.B., C&F y C.I.F., etc.) mencionado, es el convenido con el comprador?
- i) ¿Se permite embarcar desde cualquier lugar de México, o sólo desde determinado puerto de salida? En este último caso y si hay posibilidades de que el embarque

se tuviera que efectuar desde otro puerto, conviene - solicitar la modificación respectiva, pidiendo se autoricen embarques desde cualquier puerto mexicano.

- j) ¿El puerto de destino extranjero que aparece en la -- carta de crédito es aquel donde se va a desembarcar - la mercancía?
- k) ¿Las fechas de vencimiento de la carta de crédito y - de límite para embarque en su caso, otorgan suficien- te margen de tiempo para embarcar, preparar los docu- mentos, obtener los visados necesarios y presentar la documentación al banco antes del vencimiento de la -- carta de crédito?
- l) ¿La carta de crédito permite embarques parciales, si- es que se considera que esta facilidad es necesaria? - Hay casos, como cuando se trata de maquinaria con par- tes y/o accesorios, en los que no es factible que el- comprador acepte embarques de esta naturaleza, pues - puede suceder que se le remita sólo una parte que por si sola no tenga valor, al no estar complementada por la restante. Es posible que un exportador embarque - en una sola o en diferentes fechas la totalidad de la mercancía, originándose diversos Conocimientos de Em- barque. Este caso, no se consideraría como **embarques parciales**, siempre y cuando la mercancía se haya em- barcado en el mismo vehículo conductor y en el mismo- viaje. En tales circunstancias se podrán presentar - uno o más juegos de los documentos adicionales, tales como facturas, pólizas de seguro, certificado, etc.
- m) ¿La carta de crédito autoriza pagos parciales? Esto - puede ser necesario cuando se haya convenido que el - exportador cobre anticipos a cuenta de un embarque - (Cláusula Roja). Esto no se relaciona con el inciso - (l'), ya que sólo hecho de permitir embarques parcia- les implica pagos parciales. †

- n) ¿La carta de Crédito permite que la mercancía pueda ser transbordada a otro barco, si es que esto se considera necesario?
- o) Si la Carta de Crédito estipula que el embarque se -- efectúe utilizando las embarcaciones de determinada -- compañía, nacionalidad o bandera, ¿es factible cum-- plir con este requisito? A menudo acontece que las em -- barcaciones de una línea determinada solamente paran -- en puertos mexicanos en fechas muy espaciadas, lo --- cual pudiera estar en conflicto con las fechas de em -- barque y vencimiento.
- p) ¿La Carta de Crédito indica ser transferible, cuando -- así se haya convenido con el comprador?
- q) Si el exportador o el comprador han convenido en que -- se pueden efectuar embarques sobre cubierta (on deck) -- ¿lo estipula la Carta de Crédito? Además, la compañía -- aseguradora que extienda la póliza o certificado de -- seguro (en el caso de ventas sobre la base C.I.F.) -- aceptará cubrir los riesgos inherentes a dichos embar -- ques.
- r) Si el exportador y el comprador fletan un barco, ¿la -- Carta de Crédito acepta Conocimientos de Embarque --- Charter Party?
- s) ¿Se puede contratar el seguro de todos los riesgos es -- pecificados en la Carta de Crédito? Si la carta de -- crédito requiere seguro contra todo riesgo se debe re -- cordar que por regla general cuando las compañías ase -- guradoras expiden pólizas o certificados de seguro -- contra todo riesgo hacen algunas salvedades o excep -- ciones, lo cual no sería aceptado por el banco nego -- ciador. Para mayor protección, se deben cubrir ries -- gos precisos y concretos inherentes tanto a la mercan

cía como a otros aspectos, tales como empaque, embalaje, refrigeración, etc.

- t) Si la carta de crédito indica que es negociable contra letras de cambio a plazo, a cargo del banco negociador o banco emisor y se ha convenido con el comprador que los gastos de financiamiento sean por su cuenta, ¿la Carta de Crédito lo aclara debidamente? Si la carta de crédito es negociable contra letras de cambio a plazo sin hacer ninguna aclaración adicional a este respecto, se entenderá que los gastos de descuento respectivos serán por cuenta del exportador. En este último caso, el exportador puede optar por no de contar la aceptación, reteniéndola para cobrarla a su vencimiento.

Si después de revisar la carta de crédito a su favor en la forma antes sugerida, el exportador encuentra que alguna de sus cláusulas no se ajusta a las condiciones de venta, o si considera que no podrá cumplir con alguna o algunas de ellas, que no pueda obtener determinado documento, etc., inmediatamente deberá dirigirse a su cliente para explicarles las circunstancias y pedirle la modificación, ampliación o prorroga que proceda. Los departamentos especializados en asuntos internacionales de los bancos están a las órdenes del exportador para cualquier consulta que les desee plantear.

1.5.4 LA PREPARACION Y PRESENTACION DE DOCUMENTOS RESPECTIVOS

Tan pronto se tenga la documentación completa y en apropiado orden, el exportador la deberá entregar de inmediato al banco que le hubiere notificado o confirmado la carta de crédito, para evitar que éste rechace su pago o negociación por tratarse de una documentación extemporánea.

El aspecto de documentaciones extemporáneas es uno de los principales puntos en el que frecuentemente existe diver-

gencia de criterio entre los bancos y los beneficiarios de -- las cartas de crédito, en virtud de que la extemporaneidad se presta a la interpretación particular del banco que interviene en la negociación. Sin embargo, con la idea de dar a conocer un criterio más extenso diremos que es usual que algunas instituciones bancarias pidan que la documentación les sea -- presentada con suficiente tiempo para hacerla llegar al banco emisor y que éste a su vez la entregue al comprador antes de la llegada del vehículo transportador a su punto de destino.

