

46
202



UNIVERSIDAD NACIONAL
AUTONOMA DE MEXICO

Facultad de Ingeniería

LA INGENIERIA INDUSTRIAL EN EL
COMERCIO EXTERIOR.

T E S I S
Que para obtener el Título de
Licenciado en Ingeniería Mecánico Electricista
(Area Industrial)

p r e s e n t a n
ENRIQUE CHAVEZ PEON HOFFMANN PINTHER
JOSE IGNACIO COLUNGA DE LA TORRE
ALEJANDRO MANUEL DE WIT CARTER

México, D. F.

1 9 9 2

TESIS CON
FALLA DE ORIGEN



UNAM – Dirección General de Bibliotecas Tesis Digitales Restricciones de uso

DERECHOS RESERVADOS © PROHIBIDA SU REPRODUCCIÓN TOTAL O PARCIAL

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

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

FE DE ERRATAS

Página 112

Dice:

IV.1 Introducción del caso.

IV.2 Selección del Medio de Transporte

IV.2.1 Análisis de Costos.

Debe decir:

IV.1 Introducción al Caso.

IV.2 Información de los Productos.

IV.3 Programación de Actividades.

Página 113

Dice:

IV.2.2 Análisis Cualitativo.

IV.2.3 Toma de Decisiones.

IV.2.4 Diagrama de Gannt

IV.3 Conclusiones

Debe decir:

IV.4 Selección del Medio de Transporte.

Página 127

Dice:

La explicación de los renglones 23, 24 y 25 es aplicable a los renglones subsiguientes con diferencias en el porcentaje de descuento y utilidad bruta.

Debe decir:

La explicación de los renglones 22, 23 y 24 es aplicable a los renglones subsiguientes con diferencias en el porcentaje de descuento y utilidad bruta.

Las tablas "FORMATO 1.A" y "FORMATO 1.B", deben de ser según las nuevas tablas anexas "FORMATO 1.A" y "FORMATO 1.B".

El Diagrama de Gannt, es sustituido por uno actualizado.

PROGRAMA DE ACTIVIDADES PARA LA IMPORTACION

	S E M A N A S								
	1	2	3	4	5	6	7	8	9
S A N I D A D									
SOLICITUD FRANQUICIA (DOCUMENTO)	<<								
ANALISIS MICROBIOLOGICO Y ESPECIFICO					<<<<<<<<				
CERT. DE ORIGEN/ FACTURA PROFORMA					<<<<<<<<				
ENVASE O EMPAQUE					<<<<<<<<				
ENTREGA SOLICITUD DE FRANQUICIA					<<<<<<<<				
RECEPCION FRANQUICIA						<<<<<<<<			
PROVEEDOR									
COTIZACION	<								
SOL. DOCUMENTACION SANIDAD				<<<<<<<					
PREPARACION PEDIDO							<<<<		
TRANSPORTE								<<<<<<	
ANALISIS COSTO									
TABLA		<<<<<<							
ESTUDIO DE MERCADO	<<<<<<	<<<<<<<<							
TOMA DE DECISION			<<<<<<<<						
AGENTE ADUANAL									
TASA DE IMPUESTOS	<<<<<<<<								
DOCUMENTACION								<<<<<<<<	
PAGO IMPUESTOS									<<<<<<<<
PAGO SERVICIOS									<<<<<<<<
RECEPCION MERCANCIA									<<<<<<<<

NOTA: LAS ACTIVIDADES DESCRITAS SE CONSIDERARAN SOLO PARA LA PRIMERA OPERACION

<i>INTRODUCCION</i>	<i>1</i>
<i>CAPITULO I COMERCIO INTERNACIONAL</i>	<i>12</i>
<i>I.1 INTRODUCCION</i>	<i>13</i>
<i>I.2 ORGANIZACIONES INTERNACIONALES</i>	<i>14</i>
<i>I.3 ASPECTOS POLITICOS DEL COMERCIO EXTERIOR EN MEXICO</i>	<i>20</i>
<i>I.4 ASPECTOS LEGALES</i>	<i>24</i>
<i>I.5 BALANZA DE PAGOS</i>	<i>28</i>
<i>I.6 CALIDAD EN LA EXPORTACION</i>	<i>29</i>
<i>I.7 RECONVERSION INDUSTRIAL</i>	<i>36</i>
<i>I.8 TECNOLOGIA</i>	<i>38</i>
<i>I.9 MERCADO INTERNACIONAL</i>	<i>41</i>
<i>CAPITULO II TRANSPORTE</i>	<i>46</i>
<i>II.1 TIPOS DE TRANSPORTE</i>	<i>47</i>
<i>II.2 TRANSPORTACION MARITIMA</i>	<i>48</i>
<i>II.3 TRANSPORTE AEREO</i>	<i>61</i>
<i>II.4 TRANSPORTE TERRESTRE</i>	<i>67</i>
<i>II.5 INCOTERMS</i>	<i>73</i>
<i>II.6 TRANSPORTE</i>	<i>73</i>
<i>II.7 EMPAQUE Y EMBALAJE</i>	<i>74</i>

CAPITULO III APOYOS FINANCIEROS A LA EXPORTACION	86
III.1 FOMEX	87
III.2 PRODUCTOS PRIMARIOS	97
III.3 LINEA COMEX	100
III.4 CARTA DE CREDITO DOMESTICA	102
III.5 LINEA PROFIDE PARA LA IMPORTACION	104
III.6 PROGRAMA DE GARANTIAS FOMEX	107
III.7 PROGRAMA DE GARANTIAS COMESEC	109
CAPITULO IV APLICACIONES	111
IV.1 INTRODUCCION AL CASO	113
IV.2 INFORMACION DE LOS PRODUCTOS	114
IV.3 PROGRAMACION DE ACTIVIDADES	123
IV.4. SELECCION DEL MEDIO DE TRANSPORTE	123
CONCLUSIONES	132
BIBLIOGRAFIA	136

INTRODUCCION

Este trabajo está dirigido en especial a los egresados de las carreras de Ingeniería que estén interesados en introducirse al Comercio Internacional. El objetivo de la tesis es presentar un panorama amplio enfocado a aquellos que inicien su participación en el Comercio Exterior apoyándose en las técnicas y conceptos de la Ingeniería Industrial. Con la finalidad de tener una base más amplia de conocimientos al planear una operación de Comercio Exterior, fué necesario realizar tres capítulos dedicados al Comercio Internacional, al Transporte y a los Apoyos Financieros a la Exportación e Importación .

A través de la historia los economistas han tratado de adaptar sus teorías a la realidad que el Comercio Exterior ha generado. En esencia las actividades de Comercio Exterior no han cambiado desde los tiempos de los antiguos mercaderes, ya que ellos también se enfrentaron a la búsqueda y penetración de mercados, así como a la distribución y transportación de mercancías y a un sistema de pagos.