De no hacerse así, el comprador podrá incurrir en el pago de demoras, multas, gastos de almacenaje de las mercancías riesgos de descomposición o deterioro en el caso de las mercancías perecederas, etc., además, y lo que es de gran importancia para el exportador, al entregar documentos extemporáneos se presenta la posibilidad de que el comprador tenga justificación para negarse a aceptar los documentos de embarque, apoyándose en el Artículo 41 de Las Prácticas y Usos Uniformes para Créditos Comerciales Documentarios.

El caso anterior tendrá su excepción cuando se traten de embarques aéreos o inclusive embarques marítimos con destino a puertos cercanos a México, en virtud de que siempre la mercancía llegará primero a su punto de destino que los documentos que amparan la misma.

Para tratar de evitar este problema, se sugiere al exportador mexicano que pida a su comprador que al solicitar la -- apertura de la carta de crédito se indique en la misma que se acepten documentos de embarque con fechas atrasadas.

Previamente a la entrega a algún banco local de la documentación correspondiente es conveniente que el propio beneficiario verifique por si mismo y hasta donde le sea posible, -- que los documentos se ajustan estricta y literalmente a los -- requisitos señalados en la Carta de Crédito.

Además de los puntos arriba mencionados en lo relativo a la Revisión de la Carta de Crédito a favor del Exportador que sobre todo se refieren a un examen que se aconseja hacer la recibir al crédito; conviene también verificar los aspectos señalados más adelante.

En vista de las diferentes modalidades que las cartas de crédito pueden asumir, se comprenderá que los aspectos tratados en segundo lugar son exclusivamente aquellos que con mayor frecuencia ocasionan discrepancias. Por lo tanto, al exportador se le aclara con gran énfasis que el cumplir con ellos no garantiza que su documentación esté correcta, sino que deberá hacer una comparación minuciosa entre ésta y todas las estipulaciones particulares del Crédito Documentario respectivo.

1.5.4.1 LAS LETRAS DE CAMBIO.

- a) Su importe no debe exceder del monto de la carta de crédito ni del valor de la factura, cuando ésta represente el valor de la mercancía más gastos como por ejemplo cuando se vende C.&F. o C.I.F.
- b) Debe estar girada por el beneficiario del Crédito, a cargo del banco señalado para tal efecto y endosada al banco negociador.
- c) La letra deberá precisar si es pagadera a la vista de terminada o a determinados días vista, los que normalmente se cuentan con base en la fecha de embarque, de la factura o de la fecha de negociación, según se estipule en el crédito.

1.5.4.2 LAS FACTURAS COMERCIALES.

- a) La mercancía deberá coincidir literalmente en descripción y volumen o cantidad, exactamente de conformidad con lo que estipula en Crédito Documentario. El men-

cionar otras mercancías no estipuladas en el Crédito Documentario o aún una mayor cantidad de volúmen de las que estipule, se considerará discrepancia, aún -- cuando cobre su importe. Esto se debe a la posibilidad de que el comprador tenga dificultades al introducir a su país mercancía que no concuerde precisamente con el permiso de importación, o simplemente que se pueda valer de ello para no aceptar la documentación. También puede suceder que el comprador se viera obligado a efectuar desembolsos por fletes, seguro, manobras, etc., por mercancías que no haya contratado.

- b) Las facturas deberán estar extendidas a favor del solicitante (comprador) del Crédito Documentario, salvo que expresamente se especificara lo contrario. Sea cual fuere el caso, las facturas deberán mostrar literalmente correctos el nombre y dirección de la firma a cuyo favor se extienden, así como el nombre y dirección del vendedor.
- c) Las facturas no pueden incluir gastos especiales, tales como cables, manejo, comisiones, almacenaje, etc., salvo que expresamente lo autorice la Carta de Crédito.
- d) Salvo que el crédito documentario expresamente lo permita, como en el caso de un crédito transferible, solamente se aceptarán facturas extendidas por el beneficiario, quien debe firmarlas debidamente.
- e) Las facturas deberán mostrar los precios de cotización, según lo indique el crédito documentario, usando los términos F.O.B., C.&F. C.I.F., etc., así como el punto de embarque o de desembarque a que dichos términos se refieren. Asimismo, deberán mencionar las marcas y número de bultos respectivos.

1.5.4.3 LOS CONOCIMIENTOS DE EMBARQUE.

- a) Los Conocimientos de Embarque, que son la constancia o comprobante de que el porteador ha recibido la mercancía para su transporte al punto de destino, deberán ser del tipo estipulado por la Carta de Crédito - (marítimo, aéreo, terrestre, etc.) y mostrar la consignación y notificación correspondiente, según lo especifique la misma. Los términos **talones, recibos -- postales guías y carta de deporte**, son sinónimos para este efecto de los Conocimientos de Embarque.

- b) El beneficiario deberá cuidar que los Conocimientos que presente sean **limpios**, o sea que no contengan ninguna cláusula que directa o indirectamente indique deficiencia en el empaque o en el estado en que fue recibida la mercancía al momento de mostrar alteraciones, enmendaduras, raspaduras, etc., salvo que hayan sido efectuadas por el propio agente porteador o capitán del barco, quien en ese caso deberá firmarlas como certificación de su autenticidad.

- c) Cuando la Carta de Crédito estipule Conocimientos de Embarque que muestren mercancía a bordo, deberá cerciorarse de que la cláusula **On Board o Mercancía a Bordo** u otra equivalente, aparezca en los Conocimientos y que éstos mencionen claramente la fecha y el puerto de embarque, así como que su encuentren debidamente firmados por el agente porteador o el capitán del barco. La expresión **sobre cubierta (on deck)** y otra equivalente, constituye discrepancia. Por supuesto que esta consideración no surte efecto si el crédito-documentario expresamente permite embarques **sobre cubierta** o contiene otra autorización similar.

- d) La descripción de la mercancía en los conocimientos de embarque podrán ser en términos generales aceptándose que no aparezca en forma tan detallada como en

las facturas comerciales. Por supuesto que se entiende que ambos documentos debe referirse esencialmente al mismo producto.

Al igual que las facturas, los conocimientos no deben amparar otras mercancías, salvo que el crédito expresamente lo permita. En este particular todo lo indicado en el inciso (b) referente a facturas comerciales se aplica a conocimientos de embarque.

- e) El beneficiario deberá presentar el juego completo de conocimientos, consistente en los varios originales - que los mismos señalen. Sin embargo, hay casos en -- que el crédito acepta que se entreguen solamente determinados ejemplares, inclusive copias no negocia-- bles.
- f) Los conocimientos deben señalar al beneficiario del - crédito como embarcador de la mercancía, salvo que ex presamente se permita que sea una firma distinta.
- g) Los conocimientos deben mostrar claramente el importe del flete respectivo y si éste ya ha sido pagado o si es por cobrar, lo cual naturalmente debe estar en con sonancia con lo estipulado por el crédito documenta-- rio.
- h) Según se indicó en el primer párrafo del presente capítulo, los conocimientos de embarque que mostren fecha atrasada a tal grado que puedan considerarse ex-- temporáneos serán motivo de discrepancia. En los casos en que el crédito documentario así lo estipule, - los conocimientos deberán mostrar una fecha de embarque no posterior a la que hubiere señalado el crédito como plazo máximo para efectuar el embarque. Tampoco se aceptarán conocimientos fechados con anterioridad al establecimiento del Crédito Documentario, salvo --

que el mismo lo permita.

- i) Los conocimientos de embarque marítimo deberán estar expedidos por compañías navieras, no siendo aceptables los charter party bill of lading (barco fletado especialmente para determinado embarque), salvo que el crédito documentario lo permita.

1.5.4.4 LA PÓLIZA O CERTIFICADO DE SEGURO.

- a) La póliza o certificado deberá estar extendido en la misma moneda que el crédito comercial y tener fecha de expedición que no sea posterior a la fecha del conocimiento de embarque.
- b) Los datos de la póliza o certificado de seguro también deben coincidir con los de la factura y conocimientos de embarque, así como cubrir exactamente los riesgos estipulados en el crédito documentario.
- c) Como beneficiarios de la póliza o certificado de seguro deberán aparecer el importador, el banco emisor, o quien expresamente indique el crédito documentario.

1.5.4.5 OTROS DOCUMENTOS.

Los otros documentos que pida el crédito documentario, - tales como: Certificados de Origen, Calidad, Análisis, Peso, - Lista de Empaque, etc., deberán coincidir en sus datos entre sí y con los documentos de embarque, debiendo estar expedidos por quien indique la carta de crédito, o por quien sea, si no se hace mención expresa de ello.

1.5.5 EL TRAMITE DE DOCUMENTOS CON DISCREPANCIA.

Si a pesar de haberse tomado las debidas precauciones, - el propio exportador o el banco negociador encuentran discrepancias entre la documentación y la carta de crédito, el primer paso será hacer todo lo posible por corregir los documentos que están en falta. Cuando materialmente no sea posible

lograrlo oportunamente, el exportador puede optar por alguno de los siguientes tres caminos para obtener el pago.

a) Pedir al banco negociador o pagador que comunique por la vía más adecuada (cable, teléfono, telex, carta, etc.) al banco emisor extranjero, las discrepancias que presentan los documentos solicitando su autorización para entregar el valor de los documentos. Como el banco emisor a su vez tendrá que obtener la autorización del solicitante del crédito (comprador) y contestar al banco local, estas gestiones normalmente tardan varios días.

b) Extenderle una carta de garantía al banco pagador o negociador, solicitando le entregue el importe bajo su responsabilidad, comprometiéndose a su devolución en caso de que el importador extranjero no acepte los documentos con las discrepancias que presentan. Esta garantía está sujeta a la aprobación del banco pagador o negociador, que estaría en función de la solvencia económica y moral del exportado y tal como si se tratara de una operación de crédito normal. Además, esta garantía, una vez constituida no podrá cancelarse sino hasta que la institución local reciba la conformidad del banco emisor.

c) Autorizar al banco local a enviar los documentos al banco extranjero en calidad de cobranza. En este caso, las discrepancias que presentan los documentos están sujetas a la revisión y aprobación por parte del banco emisor y del propio comprador. El pago se le hará al exportador solamente hasta que el banco local reciba la liquidación de dicha cobranza.

De estas tres alternativas, posiblemente la primera sea más conveniente para el exportador. Si bien la contestación puede demorar unos días, al obtenerse la conformidad el pago se hace en firme y ya sin responsabilidad para el exportador. Este sistema tiene especial aplicación en el caso de pocas --

discrepancias, o cuando éstas aparentemente no son de trascendencia.

La expedición de una carta de garantía, a su vez, tiene la ventaja para el exportador de que al ser aceptada por el banco negociador, recibirá el pago de inmediato. No hay que olvidar, sin embargo, que este sistema tiene el inconveniente de que la garantía afectará las líneas o facilidades de crédito que el exportador tenga con la institución negociadora y que el gestionar que el banco emisor autorice su cancelación requiere algún tiempo.

A N E X O B

S E R V I C I O S

A L

C O M E R C I O E X T E R I O R

SERVICIOS AL EXPORTADOR

1. DEVOLUCION DE IMPUESTOS DE IMPORTACION A EXPORTADORES.

1.1. ESPECIFICACION DEL SERVICIO.

Las empresas que incorporen a mercancías destinadas al - mercado externo, materias y otros insumos importados de manera definitiva, podrán obtener la devolución de los impuestos de importación pagados por dichas importaciones.

Este beneficio puede ser aprovechado tanto por los exportadores directos, como por los exportadores indirectos entendiéndose como tales a los proveedores del exportador final, de la industria maquiladora o de las Empresas de Comercio Exterior, registradas ante SECOFI.

La empresa obtiene la devolución, a valor actualizado, - del impuesto general de importación (arancel) y sus adicionales (actualmente el 5% para el fomento de las exportaciones), que la empresa pagó por la importación de materias primas, -- partes y componentes, empaques y envases, combustibles, lubricantes y otros materiales incorporados físicamente a las mercancías de exportación.