La teoría de las ventajas comparativas, resultó ser el pilar que origina la estructura de la economía mundial. Esta teoría se basa en la división internacional del trabajo, ya que cada nación tiene ciertas características geográficas, culturales, climatológicas, etc. que le dan la oportunidad de destacar en la elaboración de determinados productos. El resultado de ésta concepción se consolidó con la revolución industrial.

Debido a que los cambios en la política comercial y cambiaria han sido radicales durante la elaboración del presente trabajo, fue necesario realizar depuraciones constantemente. Sin embargo, los cambios han sido tantos que prácticamente es imposible tener la información actualizada. Esto implica que el lector debe de tomar este trabajo como una base sobre la cual pueda referirse al darse constantemente estos cambios. Hemos decidido mencionar en ésta Introducción los cambios más

importantes que se han suscitado después del período de investigación y desarrollo de la tesis, así como las implicaciones de éstos en el futuro Tratado de Libre Comercio entre Estados Unidos, Canadá y México.

Es muy importante considerar que los cambios antes mencionados serán tratados en ésta introducción en forma general debido a que el propósito de la misma es introducir al lector al trabajo realizado.

Los factores que contribuyen a impulsar el sistema de comercio hacia el regionalismo son muchos, entre ellos: la complejidad de las cuestiones sometidas a la ronda de Uruguay y la diversidad de los países miembros del GATT; las discrepancias entre las principales potencias: Japón, la Comunidad Europea y Estados Unidos en cuanto a la naturaleza y el alcance de las políticas gubernamentales que mejor promuevan el desarrollo y crecimiento económicos y los consecuentes desacuerdos con respecto a cuales deben ser las reglas multilaterales de las políticas nacionales; el debilitamiento del prestigio de Estados Unidos en el ámbito económico y la consiguiente pérdida del liderazgo de ese país para imponer su punto de vista sobre los cuales deben ser las reglas y obligaciones multilaterales; los imperativos tecnológicos que están impulsando la consolidación de los mercados continentales y las preocupaciones geopolíticas de la Comunidad Europea con respecto al futuro de Europa del Este y de Estados Unidos con respecto a México.

Durante los últimos seis años, México ha instituido un impresionante programa de liberalización del comercio y la inversión. Estas reformas externas se hicieron junto con una serie de reformas a la política interna, tendientes a estabilizar la economía y encausarla hacia un crecimiento fuerte.

A la fecha, los resultados han sido impresionantes. El promedio del arancel ponderado se redujo a 6.2 %, se armonizó la clasificación arancelaria de manera significativa, se abolieron los precios oficiales y se eliminaron muchos de los requisitos para solicitar permisos de exportación e importación. Además, México liberalizó en 1989 ciertas regulaciones correspondientes a la inversión extranjera directa, a la transferencia de tecnología y a los derechos de propiedad intelectual.

Estas políticas han venido a complementar una política de desregulación y privatización que está contribuyendo a aumentar la eficiencia y la productividad de la Industria Mexicana.

La tarea clave para los economistas y políticos mexicanos en los años noventa es la de promover la inversión extranjera directa en México y la repatriación de capitales para ayudar a financiar la reestructuración y el crecimiento de la economía mexicana. La política comercial puede desempeñar la duración de las medidas sustanciales tomadas hasta ahora, con miras a abrir la economía mexicana a la competencia internacional, y consolidando concesiones comerciales recíprocas de los socios comerciales mexicanos mediante una combinación de tratados bilaterales, multilaterales y regionales tendientes a incrementar el acceso de las exportaciones mexicanas a los mercados extranjeros.

La iniciativa mas importante a este respecto es la negociación de un Tratado de Libre Comercio entre Estados Unidos, Canadá y México.

El modelo que el gobierno está siguiendo en su estrategia orientada al exterior es aquel de promoción de exportaciones, desarrollo endógeno y sustitución eficiente de importaciones el cual consiste en otorgar incentivos iguales a las

actividades exportadoras y a la de sustitución de importaciones. Comprende al sector "endógeno" que es aquel que abarca las actividades que abastecen principalmente al mercado interno, el cuál no tiene efectos directos sobre las exportaciones o importaciones, pero es importante en un país como México, dado su tamaño y sus necesidades de creación de empleos, gran parte de los cuales se generan dentro del sector endógeno, otros argumentos de este modelo son los siguientes:

a) El reto externo, es decir, la necesidad de financiar las importaciones de bienes y servicios y de seguir la deuda a través de mayores exportaciones. Se considera a las exportaciones como un elemento crucial.

b) La necesidad de promover la integración del proceso de industrialización de México mediante el crecimiento del sector endógeno y una situación eficiente de importaciones. La contrapartida de esto es la eliminación o la reducción en el número de los productores ineficientes, los cuales actualmente representan una carga para la economía.

c) El reto interno, es decir, la necesidad de generar cerca de un millón de nuevos empleos al año.

El desarrollo eficiente y competitivo del sector, endógeno, es un requisito para impulsar simultáneamente las exportaciones y una sustitución eficiente de importaciones.

A continuación, examinaremos brevemente algunas de las principales características de las nuevas políticas comerciales de México.

1) Políticas Cambiarias.

De 1982 a 1987 el peso permaneció subvaluado, salvo por un corto lapso en los primeros seis meses de 1985, lo cuál fue

muy costoso para México.

En 1987 la subvaluación permitió al gobierno de México realizar dos cosas importantes. Por un lado, le permitió proporcionar más estímulos para aumentar las exportaciones de productos no petroleros y para reducir las importaciones de bienes y servicios, y de este modo compensar la caída en los precios del petróleo y en los ingresos derivados de su venta.

Sin embargo, esta situación cambió de un modo significativo en el primer semestre de 1988. Las políticas económicas vinculadas con el pacto de solidaridad económica se apoyaban fuertemente, entre otros elementos, en la estabilidad del tipo de cambio, es más, se consideraba, que este último era uno de los pivotes fundamentales del programa de estabilización (los otros dos eran los salarios y los precios de productos y servicios básicos). La decisión de afectarlo, entonces, implicó en efecto un cambio relativamente importante en las políticas cambiarias: de un tipo de cambio flexible se pasó a uno relativamente más estable.

Los efectos de este cambio de políticas ya son evidentes. En los primeros meses de 1991, el grado de subvaluación del tipo de cambio, para los efectos prácticos, es de cero. Se dice probable que sea a partir de enero de 1991 cuando se fije el tipo de cambio con el dólar, eliminando así el desliz de 40 centavos diarios.

2) Precios Oficiales:

Los precios oficiales se utilizaron primero para reducir los efectos de la subfacturación de los recibos para las importaciones o exportaciones en los ingresos fiscales. Pero rápidamente se convirtieron en un instrumento proteccionista, pues resultaba ser un procedimiento mucho menos engorroso modificar los precios oficiales que alterar el nivel de los

aranceles, ya que las modificaciones a estos últimos estaban sujetas a la aprobación del congreso de la unión. En muchos casos su significación fue bastante importante, debido a que se tenían que pagar gravámenes ad valorem sobre los "precios oficiales" cuando éstos resultaban más elevados que los verdaderos precios de las importaciones.

Las medidas que se adoptaron entre Junio de 1985 y Diciembre de 1988 también han conducido a la eliminación del sistema de precios oficiales para las importaciones y las exportaciones como un instrumento de protección.

Todos estos sucesos económicos internos en México, interrelacionados con lo que esta pasando en la escena mundial, han hecho posible que se inicien las negociaciones de un Tratado de Libre Comercio entre Estados Unidos, Canadá y México.

México ha decidido promover el acuerdo trilateral con el fin de aumentar la eficiencia y elevar el ingreso y el empleo nacional. Una relación de libre comercio se relaciona también con otros temas como lo son los reglamentos de inversiones, la creación de mecanismos para el financiamiento y otros servicios, la protección de la propiedad intelectual, los esquemas de consulta y los procedimientos para la solución de conflictos. Dichas negociaciones, por lo tanto son muy complejas.

A continuación presentaremos la introducción a los cuatro capítulos de que consta esta tesis que a saber son:

I COMERCIO INTERNACIONAL

II TRANSPORTE

III APOYOS FINANCIEROS A LA EXPORTACION E IMPORTACION

IV APLICACIONES

En el capítulo I se hace una breve introducción de lo que es el Comercio Internacional, de manera que el lector conozca hacia donde enfocamos nuestro trabajo. En este trabajo se analizan los principales fenómenos que afectan al Comercio Internacional, como lo son las barreras artificiales, los sistemas monetarios y crediticios así como la política económica autónoma.

Posteriormente se presentan las diferentes organizaciones internacionales en donde participa México, siendo el objetivo de estas organizaciones fomentar y regular el intercambio comercial entre las naciones. La participación de los países en estas organizaciones dependen en gran medida de los aspectos políticos que rigen la dinámica del Comercio Internacional. En esta tesis se presentan aquellos aspectos políticos que influyen directamente en el comercio de México.

Todo tipo de intercambio comercial está basado en reglamentaciones que se tienen que cumplir para poder realizar operaciones de Comercio Exterior. En este capítulo se presentan los sistemas arancelarios internos como lo son la TIGI y la TIGE.

Todas las operaciones de Comercio Internacional se reflejan en la balanza de pagos de un país. En nuestro caso explicaremos a grandes rasgos los conceptos que componen dicha balanza, así como las implicaciones de los resultados.

Con la nueva apertura comercial que está sufriendo el país es clara la necesidad de ofrecer productos de alta calidad. Presentamos en este capítulo los procedimientos básicos del Control de Calidad, los factores que la influyen y los procesos de un programa de Control de Calidad y los costos que estos implican.

En este capítulo presentaremos el tema de reconversión

industrial. Tema muy importante, debido a que es clara la relación que tiene este con la competitividad y la calidad necesarios para atacar con éxito el reto de la apertura comercial. Al hablar de reconversión industrial hablaremos también de tecnología y sentaremos las bases de lo que esto significa para un proyecto exitoso.

En el capítulo II, es muy importante para el lector de este trabajo ya que presente un análisis general completo de lo que implica el transporte de mercancías. Se presentan los diferentes tipos de transportes a saber: terrestre, aéreo, ferroviario y marítimo; así como el llamado multimodal el cual es el más usado y a que combina dos o más de estos tipos de transporte. Se analizarán una serie de factores que influyen de forma importante en el transporte. Se hablará de los problemas específicos inherentes a cada transporte así como una posible previsión de los mismos. Los problemas no previstos y/o no resueltos pueden acarrear una serie de consecuencias que influirán en el grado de éxito de la operación de comercio. Para la selección del transporte es necesario conocer los costos asociados al mismo para que una vez analizados se puedan integrar en la planeación financiera de una operación de Comercio Exterior. Se presentará la importancia del empaque y embalaje del producto final ya que es éste el responsable físico de la seguridad de nuestro producto.

Todos los medios de transporte ofrecen ventajas y desventajas, éstas se plasman en el trabajo en forma extensa ya que a veces no son tan evidentes al análisis superficial pero si pueden impactar fuertemente al éxito de la operación.

Para la empresa que apenas comienza a introducirse al Comercio Internacional hemos resumido la terminología escrita y gráfica de los términos utilizados comúnmente en las transacciones de Comercio Exterior, terminología que sumaría en la mayoría de

los casos conceptos muy importantes y específicos.

En el capítulo III se presentan los programas de apoyo financiero más importantes otorgados bajo el auspicio del Gobierno Federal a través de las diferentes instituciones fiduciarias del país y principalmente del BANCOMEXT. Estos programas tienen la capacidad de ayudar a todo tipo de empresas ya sean grandes, medianas o pequeñas; de servicios ó productoras de bienes, en sus diferentes etapas del proceso productivo. Todos estos programas cuentan con una serie de requisitos que tienen que cumplirse y los cuales serán presentados en el análisis de cada uno de los diferentes programas.

En todo proceso productivo ya sea de bienes o de servicios, se utilizan materias primas, productos manufacturados, ya sean nacionales o importados que son integrados a un producto final el cual será exportado.

Existen apoyos específicos para cada una de éstas fases. El programa de apoyo a la exportación de productos primarios es aplicable a la exportación de bienes no manufacturados. El programa de Carta de Crédito Doméstica apoya la adquisición de componentes manufacturados nacionalmente que se integrarán posteriormente a un producto final el cual será exportado. De la misma manera el PROFIDE tiene el objetivo de financiar la adquisición de algún producto importado que se integrará a uno final a exportar.

Cualquier empresa que desee exportar sus productos al extranjero debe de contar con el apoyo de un banco reconocido a nivel internacional, que le pueda dar servicios integros, como lo son cartas de garantía, transacciones de dinero, transferencias rápidas de capital, información sobre mercados cambiarios, etc. Estos servicios están respaldados por programas como el COMESEC y el FOMEX que se encargan de

facilitar la obtención de estos servicios.

Una vez que hemos hablado del Comercio Internacional, el transporte y los apoyos financieros trataremos en el capítulo IV el caso real de una operación de Comercio Exterior de una serie de productos. Utilizaremos la Ingeniería Industrial analizando el medio de transporte óptimo así como los análisis cuantitativos y cualitativos de cada producto. Para este fin nos hemos apoyado en varias herramientas de la Ingeniería Industrial como lo son: Análisis Financiero, Diagrama de Gannt y Toma de decisiones.