La devolución se debe gestionar, para el exportador fi-- nal, dentro de 60 días hábiles posteriores a la fecha de la - exportación; para el exportador indirecto dicho plazo cuenta-- a partir de la entrega o facturación de la mercancía al expo-- rtador final. Se pueden solicitar devoluciones que correspon-- dan a las importaciones realizadas hasta un año antes de la - presentación de la solicitud.

La devolución se efectúa mediante cheque que expide la - Tesorería de la Federación por un valor en pesos equivalente-- a la misma cantidad de dólares que se pagó por impuestos cuan-- do se hizo la importación de los insumos.

1.2. TRAMITE DE LA SOLICITUD.

Se presenta la solicitud a través del Formato Oficial en

el Departamento de Devolución de Impuestos, y previo dictamen del mismo, se entrega al interesado copia de la resolución correspondiente en un plazo de 10 días hábiles. El original de la resolución se envía a la Dirección General de Promoción -- Fiscal de la Secretaría de Hacienda y Crédito Público, para la expedición del cheque correspondiente.

1.3. DISPOSICION APLICABLE.

Decreto que establece la devolución de impuestos de importación a los exportadores y el diverso que lo reforma y -- adiciona, publicados en el Diario Oficial el 24 de abril de 1985 y el 29 de julio de 1987.

2. PROGRAMAS DE IMPORTACION TEMPORAL PARA EXPORTACION (PITEI)

2.1. ESPECIFICACION DEL SERVICIO.

Este mecanismo permite a productores de bienes destinados a la exportación seleccionar la integración más eficiente a facilitarle la importación temporal de insumos, maquinaria y equipo, con ventajas en las garantías del interés fiscal, -- mermas y desperdicios, permanencia de los bienes importados, -- principalmente.

Para acogerse a este Programa, las empresas deberán efectuar ventas anuales al exterior por valor superior a un millón de dólares o al 10% de su facturación, en el caso de que sólo importen insumos, envases y combustibles deberán representar el 30% como mínimo de sus ventas totales.

El programa puede ser aprobado por línea de producción, planta o por el total de las operaciones de la empresa con -- vigencia de 3 años prorrogables y no se requerirá de permisos previos ni de autorizaciones administrativas específicas, de ninguna clase, salvo que las mercancías estén sujetas a requisitos de seguridad nacional o sanitarias.

2.2. TRAMITE DE LA SOLICITUD.

Se presenta la solicitud mediante el formato 320-105 de

bidamente requisitado en el Departamento de Programas de Importación Temporal. Las Direcciones Generales de Aduanas y la de Servicios al Comercio Exterior analizan y aprueban el Programa mediante oficio que suscriben mancomunadamente. El Departamento de Programas de Importación Temporal entrega al interesado el oficio y anexos correspondientes.

2.3. DISPOSICION APLICABLE.

Decreto que establece programas de importación temporal para producir artículos de exportación y el diverso que lo reforma y adiciona, publicados en el Diario Oficial el 9 de mayo de 1985 y el 19 de septiembre de 1986.

3. CERTIFICADOS DE ORIGEN PARA PRODUCTOS CON PREFERENCIAS --- ARANCELARIAS O CONCESIONES COMERCIALES.

3.2. ESPECIFICACION DEL SERVICIO.

Los certificados constituyen un documento que avala o certifica que la mercancía a exportar fue elaborada en México y sirve para aprovechar la eliminación o reducción de impuestos contemplados en el Sistema Generalizado de Preferencias (SGP) que otorgan los países desarrollados, así como para gozar de las concesiones arancelarias de la Asociación Latinoamericana de Integración (ALADI) y las negociaciones comerciales establecidas entre países en desarrollo.

Para las exportaciones a E.U.A., ya no se requiere de la certificación de esta Secretaría, por lo que es el propio exportador quien suscribe el certificado correspondiente.

3.2. TRAMITE DE LA SOLICITUD.

Los formatos de certificados y de su anexo estadístico, se proporcionan en el Departamento de Atención al Público. -- Previamente, el exportador debe contar con un cuestionario -- aprobado en el que se determina el criterio de origen aplicable. Dicho Departamento recibe la solicitud entregando una contraseña y con la presentación de esta entrega el certificado a más tardar al día siguiente.

4. EXPORTACION DE TECNOLOGIA Y SERVICIOS DE INGENIERIA Y CONSTRUCCION.

A los exportadores de tecnología y servicios se les otorga la devolución de los impuestos indirectos. El valor que ampara el documento de devolución de impuestos se aplica exclusivamente para el pago de impuestos federales no afectos a un fin específico.

Los trámites se realizan en el Departamento de Exportación de Tecnología y Servicios.

5. PERMISOS DE EXPORTACION.

5.1 ESPECIFICACION DEL SERVICIO.

Son pocos los productos que están sujetos a permiso previo de exportación -sólo 204 fracciones arancelarias- requisito que se establece con base en razones estrictamente justificadas. En apoyo al sector exportador, para cada caso están previstos la forma, criterios y condiciones en que se otorgan los permisos de exportación dentro de un proceso simplificado incluso se ha facultado a distintas entidades vinculadas con la regulación o comercialización de productos para expedir directamente las autorizaciones de exportación con cargo a permisos globales expedidos por la Dirección General de Servicios al Comercio Exterior.

5.2. TRAMITE DE LA SOLICITUD.

Para los permisos que expide directamente esta Dependencia a las personas físicas o morales, las solicitudes se presentan en el Departamento de Atención al Público, a través de la Forma No. 320-006, entregándose al interesado copia foliada si la solicitud está debidamente integrada y en caso contrario se le indican los motivos de rechazo. El interesado recoge su permiso de exportación contra la presentación de la copia foliada de su solicitud. El trámite y la expedición del permiso están exentos de pago de derechos.

5.3. DISPOSICIONES APLICABLES.

Reglamento sobre Permisos de Importación o Exportación

de Mercancías sujetas a Restricciones. (Diario Oficial del 14 de septiembre de 1977).