En el análisis financiero analizaremos los costos tomando en cuenta los diferentes medios de transporte, los impuestos, el empaque y embalaje hasta la utilidad final. Con la ayuda de una hoja de cálculo hemos realizado un análisis cualitativo de los productos tomando en cuenta los factores relevantes de los mismos. Por medio de una Gráfica de Gannt planearemos todas las actividades necesarias para llevar a cabo nuestra operación de Comercio Exterior. Una vez realizados los análisis cualitativos y cuantitativos, así como la planeación total de la operación de Comercio Exterior, seleccionaremos la opción más adecuada según lo indiquen nuestros resultados.

Una vez terminada esta introducción nos permitiremos recordar al lector que el objetivo de esta tesis es el de introducir a cualquier persona a lo que es el Comercio Exterior y a la aplicación de algunos sistemas que facilitarán el camino para una primera operación de Comercio Exterior.

CAPITULO I

COMERCIO INTERNACIONAL.

I.1 INTRODUCCION.

El Comercio Internacional es la rama de la actividad económica que se refiere al intercambio de mercancías con el exterior, incluye la compra-venta de bienes y servicios, así como los movimientos de capital y fuerza de trabajo. Todos estos aspectos son registrados y cuantificados en la balanza de pagos de cada nación.

El Comercio Exterior es un caso especial del comercio en general, ya que las leyes y principios que rigen el intercambio interno tienen la misma validez en el campo del Comercio Internacional a pesar de que estén presentes ciertas modificaciones y complicaciones como son: el tipo de cambio, los aranceles y un mayor costo de transporte. Sin embargo, todos estos aspectos no cambian su naturaleza, a juzgar por sus finalidades lucrativas o al abastecer a un país de aquello que carece. El Comercio Nacional y el Internacional no son más que dos formas diferentes de alcanzar estos objetivos.

El comercio ha evolucionado a través de los años, sufriendo modificaciones en la concepción de sus leyes y principios, recibiendo nuevas aportaciones y siempre asociado a regímenes económicos dentro de su proceso histórico.

El Comercio Internacional suele estudiarse separadamente del Comercio Nacional por los siguientes motivos:

- 1.- Debido a que surge el nacimiento de los estados políticamente independientes con unidad orgánica y una política económica propia.
- 2.- El Comercio Exterior siempre fue considerado como fuente de ingresos para la Hacienda Pública y
- 3.- Era necesario explicar los fenómenos surgidos de las relaciones económicas internacionales (como el tipo de cambio, el efecto de los aranceles y otras restricciones).

Además surgen otros fenómenos que acentúan la necesidad de estudiar por separado el Comercio Internacional. Estos fenómenos son: barreras artificiales, sistemas monetarios y crediticios independientes y política económica autónoma.

I.1.1 Barreras Artificiales.

Los aranceles, los contingentes de importación, las prohibiciones y los demás instrumentos reguladores del comercio, producen, a largo plazo, efectos muy importantes por desviar el uso de los recursos en cada país. Se crea una estructura diferente de aquella que hubiera existido de regir un sistema comercial de libre cambio.

I.1.2 Sistemas Monetarios y Crediticios Independientes.

La soberanía nacional también da lugar a políticas monetarias independientes y a la realización de pagos entre países, los cuáles alteran la estructura comparada de los precios y de los salarios. La regulación nacional de los medios de pago y su impacto sobre los precios, los salarios, la producción y aún, sobre el mismo Comercio Exterior, aunada a la necesidad de un tipo de cambio cuya función es relacionar deudas pagaderas en diferentes monedas, son elementos importantes que también crean diferencias entre ambas clases de comercio.

I.1.3 Política Económica Autónoma.

El diferente grado de movilidad de los factores de la producción de un sistema monetario y bancario autónomo, así como el de las barreras artificiales origina que cada país establezca una política económica con relativa autonomía, que en última instancia, genera una particular estructura económica y de interés de las economías nacionales.

I.2 ORGANIZACIONES INTERNACIONALES.

I.2.1 Antecedentes.

Debido a la interdependencia de los países en el Comercio Internacional, las naciones se han visto en la necesidad de buscar acciones de cooperación a través de las cuáles se otorguen tratamientos preferenciales con lo que la competitividad de estos países aumenta en relación a aquellos que no participan en tales acciones.

La cooperación económica internacional tiene sus antecedentes cuando los países coloniales, en un afán de mantener su dominio sobre sus ex-colonias, promovían barreras arancelarias a los productos que no provenían de la metrópoli, mientras que los productos originarios de la misma sede, podrían penetrar a las regiones recién colonizadas libres de todo tipo de barreras. Un ejemplo de este trato preferencial se puede observar en la Commonwealth Británica, en la que la Gran Bretaña mantiene, aún actualmente, trato comercial con sus ex-colonias.

Existen muchas formas para que los países otorguen preferencias a su Comercio Internacional. Dentro de éstas formas podemos citar las siguientes:

- 1.- Acuerdos Internacionales sobre Comercio Exterior.
- 2.- Procesos de Integración Económica.
- 3.- Participación en el Sistema Generalizado de Preferencias (SGP).

I.2.2 Acuerdos Internacionales.

Dentro de los Acuerdos Internacionales podemos hacer la siguiente clasificación:

- a) Acuerdos Multilaterales.
- b) Acuerdos Bilaterales.

c) Acuerdos de Productos Básicos.

I.2.2.a Acuerdos Multilaterales.

Con respecto a los acuerdos multilaterales se pueden señalar cuatro de los más importantes:

- 1.- El Acuerdo General sobre Aranceles Aduanales y de Comercio (GATT).
- 2.- La Asociación Latinoamericana de Integración (ALADI).
- 3.- El Protocolo Relativo a las Negociaciones Comerciales.

1.- El GATT.

La función principal del GATT es de eliminar las barreras que impiden el libre tránsito de las mercancías. Durante la reunión de los miembros del GATT, en la ronda de Tokio en 1979, se llegó al establecimiento de:

- Códigos sobre valoración aduanera.
- Subsidios y derechos compensatorios.
- Obstáculos técnicos al comercio (normas).
- Procedimientos para los trámites de licencia de importación.
- Dumping y derechos antidumping.
- Compras gubernamentales.

En la reunión de Tokio quedó establecido que los países desarrollados no deben exigir las responsabilidades y compromisos que ellos asumen a los países menos desarrollados. A su vez, se les debería otorgar un trato más favorable, dándoles concesiones o bien, una mayor flexibilidad para el cumplimiento de sus obligaciones.

Dentro de los acuerdos multilaterales practicados en América Latina se encuentra la ALADI.

2.- LA ALADI.

El ALADI en sus principios (1960) fue conocido como la Asociación Latinoamericana de Libre Comercio (ALALC). El ALALC surge con el propósito de ampliar los mercados nacionales, promover el desarrollo económico y fortalecer las economías de los países miembros y la organización del comercio exterior.

En 1980 es firmado el nuevo tratado de Montevideo, en el cual queda establecida la creación del ALADI, que persigue los objetivos del ALALC a través del establecimiento de una preferencia arancelaria regional, acuerdos de balance regional y acuerdos de alcance parcial.

La preferencia arancelaria regional se aplicaría con referencia al nivel que rija a terceros países no miembros del tratado.

Los acuerdos de alcance regional son aquellos en los que participan todos los miembros para otorgarles concesiones arancelarias y no arancelarias para la importación de productos entre todos los países miembros.

En los acuerdos de alcance parcial no participa la totalidad de los países miembros con la característica de que los derechos y obligaciones que se establezcan regirán exclusivamente para los países miembros que lo suscriban.

Los miembros del ALADI son: Argentina, Colombia, Chile, Ecuador, México, Paraguay, Perú, Uruguay y Venezuela.

Otro acuerdo multilateral formado por 16 países miembros del GATT es el Protocolo Relativo a las Negociaciones Comerciales.

3.- PROTOCOLO RELATIVO A LAS NEGOCIACIONES COMERCIALES.

Este Protocolo se estableció con el propósito de incrementar el comercio entre las naciones en desarrollo y está abierto a todos los países en desarrollo, sean o no miembros del GATT. Actualmente participan en el protocolo los siguientes países: Bangladesh, Brasil, Chile, Egipto, India, Israel, México, Pakistán, Perú, República de Corea, Rumanía, Túnez, Turquía, Uruguay y Yugoslavia.

4.- SISTEMA GENERAL DE PREFERENCIAS (SGP).

El SGP se aprobó en 1978, durante el segundo período de sesiones de la Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo (UNCTAD), por medio de la cuál los países industriales se comprometieron a establecer ventajas o reducciones arancelarias a productos manufacturados, semifabricados y a un número determinado de productos primarios que fueron originarios de los países en vías de desarrollo.

Los países participantes en este sistema son:

Australia	Finlandia	Nueva Zelanda
Austria	Francia	Países Bajos
Bélgica	Hungría	Polonia
Bulgaria	Irlanda	Reino Unido
Canadá	Italia	Rep. Federal Alemana
Checoslovaquia	Japón	Suecia
Dinamarca	Luxemburgo	Suiza
Estados Unidos	Noruega	U.R.S.S.

I.2.2.b Acuerdos Bilaterales.

Así como los acuerdos internacionales, todas las relaciones comerciales han nacido a partir de acciones de cooperación bilateral.

México tiene firmados acuerdos bilaterales con los siguientes países: Estados Unidos, Japón, Canadá, ALADI, Comunidad Económica Europea (CEE), U.R.S.S., Bulgaria y Rumanía y estos tienen el propósito de aumentar la cooperación comercial entre ellos.

El acuerdo de restricción voluntario es un acuerdo bilateral en el cuál una de las partes se compromete a no exportar por arriba de un monto negociado mutuamente. Al respecto México tiene firmados dos de estos acuerdos con Estados Unidos y la CEE, siendo uno de ellos el acuerdo multifibras (AMF).

I.2.3 Acuerdos de Productos Básicos.

La necesidad de lograr una mejor cooperación entre los países industrializados y los países en vías de desarrollo, es la motivación para lograr una mejor estructura para el intercambio de las materias primas y de los productos básicos cuya exportación es de gran importancia para los países en vías de crecimiento. Entre los factores que motivaron la creación del Programa Integrado de Productos Básicos (PIBD) fue el facilitar la celebración y financiamiento de convenios o de acuerdos internacionales de productos básicos. Los objetivos del PIBD son:

- Garantizar precios remuneradores para los productores y precios estables para los consumidores.
- Lograr un equilibrio entre la oferta y la demanda en el comercio de productos básicos.
- Mejorar los sistemas de comercialización de los países en crecimiento.
- Mejorar la competitividad de los productos naturales con respecto a los productos sintéticos.
- Aumentar la elaboración de productos primarios de los países en vías de desarrollo, con el objeto de promover su

industrialización y de esta manera aumentar los ingresos por concepto de exportación.

I.3 ASPECTOS POLITICOS DEL COMERCIO EXTERIOR EN MEXICO.

I.3.1 Estructura Institucional del Comercio Exterior.

Conforme a la ley Orgánica de la Administración Pública Federal, corresponde a la Secretaría de Comercio y Fomento Industrial (SECOFI) el diseño de la política comercial y específicamente, a la Subsecretaría de Comercio Exterior, diseñar la política comercial externa del país a través de cuatro áreas que son: la arancelaria, la de controles al comercio exterior, la de asuntos fronterizos y la de negociaciones económicas y asuntos internacionales.

Adicionalmente han quedado previstas, a través de diferentes decretos y otros instrumentos, instituciones encargadas de apoyar las actividades del Comercio Exterior. Dentro de estas instituciones son de notar principalmente, las siguientes:

Banco Nacional de Comercio Exterior (BANCOMEXT).

Su función es financiar el Comercio Exterior del país y participar en la promoción de dicha actividad, de manera que proporcione a los exportadores reales o potenciales los servicios financieros e informativos que les permitan concurrir al mercado internacional en condiciones de igualdad con respecto a sus competidores.

Comisión de Aranceles y Controles al Comercio Exterior.

Creada por la ley de Comercio Exterior y que actúa como órgano de consulta del Ejecutivo Federal para estudiar, proyectar y proponer criterios generales y modificaciones en el Comercio Exterior, así como participar en la aplicación de la

mencionada ley.

Gabinete de Comercio Exterior.

Actúa como coordinador de las diversas entidades del sector público, involucradas con el sector externo.

Debe destacarse que todas las disposiciones legales que toma el gobierno son publicadas en el Diario Oficial de la Federación.

En tanto tales disposiciones no sean publicadas en el mencionado diario no adquieren fuerza de la ley ya que ahí se fija la fecha a partir de la cuál entrarán en vigor.

I.3.2 Política Económica y Objetivos de la Política Comercial.

El Plan Nacional de Desarrollo (PND) concebido en 1983, surgió en el contexto de la crisis económica mas severa que había enfrentado México en su historia hasta ese momento. El PND surge como instrumento que permite dar rumbo a las acciones del sector público, para conjuntar el esfuerzo de la sociedad y recuperar las bases del desarrollo nacional.

En el marco del PND se han jerarquizado los instrumentos de planeación para que a partir de un plan nacional, se formulen y se implanten programas sectoriales para alcanzar un cambio estructural en cuatro áreas: desequilibrios del aparato productivo y distributivo; insuficiencia del ahorro interno; escases de divisas y desigualdades en la distribución de los beneficios del desarrollo.

El PND persigue una reestructuración profunda del modelo de industrialización y del Comercio Exterior, de tal forma que genere las divisas necesarias para satisfacer las necesidades de la economía. Se plantea la revisión de la política de Comercio Exterior para inducir una asignación suficiente de recursos de acuerdo con las prioridades nacionales siguiendo

el curso de las políticas macroeconómicas que son las apropiadas para atender los problemas de la balanza de pagos. Debido al desequilibrio vivido en 1982, se creó un Programa Inmediato de Ordenación Económica, en el cual se incluyeron medidas para sanar las finanzas públicas, recuperar la soberanía monetaria, defender la planta productiva y el empleo.