- Circular No. 5 en Materia de Permisos de Importación y Exportación. (Diario Oficial del 31 de enero de 1985).
- Ley Reglamentaria del Artículo 131 de la Constitución Política de los Estados Unidos Mexicanos en Materia de Comercio Exterior. (Diario Oficial de 13 de enero de 1986).
- Decreto que establece el procedimiento para la expedición de permisos de exportación. (Diario Oficial de 7 de julio de 1986).

6. APOYOS A EMPRESAS DE COMERCIO EXTERIOR.

A las empresas de Comercio Exterior definidas como unidades especializadas en la comercialización internacional, con capacidad económica que les permita desarrollar la exportación de productos nacionales, se les respalda con medidas aceptadas en la práctica del comercio internacional. Para obtener los apoyos previstos se precisa que cuenten con el registro previo, debiendo presentar para el efecto la solicitud correspondiente acompañada de un programa anual de actividades, conforme al Decreto que establece el Régimen de las Empresas de Comercio Exterior, publicado en el Diario Oficial el 14 de noviembre de 1986.

Este trámite se realiza en el Departamento de Empresas de Comercio Exterior.

7. OPERACIONES DE INTERCAMBIO COMPENSADO Y DE TRUEQUE.

Se autoriza esta clase de transacciones comerciales con el propósito de apoyar la exportación de productos considerados como de difícil colocación o para aquellos en los que nuestro país cuenta con oferta excedente, aprovechando los --

nexos en el exterior desarrollados por los importadores.

Las solicitudes deben presentarse en el Departamento de Programas de Concertación.

8. CONSTANCIA DE EMPRESAS ALTAMENTE EXPORTADORAS (ALTEX).

Este servicio consiste en otorgar la Constancia como empresa altamente exportadora a los productores de bienes manufacturados que hayan obtenido o estén en posibilidad de obtener los siguientes resultados: un saldo favorable en su balanza comercial; exportaciones directas por valor mínimo anual de tres millones de dólares o un millón de dólares cuando éste represente como mínimo un 40% de sus ventas totales. Los exportadores indirectos también podrán recibir el mismo tratamiento, siempre y cuando sus ventas anuales de mercancías incorporadas a productos de exportación o exportados por terceros representen un valor mínimo equivalente al 50% de sus ventas totales.

Las empresas que obtengan la Constancia tendrán un tratamiento preferencial en sus trámites administrativos por parte de las dependencias y entidades del Sector Público. Para la atención de estas empresas se han habilitado en esta Dirección General de Promotores sectoriales que tienen como función apoyar y dar agilidad a los trámites y operaciones de comercio de las empresas **ALTEX**.

Las solicitudes de registro como empresa **ALTEX** deberán presentarse en el Departamento de Programas de Concertación.

SERVICIOS AL IMPORTADOR.

9. PERMISOS DE IMPORTACION DEFINITIVA DE MERCANCIA.

9.1. ESPECIFICACION DEL SERVICIO.

Mediante el procedimiento ágil y transparente se resuelven las solicitudes de permisos de importación de productos restringidos. Se aclara que sólo menos del 4% de las 8,429 fracciones arancelarias de la Tarifa del Impuesto General de la importación están sujetas al requisito de permiso previo.

Las solicitudes se analizan considerando la situación de la producción nacional y el abasto oportuno y eficiente de -- bienes de consumo y de producción, así como los convenios comerciales firmados por México en el marco de la ALADI o con -- otros países.

No puede concentrarse ninguna adquisición en el extranjero si no se cuenta previamente con el permiso de importación. También se resuelven en forma racional y expedita las solicitudes de prórroga o de modificaciones de los permisos, mismas-- que deberán presentarse antes del vencimiento del permiso reg pectivo.

Se tiene a disposición de cualquier peticionario la in-- formación de cada importación autorizada, con datos referen-- tes a nombre del importador, volumen y valor autorizado y la-- fracción arancelaria correspondiente.

9.2.1 TRAMITE DE LA SOLICITUD.

Se presenta la solicitud en el Departamento de atención -- al Público, a través de la Forma No. 320-006 junto con el cup-- pón de pago por derecho de trámite; se entrega al interesado -- copia foliada si la solicitud está debidamente integrada y en-- caso contrario se le indica los motivos de rechazo; se resuel-- ve la petición con base en el Manual de Criterios de Dictamen; y el interesado recoge el permiso contra la presentación de la copia foliada de la solicitud y la entrega del Volante de Co-- bro por derecho de expedición del permiso en caso de resolu--- ción favorable.

9.3. DISPOSICIONES APLICABLES.

- Reglamento sobre Permisos de Importación o Exportación de Mercancías Sujetas a Restricciones. (Diario Oficial-- de 14 de septiembre de 1977).
- Normas generales relativas a la vigencia de los permisos de importación. (Diario Oficial de 17 de julio de-- 1984).

- Ley Federal de Derechos (Diario Oficial de 31 de diciembre de 1984).
- Circular No. 5 en Materia de Permisos de Importación y Exportación. (Diario Oficial de 31 de enero de 1985).
- Circular No. 6 en materia de permisos de importación. - Recurso administrativo de reconsideración. (Diario oficial de 25 de abril de 1985).
- Ley reglamentaria del Artículo 131 de la Constitución Política de los Estados Unidos Mexicanos en Materia de Comercio Exterior. (Diario Oficial de 13 de enero de 1986).
- Acuerdo relacionado con el trámite y resolución de solicitudes de permisos de importación de productos agropecuarios. (Diario Oficial de 27 de junio de 1986).