La actual política cambiaria busca reflejar el costo de los recursos provenientes del exterior, brindar competitividad a las exportaciones mexicanas y racionalizar el uso de las divisas.

En el mercado del dólar controlado quedan comprendidas las exportaciones e importaciones de mercancías, sus gastos asociados, crédito externo, pagos por transferencia, patentes y marcas.

Con estos antecedentes se busca presentar la estrategia general, así como los lineamientos en las relaciones bilaterales, regionales y multilaterales con una perspectiva de mediano y largo plazo. Se busca principalmente fomentar las exportaciones no petroleras, apertura de nuevos mercados, sustitución de importaciones y orientar las relaciones financieras para obtener los recursos que requiere nuestro desarrollo.

El plan otorga prioridad a las negociaciones comerciales internacionales para concretar un trato especial y más favorable para nuestro país.

Para lograr los objetivos del PND se han creado varios programas. A continuación mencionaremos los más relevantes con respecto al Comercio Exterior:

- Programa Nacional de Financiamiento del Desarrollo.
- Programa Nacional de Fomento Industrial y Comercio Exterior

(PRONAFICE).

- Programa Nacional de Desarrollo Tecnológico y Científico.

Posteriormente, y en base a la estrecha relación que guardan el desarrollo industrial y el Comercio Exterior, se creó el Programa Nacional de Fomento Industrial y Comercio Exterior. Dentro de sus planes a mediano plazo se incluye la revisión de sus alcances y limitaciones y la actualización constante de la planeación industrial con el consenso de las partes integrales de este proceso.

Dentro del PRONAFISE y específicamente refiriéndose al área de Comercio Exterior, resaltan cuatro políticas principales que marcan el rumbo del mismo y que a saber son: racionalización de la protección, fomento a las exportaciones, franjas fronterizas y zonas libres, así como negociaciones comerciales internacionales.

Adicionalmente la estrategia que contempla el PRONAFICE en materia de Comercio Exterior, se pone en operación a través del Programa del Fomento Integral a las Exportaciones (PROFIEX). Este programa coordina los instrumentos y las políticas, los objetivos, las acciones, la devaluación y el control de los resultados. Busca promover una diversificación de mercados y productos, estimular ajustes en las líneas de exportación, organizar la oferta exportable y la sustitución de productos. En resumen trata de hacer rentable la actividad exportadora dentro de las normas internacionales aceptadas. Entre los apoyos que brinda el PROFIEX cabe mencionar los siguientes:

- Programa de Importación Temporal para la Exportación.
- Devolución de los Impuestos de Exportación para los Exportadores (draw back).
- Sistema de Información del Comercio Exterior.
- Sistema de Facilidades para la Industria de Maquila.

Los aspectos financieros se tratarán a fondo en otro apartado; sin embargo, cabe mencionar las facilidades y apoyos financieros que se ofrecen a las exportaciones. Dentro de estos esquemas, se apoya la participación de firmas mexicanas en licitaciones internacionales mediante la Ingeniería Financiera, así como apoyos indirectos a través de la Carta de Crédito Doméstica (CCD). La CCD es un instrumento de apoyo financiero a Exportadores Indirectos. Se denomina exportador indirecto a las empresas fabricantes de materias primas, partes y componentes con calidad comprobada e integrables a un producto de exportación.

I.4 ASPECTOS LEGALES.

I.4.1 Aspectos Legales de Política Comercial.

La Subsecretaría de Comercio Exterior encargada de la política comercial ha establecido la necesidad de ampliar la participación de México en el Comercio Internacional mediante la exportación de productos no petroleros.

Para lograr satisfacer este objetivo, era necesario iniciar una apertura gradual y selectiva del mercado nacional a las importaciones. Este objetivo se ha tratado de satisfacer mediante una liberalización del requisito del permiso previo de importación, así como de una racionalización de la estructura arancelaria conforme se lleva a cabo esta liberalización.

Dentro de los instrumentos de política comercial se encuentran las legislaciones que para tal efecto se han emitido. Estas legislaciones son manifiestas en el sistema arancelario.

I.4.2 Sistema Arancelario.

Conforme a lo establecido por la Ley Aduanera, están obligadas

al pago de impuestos al Comercio Exterior las personas físicas y morales que introduzcan o extraigan mercancías en los límites del territorio nacional.

Dentro de la Ley de Comercio Exterior, existen dos tarifas generales relacionadas cada una de ellas, con el impuesto de importación (TIGI) y el de exportación (TIGE).

I.4.3 Evaluación Histórica de la Ley de Comercio Exterior.

Tradicionalmente, la protección de la planta industrial mexicana se ha basado en el permiso de importación. Para corregir el desequilibrio que este proteccionismo ocasionaba, se llevaron a cabo dos acciones principales: la eliminación de los permisos de importación y la reestructuración de los niveles arancelarios.

Para 1980, se contaba con un valor liberado de importación de poco menos del 50%. Para finales de 1981, el proceso de liberación se tuvo que revertir y alcanzar para finales de ese año, un control sobre el 80% de dicho valor.

La situación cambio radicalmente en 1985, cuando se tomó la decisión de acelerar la aplicación de la política de racionalización de la protección.

Paralelamente a la eliminación de permisos, se siguió un proceso de ajuste en los niveles arancelarios de acuerdo con criterios de grado de elaboración, tipo de bien, secuencia dentro de la cadena productiva, prioridad de uso o destino y cobertura de la demanda interna para producción nacional.

I.4.4 Impuestos a las Importaciones.

La Ley Aduanera establece, en su artículo 35, los impuestos que causan las operaciones de Comercio Exterior. En importaciones de mercancías se aplican los siguientes

impuestos:

a) *Impuesto General.* Se causa el impuesto general con base a una tasa ad valorem sobre el valor normal de las mercancías a importar o sobre el precio oficial que establezca la autoridad.

b) El 2.5% sobre el valor base del *Impuesto General.* Esta cuota se aplica a la mayoría de las fracciones de la *Tarifa General de Impuesto a la Importación (TIGI).*

I.4.5 Estructura de la TIGI.

La tarifa de la TIGI se basa en la nomenclatura del Consejo de Cooperación Aduanera de Bruselas y en la práctica se modifica de acuerdo con los objetivos de la política económica.

En la tarifa de la estructura arancelaria destacan los siguientes niveles:

- 0% aplicable a 293 fracciones.
- 5% aplicable a 84 fracciones.
- 10% aplicable a 5792 fracciones.
- 15% aplicable a 3251 fracciones.
- 20% aplicable a 2404 fracciones.

I.4.6 Impuestos a las Exportaciones.

Para elegir las exportaciones se han simplificado los trámites de exportación de tal manera que se reducen las fracciones arancelarias controladas contenidas en la *Tarifa General de Impuestos a la Exportación (TIGE).*

El control de las exportaciones se mantiene por motivos estratégicos como la organización de la oferta en base a convenios internacionales, así como para mantener canales únicos de comercialización y preservar especies en riesgo de extinción.

Existen tres clases importantes de gravámenes a las exportaciones: 3% sobre la TIGE en exportaciones de petróleo crudo y sus derivados; 2% sobre el Impuesto General y 10% sobre la TIGE por vía postal.

La estructura de la TIGE se puede resumir de la siguiente manera:

- 5302 fracciones arancelarias clasificadas.
- 4935 exentas de arancel.
- 367 gravadas.

I.4.7 Medidas Contra Prácticas Desleales.

La Ley de Comercio Exterior establece disposiciones aplicables a prácticas desleales de comercio internacional, como dumping y subsidios a la exportación de mercancías.

Se define el Dumping como la importación de mercancías a un precio menor al comprobante de mercancías idénticas o similares destinadas al consumo en el país de origen o de procedencia y se considera que existe subsidio a la exportación cuando las mercancías han recibido en el país de origen estímulo, incentivos, primas, subvenciones o ayudas de cualquier clase para su exportación, salvo las prácticas aceptadas internacionalmente.

I.4.8 Reglamentos de Comercio Internacional.

A continuación se presenta un breve resumen de los reglamentos más sobresalientes sobre Comercio Internacional.

I.4.9 Reglamento sobre Servicios de Exportación e Importación.

En este reglamento se establece el trámite administrativo así

como los requisitos que deben cumplirse para solicitar y obtener un permiso para importar o exportar mercancías que están sujetas a este control.

I.4.10 Ley General de Derechos.

Esta ley establece que las personas que soliciten y obtengan permiso de importación pagarán por concepto de derechos. Este cobro de tramitación de la solicitud se aplica independientemente del origen de la mercancía.

I.5 BALANZA DE PAGOS.

I.5.1 Significado de la Balanza de Pagos.

La balanza de pagos es un registro contable que muestra el carácter y las dimensiones de las relaciones económicas de un país con el resto del mundo para un determinado período en el tiempo que por lo general es un año.

La balanza de pagos cuenta con cuatro partes principales que son:

- 1.- Balanza de Cuenta Corriente: mide importaciones y exportaciones de bienes y servicios (mercancías, turismo, pago de intereses y remesas privadas).
- 2.- Balanza de Cuentas de Capital: mide préstamos e inversiones, entradas y salidas de dinero.
- 3.- Balanza de Reservas Internacionales: indica el dinero disponible de un país para hacer frente al futuro.
- 4.- Errores y Omisiones: mide el contrabando y las fugas de capital no contabilizadas.

I.5.2 Interpretación de la Balanza de Pagos.

En términos sencillos debemos definir lo que se entiende por

déficit y superávit. El déficit se refiere a aquella situación en donde se gasta más de los que se recibe; el superávit, por el contrario, es aquella situación donde se recibe más de lo que se gasta.

Cada uno de los cuatro apartados de la balanza de pagos puede arrojar tan solo dos resultados: déficit o superávit, por lo tanto, su interpretación es tan sencilla como estos dos resultados.

BALANZA DE PAGOS (*) MILLONES DE DOLARES

CONCEPTO	1989
Cuenta Corriente	- 5,450
Cuenta de Capital	+ 3,053
Errores y Omisiones	+ 2,792
Variación de la Reserva	+ 395

(*) Fuente: Departamento de Servicios al Comercio Exterior con datos del Banco de México, para el período Enero- Diciembre.

I.6 CALIDAD EN LA EXPORTACION.

I.6.1 Influencia de la Calidad en el Comercio Exterior.

Ante la situación económica que vive actualmente nuestro país, es necesario centrar la atención en la exportación de productos manufacturados con la finalidad de romper la dependencia de divisas vía petrolera. Aunado a esto, la ventaja que ofrece la exportación de productos del sector manufacturero es la apertura de nuevas fuentes de trabajo que a su vez son generadoras de ingresos contribuyendo así a la rehabilitación del ciclo económico.

En la actividad exportadora podemos hablar de dos factores

fundamentales que requieren de atención especial debido al dinamismo que imprimen al Comercio Internacional, estos factores son calidad y precio.

El precio debe ser lo suficientemente competitivo para poder penetrar en los mercados internacionales y dependerá principalmente del mejoramiento técnico, organizacional y humano en la estructura interna de la empresa.

La calidad por su parte, debe ser la adecuada a las necesidades, ni más ni menos, de manera que encuentre el equilibrio entre el costo de la calidad y el valor que ésta misma representa para la organización.

Ante la apertura de nuestras fronteras a una nueva cantidad de productos se hace evidente un nuevo reto: crear una estructura productiva que sea capaz de hacer frente a los precios y calidad de los productos importados y además, tener la capacidad de comercializarlos más allá de nuestras fronteras. Todo esto con la idea de lograr una economía participativa entre los países, desarrollando así las aptitudes y características de cada región, ya que un país solo no tiene la capacidad de crear toda su producción en las mejores condiciones de calidad y precio.

I.6.2 Concepto de Calidad y Control de Calidad.

Ante las diferentes interpretaciones que se pueden dar sobre la calidad, se hace evidente la necesidad de homogeneizar el concepto y darle un sentido general, por lo tanto proponemos la siguiente definición:

La calidad de un producto esta dada por una serie de características que le son asignadas durante su proceso de fabricación, orientadas a la satisfacción de las necesidades o exigencias del consumidor.

Por lo tanto, el control de la calidad es un sistema de trabajo en el cuál todas las acciones están encaminadas a crear un producto que se apegue a las expectativas del cliente.

Durante los últimos años la función principal de un sistema de control de calidad ha desplazado en importancia a la corrección por la prevención. Es decir, antes los esfuerzos en favor de la calidad se centraban en los operarios, mediante la inspección y control. Ahora la atención se ha colocado principalmente en la responsabilidad gerencial y en la prevención de los errores de la misma causa, este es el soporte filosófico del control de la calidad.

En la siguiente figura se ilustra el fenómeno de retroalimentación de un sistema de control de calidad.

PLANEACION

ANALISIS DE RESULTADOS

MEDICION

I.6.3 Factores que Influyen sobre la Calidad.

Existen diversos factores que de alguna manera influyen sobre la calidad final del producto, por lo tanto la atención que se ponga en ellos será decisivo para lograr la calidad deseada. Para ilustrar esta dependencia se usará un esquema de Ishirama (esqueleto de pescado).

ADMINISTRACION

MANUFACTURA

METODOS

CALIDAD DESEADA

MATERIALES DISEÑO

MAQUINAS

DESEMPEÑO

La forma en que afectan estos factores a la calidad se describe a continuación:

Administración: mediante una organización humana permanentemente planificada así como un plan operativo que incluya estrategias, políticas y objetivos será posible alcanzar la calidad deseada.