10. PERMISO DE IMPORTACION TEMPORAL.

10.1. ESPECIFICACION DEL SERVICIO.

Sólo se requiere de permiso previo de importación temporal de insumos destinados a un proceso de elaboración o transformación, para su posterior exportación, así como en la internación de bienes para ser reparados en el país y, hecho esto, retornarlos al extranjero, cuando se canalicen únicamente a través de las siguientes fracciones arancelarias de la Tarifa del Impuesto General de Importación:

18.01.A.001	18.02.A.001	18.03.A.001
18.04.A.001	18.05.A.001	29.10.A.005
29.39.A.999		

Cuando las mercancías se retornan al extranjero en el mismo estado en que se importaron temporalmente, se requerirá del permiso previo únicamente en los siguientes casos:

- a) Aparatos y demás efectos necesarios para las exploraciones mineras y de campo, reconocimiento y medición.

de terrenos, trabajos agrícolas, trazo y construcción de vías de comunicación y trabajos de investigación científica.

- b) Maquinaria, equipo y vehículos para explotación lucrativa, excepto los vehículos regulados por la Ley de Registro Federal de Vehículos y su Reglamento.

10.2. TRAMITE DE LA SOLICITUD.

Es al mismo trámite del numeral 9.

10.3. DISPOSICION APLICABLE.

Acuerdo que exime del requisito de permiso previo, la importación temporal de mercancías con las excepciones que se indican, publicado en el Diario Oficial de 30 de Octubre de 1987.

11. AUTORIZACION A ENTIDADES PUBLICAS PARA ADQUIRIR BIENES EXTRANJEROS.

11.1 ESPECIFICACION DEL SERVICIO.

La autorización se debe gestionar antes de concertar la compra del producto o de la convocatoria de licitación.

11.2 TRAMITE DE LA SOLICITUD.

Para compras en el país la solicitud se presenta en el Departamento de Atención al Público a través de la Forma No. 320-082 anexando, entre otros documentos, resumen de cotizaciones de los proveedores.

Cuando se trata de importación directa, la solicitud se presenta en la Forma No. 320-081, anexando convocatoria y acta de fallo cuando por el valor de la importación requiera de licitación pública; así también cuadro comparativo de la evaluación técnico-económica de los productos extranjeros y de los fabricados en el país, así como el acta del comité de compras en la cual se autoriza la adquisición.

Para el caso de la adquisición del bien bajo la modalidad de compra en el país, se utilizará la Forma No. 320-082 -

añadiendo adicionalmente a la documentación prevista en el caso anterior, una justificación económica de las ventajas de adquirirlo en el país respecto a la posibilidad de importarlo directamente del país de origen.

El Departamento de Atención al público revisa la solicitud y entrega al interesado copia como acuse de recibo, y dentro de un plazo de 10 días, contra la presentación de dicha copia se entrega la autorización correspondiente.

11.3. DISPOSICIONES APLICABLES.

Ley de Adquisiciones, Arrendamientos, y Prestación de Servicios relacionados con Bienes Muebles, publicada en el Diario Oficial de 8 de febrero de 1985.

Acuerdo que fija el procedimiento para obtener la autorización previa para la adquisición de bienes de procedencia extranjera y Circulares en Materia de Adquisiciones del Sector Públicos en el Diario Oficial de 20 de enero, y 18 de julio de 1986 y 24 de agosto de 1987.

SERVICIOS EN MATERIA DE CONTROL DE CAMBIOS

12. AUTORIZACION DE GASTOS DIRECTOS ASOCIADOS A LA IMPORTACION Y EXPORTACION.

12.1. ESPECIFICACION DEL SERVICIO.

Los gastos asociados a operaciones de comercio exterior se tramitan ordinariamente ante las instituciones de crédito. Por ello la Secretaría proporciona este servicio sólo en los siguientes supuestos:

a) Cuando el monto de los gastos directos asociados a la importación rebasa el 6% del valor LAB de las mercancías si provienen de Norteamérica o del 8% cuando provienen de otras regiones; y en el caso de exportación si se rebasa el 12 y 15% respectivamente, salvo lo que se indica a continuación.

b) Cuando el monto de los gastos exceda el importe que resulte de aplicar el valor LAB de la mercancía el --

doble del porcentaje correspondiente señalado en el inciso anterior y además que el gasto a deducir supere el monto de la autorización ordinaria que concede la institución de crédito en más de 2,000.00 dólares-E.E.U.U.A.

- c) Cuando los gastos por concepto de fletes excedan los porcentajes establecidos para los productos incluidos en las listas 1.1 1.2 y 1.3 de la Resolución de Carácter General de Materia de Control de Cambios No. - 19.

La autorización que se emita por parte de la Secretaría, permitirá al exportador deducir de sus Compromisos de Venta de Divisas (CVD's) los gastos inherentes a la operación que excedan a dichos porcentajes o adquirir divisas al tipo de cambio controlado en la institución de crédito correspondiente, para el mismo fin.

En el caso de los importadores, la autorización les permitirá adquirir divisas al tipo de cambio controlado para cubrir los gastos inherentes a la operación.

12.2. TRAMITE DE LA SOLICITUD.

La solicitud se presenta en el Departamento de Gastos -- Asociados a través de la Forma No. 320-099 o 320-100, según se requiera autorización por cada operación individual o por un programa anual de gastos efectuados en el extranjero, anejando la documentación comprobatoria correspondiente.

12.3 DISPOSICIONES APLICABLES.

Decreto de Control de Cambios publicado en el Diario Oficial de 13 de diciembre de 1982.

Disposiciones complementarias de Control de Cambios, publicadas en el Diario Oficial de 11 de mayo de 1987 y Resoluciones del Banco de México, publicadas en el Diario Oficial de la misma fecha.

Resolución de Carácter General en Materia de Control de Cambios No. 19 publicada en el Diario Oficial de 28 de agosto de 1987.

13. AUTORIZACION DE GASTOS INDIRECTOS ASOCIADOS A LA EXPORTACION.

13.1 ESPECIFICACION DEL SERVICIO.

La autorización cubre el programa anual de gastos que se eroguen por la promoción y defensa de ventas de productos mexicanos en el extranjero, tales como: publicidad, participación en ferias y exhibiciones, viajes de promoción, operación de oficinas y bodegas participación en licitaciones internacionales, gastos derivados de procedimientos jurídicos y honorarios por asesoría de expertos o consultores.

Con la autorización emitida se pueden deducir dichos gastos de los CVD's o bien cubrirlos con divisas al tipo de cambio controlado.

13.2. TRAMITE DE LA SOLICITUD.

La solicitud se presenta en el Departamento de Gastos -- Asociados a través de la Forma 320-098.

13.3. DISPOSICION APLICABLE.

Son las mismas disposiciones del numeral 12.

14. AMPLIACION DE PLAZOS DE CVD'S Y CUDD'S.

14.1 ESPECIFICACION DEL SERVICIO.

Consiste en la autorización que se otorga a los exportadores para dar cumplimiento al compromiso de vender a una institución de crédito del país las divisas generadas por sus exportaciones, dentro de un plazo mayor al ordinario de 90 días establecido para tal efecto, cuando existan razones plenamente justificadas.

Asimismo, se concede la autorización a los importadores para demostrar dentro de un plazo mayor al ordinario de 180 días, que las divisas adquiridas al amparo del CUDD se aplica

rán a la importación de mercancías, cuando existan razones -- plenamente justificadas.

14.2. **TRAMITE DE LA SOLICITUD.**

La solicitud se presenta en formato especial que proporciona el Departamento de Autorización de plazos y a la solicitud se le anexa escrito que justifique el motivo por el cual no se ha podido cumplir con el CVD o el CUDD y demás documentación comprobatoria. Este Departamento entrega al interesado copia de la solicitud como acuse de recibo.

El Departamento de Autorización de Plazos emite dictamen definitivo y entrega al interesado el oficio de resolución in dicando el tiempo autorizado.

14.3 **DISPOSICION APLICABLE.**

Son las mismas disposiciones del numeral 12.

15. **AUTORIZACION DE PLAZO EXTRAORDINARIO A CVD'S POR OPERACIONES ESPECIALES DE EXPORTACION.**

15.1. **ESPECIFICACION DEL SERVICIO.**

Se otorgan autorizaciones de un plazo extraordinario del Compromiso de Venta de Divisas referido a exportaciones a consignación o para manter inventarios en el exterior, para que la venta de divisas se realice hasta 360 días, así como autorización de ampliación de dicho plazo. En el caso de la exportación de libros esta ampliación podrá ser hasta de 24 meses. Para ello los interesados presentarán documentación pro batoria que justifique la petición.

15.2. **TRAMITE DE LA SOLICITUD.**

La solicitud se presenta en el Departamento de Autorización de Plazos con papel membretado de la empresa y es el mismo trámite del numeral 14.

15.3 **DISPOSICION APLICABLE.**

Son las mismas disposiciones del numeral 12.

PROTECCION DE LA PLANTA PRODUCTIVA

16. DENUNCIAS CONTRA PRACTICAS DESLEALES DE COMERCIO INTERNACIONAL.

16.1. ESPECIFICACION DEL SERVICIO.

Tales prácticas desleales comprenden la importación a -- precios dumping o a precios subsidiados. Ambas prácticas pueden causar daño al sano desarrollo de la industria nacional y con objeto de evitarlo, la Ley Reglamentaria del Artículo 131 de la Constitución Política de los Estados Unidos Mexicanos -- en materia de Comercio Exterior, establece una restricción o regulación a la importación (cuota compensatoria) que compensa el margen de competencia desleal de mercancías provenientes de otros países.

Con base en las denuncias que sobre estas operaciones -- desleales que presenten los fabricantes nacionales que acrediten representar cuando menos el 25% de la producción nacional se podrá establecer de manera oportuna una cuota compensatoria con carácter provisional en tanto se efectúa la investigación administrativa que lleve a comprobar que efectivamente existe la práctica desleal y daño o amenaza de éste a la producción nacional. Concluida la investigación se establece la cuota compensatoria definitiva cuando proceda.

16.2. TRAMITE DE LA SOLICITUD.

La investigación administrativa y la eventual imposición de una cuota compensatoria se realizará en los términos de la citada Ley y de su Reglamento.

16.3. DISPOSICION APLICABLE.

Ley Reglamentaria del Artículo 131 de la constitución Política de los Estados Unidos Mexicanos en materia de Comercio Exterior (Diario Oficial de 13 de enero de 1986) y el Reglamento contra Prácticas Desleales de Comercio Internacional) -- (Diario Oficial de 25 de noviembre de 1986).

BIBLIOGRAFIA

- 1.- ANGELES, Luis Crisis y Coguntura de la Economía Mexicana. 1979. Editorial El Caballito. México, D.F. MEXICO Pp. 180
- 2.- BANCO DE MEXICO. THE MEXICAN ECONOMY. s/c 1986. Banco de México. México D.F. MEXICO Pp. 126
- 3.- BANCO NACIONAL DE COMERCIO EXTERIOR. MEDIO SIGLO DE FINANCIAMIENTO Y PROMOCION DEL COMERCIO EXTERIOR DE MEXICO. TOMO I. 1987. BANCOMEXT, - S.N.C. y el Colegio de México, A.C. México, D.F. MEXICO Pp. 496.
- 4.- BANCO NACIONAL DE COMERCIO EXTERIOR. MEDIO SIGLO DE FINANCIAMIENTO Y PROMOCION DEL COMERCIO EXTERIOR DE MEXICO. TOMO II. 1987. BANCOMEXT, - S.N.C. y El Colegio de México, A.C. México, D.F. MEXICO. Pp. 272.
- 5.- ELLSWORTH P.T. y CLARK LEITH. Comercio Internacional. s/c. 1978. Editorial Fondo de Cultura Económica. México, D.F. MEXICO. Pp. 617
- 6.- FRENCH Davis, Ricardo. Comercio Internacional y Políticas de desarrollo económico. 1967. Fondo de Cultura Económica. México, D.F. MEXICO -- Pp. 370.
- 7.- GRANELL, Francisco. La exportación y los Mercados Internacionales. s/c. 1979. Editorial Hispano Europea. Barcelona, ESPAÑA. Pp. 418
- 8.- HELLEINER, G.H. Comercio Internacional y Desarrollo Económico. s/c. 1975 Alianza Editorial. Madrid, ESPAÑA. Pp. 240.
- 9.- KINDLEBERGER P., Charles. Comercio Exterior y Economía Nacional. 1968. Editorial Aguilar. Madrid, ESPAÑA. Pp. 268.
- 10.- KINDLEBERGER P., Charles. Economía Internacional. 1972. Editorial Aguilar. Madrid, ESPAÑA. Pp. 347.
- 11.- KRAMER L. Roland (et.al.). Comercio Internacional. 1974. Editorial Cogesa. México, D.F. MEXICO. Pp. 314.
- 12.- LEPAN De Ligny, Gerard. Manual de Comercio Exterior. 1968. Ediciones-Deusto. Bilbao, ESPAÑA. Pp. 240.
- 13.- LOPEZ de Souza, Rita. Álgebra Lineal. s/c. 1980. Universidad Anáhuac, -- Escuela de Actuaría. México, D.F. MEXICO Pp. 126.
- 14.- Mc. CARTHY, E. Jerome. Comercialización. s/c. 1974. Editorial Atenco. -- Buenos Aires, ARGENTINA. Pp. 188.

- 15.- MERCADO H. Salvador. Comercio Internacional I. 1986. Editorial Limusa S.A. de C.V. México, D.F. MEXICO. Pp. 282.
- 16.- MERCADO H. Salvador. Comercio Internacional II. 1986. Editorial Limusa S.A. de C.V. México, D.F.. MEXICO. Pp. 295.
- 17.- ORTIZ Wadgyman, Arturo. Manual de Comercio Exterior de México. s/e. - 1988. Editorial Nuestro Tiempo, S.A. México, D.F. MEXICO. Pp. 209.
- 18.- SAATV, Thomas L. y VARGAS, Luis G. The Topic of Priorities. s/e. 1982. Kluwer, Nijhoff Publishing. Pensilvania, ESTADOS UNIDOS. Pp. 299.
- 19.- SHONE, R. Teoría Para del Comercio Internacional. 1974. Editorial -- Vicens-Vives. Barcelona, ESPAÑA Pp. 174.
- 20.- SIRIC, L. Iniciación del Comercio Internacional. s/e. 1976. Editorial- Siglo XXI. México, D.F. MEXICO. Pp. 356.
- 21.- SOLIS, Leopoldo. La Realidad Económica Mexicana; Retrospectiva y Perspectivas. s/e. 1973. Editorial Siglo XXI. México, D.F. MEXICO. Pp. 356.
- 22.- TELLO, Carlos. La Política Económica en México. 1970-1976. s/e. 1979.- Editorial Siglo XXI. México, D.F. MEXICO. Pp. 209.

HEMEROGRAFIA

- 1.- ALVAREZ Soberanis, Jaime. "El Ingreso de México al GATT". Boletín Mexicano de Derecho Comparado. Nueva Serie, Año XXI, No. 36. Septiembre-Diciembre 1979. México, D.F. MEXICO. Pp. 683-721.
- 2.- BANCO NACIONAL DE COMERCIO EXTERIOR. "Programa 1987" COMERCIO EXTERIOR Revista Anual, 1987. México, D.F. MEXICO. Pp. 55
- 3.- DAVILA Gómez Palacios, Roberto. "Nuevas Tendencias en la Estrategia Internacional del Comercio Exterior Mexicano" EL Economista Mexicano. Vol. XV, No. 3. mayo-junio de 1981. México, D.F. MEXICO. Pp. 24-31.
- 4.- GAZOL Sánchez, Antonio. "Comercio Exterior y Proyecto Nacional" EL Economista Mexicano. Vol. XV No. 4, julio-agosto de 1981. México, D.F. MEXICO. Pp. 103-109.
- 5.- GROS Espiel, Héctor. "La Cláusula de la Nación más Favorecida". Boletín Mexicano de Derecho Comparado. Nueva Serie, Año XII, No. 36. Septiembre-Diciembre 1979. México, D.F. MEXICO. Pp. 723-745.
- 6.- HERNANDEZ Cervantes, Héctor. "La Política de Comercio Exterior de México", EL Economista Mexicano. Vol. XV, No. 3, mayo-junio de 1981. México, D.F. MEXICO. Pp. 36-43.
- 7.- INSTITUTO MEXICANO DE ENVASE Y EMBALAJE. "Envase y Embalaje". Secretaría de Industria y Comercio Febrero de 1976. México, D.F. MEXICO.
- 8.- INTERNATIONAL CHAMBER OF COMMERCE. "Guide to Documentary credit operations". ICC Publishing, S.A. No. 415. Febrero 1985. Paris, FRANCIA. Pp. 3-41.
- 9.- LEY ORGANICA DEL BANCO NACIONAL DE COMERCIO EXTERIOR, S.N.C. 1987. México, D.F. MEXICO. Pp. 36.
- 10.- NACIONAL FINANCIERA. "PEQUEÑA Y MEDIANA INDUSTRIA". Reconversión Industrial. Año 7. Núm. 62, enero-febrero 1987. México, D.F. MEXICO. Pp. 41.
- 11.- PHILLIPS Olmedo, Alfredo. "La Promoción de Exportaciones en México y el Bancomext". COMERCIO EXTERIOR. Vol. 37, No. 1. Enero de 1987. México D.F. MEXICO. Pp. 54-59.
- 12.- PHILLIPS, Olmedo, Alfredo. "Una Política Estructurada del Comercio Exterior". COMERCIO EXTERIOR. Vol. 37 No. 9. Septiembre de 1987. México D.F. MEXICO. Pp. 734-735.

- 13.- SECRETARIA DE COMERCIO Y FOMENTO INDUSTRIAL. "Servicios al Comercio - Exterior". Dir. General de Servicios al Comercio Exterior. Noviembre de 1987. México, D.F. MEXICO. Pp. 24.