Materiales: como primer elemento en la cadena productiva, los materiales deberán cumplir con ciertas características o especificaciones, para que se pueda obtener un producto con las características deseadas.

Diseño: en esta fase se confeccionan las características del producto dependiendo del mercado de interés y de la capacidad productiva de la empresa.

Manufactura: cada sistema productivo tiene características propias. Dependiendo de ellas se realizan actividades de control de calidad por zonas de trabajo, o bien, después de varias etapas de un sistema continuo.

Máquinas: en este sentido, la calidad depende de la precisión y exactitud de las máquinas, así como de su disponibilidad en función del programa de mantenimiento preventivo y correctivo.

Métodos: Mediante una secuencia adecuada de operaciones, así como un uso adecuado del herramental y equipo, se logra obtener la calidad deseada.

Desempeño: Este es uno de los factores más importantes y depende a su vez, de dos factores: pericia y motivación. La pericia es el resultado de capacitación y experiencia, y la motivación es la suma de actitudes positivas y medio ambiente propicio.

I.6.4 Integración de un Programa de Control de Calidad (CC).

Con el objeto de hacer una síntesis de la organización interna para llevar a cabo un plan de control de calidad a nivel operativo se mencionan las siguientes fases:

1.- Definir las características de calidad que se desean con base a las expectativas del cliente. Esto se logra a través de un estudio del producto o de las necesidades o exigencias del cliente.

2.- Establecer estándares de calidad. En este momento todas las características del producto se traducen en especificaciones técnicas que pueden ser atributos o variables (atributos son características no medibles, variables son características medibles).

3.- Concebir e implantar un programa de evaluación de la calidad. En esta fase se generan las instrucciones de inspección, así como la ubicación de los puntos de inspección de manera estratégica, con el objeto de minimizar costos.

4.- Elaborar e implantar un programa de capacitación sobre calidad. En este momento, lo fundamental es difundir una buena actitud hacia la calidad y las ventajas que ofrece esta. Asimismo, enseñar los conceptos, principios y técnicas que permiten lograr la calidad.

5.- Diseñar e implantar un sistema de mediciones e informes sobre la calidad. Esto es con el objeto de evaluar en general al sistema de control de calidad. Algunos parámetros útiles en esta evaluación, serían: número de defectuosos, frecuencia de quejas, cantidad de órdenes de procesado, etc.

I.6.5 Los Costos de Calidad.

La existencia de un sistema de control de calidad en cualquier empresa, implica costos asociados a su operación, aunque este nivel de costos se puede reducir al incurrir en un análisis económico, con la finalidad de hacerla más eficiente. Podemos partir de una idea clave que servirá para dar sentido a todo un análisis de costos. Cuando se evalúan los costos asociados a los defectos o rechazos, no hay que olvidar el hecho de que los defectos detectados en las fases iniciales al proceso, siempre son menos costosos que los que se descubran en puntos finales del proceso. Esto se puede visualizar en un diagrama de embudo.

Con la finalidad de hacer un análisis de costos de calidad, se puede realizar una clasificación, tomando como referencia la manera como se registran dichos costos, esto es, en directos e indirectos.

- Costos Directos: son aquellos que se pueden cuantificar inmediatamente y contemplan los siguientes renglones:

a) Prevención: es todo aquello que esta encaminado a disminuir fallas.

b) Evaluación: involucra inspecciones, pruebas, calibraciones y análisis.

c) Fallas Internas: suma de costos de desperdicio, defectuosos, reprocesos y reinspección.

d) Fallas Externas: compromisos relacionados con devoluciones, garantías, quejas, litigios legales y demandas.

El comportamiento gráfico de estos costos se puede ver en la siguiente figura:

- Los Costos Indirectos de la calidad y su efecto sobre la curva de costos totales, deben de tomarse en cuenta y pueden ser ocasionados por:

- a) Insatisfacción de los clientes y
 - b) Pérdida de la reputación y por consiguiente, del mercado.
- En la figura se muestra el comportamiento general de los costos.

Una vez realizado un análisis breve de la organización interna que hace frente a las exigencias de calidad del mercado, veamos la problemática del entorno comercial que se genera a partir de la calidad, y con ello, algunas otras operaciones que abarcan nuestros intereses.

Los gobiernos de los mercados extranjeros, controlan la importación y la comercialización de los productos que van a ser empleados para consumo directo o para fabricación de otros artículos, todo ello a través de normas de calidad que poseen carácter internacional, aunque son de aplicación preferentemente local.

Dada esta situación, el empresario mexicano que desea exportar no debe pasar por alto el investigar si en el mercado de su interés existe alguna norma de calidad, con el objeto de determinar si sus productos cumplen o no, con la norma establecida para que en caso de no ser así, pueda implementar algunos procesos adicionales a su esquema productivo y lograr cumplir con todas las especificaciones.

Para cumplir con las especificaciones que marcan las normas, algunas empresas que no tienen una organización interna capaz de generar la calidad deseada, se ven en la necesidad de recurrir al servicio de empresas especializadas que cubren esta disciplina de control de calidad, dando asesoría técnico-administrativa. Aunque esta no es la solución ideal para resolver estos problemas, si se puede considerar como una opción para empresas que exportan de manera eventual.

Uno de los documentos necesarios para poder llevar los

productos a mercados extranjeros, es el "Certificado de Calidad", que es un documento que actúa como constancia de la calidad de artículos y que se obtiene a través de una empresa reconocida internacionalmente. Se obtiene mediante un proceso de auditorías de calidad en todos los puntos y fases de la cadena productiva, de manera que si es aceptada la calidad del producto, este tiene abiertas las puertas del mercado externo.

En México existen entidades que tienen la autoridad para emitir certificados de calidad, entre las cuáles podemos mencionar a la Dirección General de Normas (DGN) de la SECOFI; el Departamento de la Industria Militar de la Secretaría de la Defensa Nacional; el Instituto de Empaque y Embalaje.

Por todo lo anterior, podemos agregar finalmente que, con interés y decisión podemos lograr cambios significativos en nuestra situación de nación en vías de desarrollo y lograr así la sobrevivencia y desarrollo de nuestro aparato productivo.

I.7 RECONVERSION INDUSTRIAL.

Los países avanzados han experimentado un desarrollo en lo que se refiere a nuevas tecnologías y nuevos materiales que han reducido la demanda de materias primas que exporta México, afectando con esto a la balanza de pagos. Con la utilización de nuevas tecnologías y nuevos productos, ya no se compran materias primas que eran necesarias y que ahora son sustituidas favorablemente. Esto refleja en el mercado internacional que los países que vendían materias primas a países desarrollados, ya no son requeridos con la frecuencia de antes, por lo que bajan sus precios para poder competir internacionalmente.

A diferencia del pasado, ahora las exportaciones se realizan principalmente en el área manufacturera y en la sustitución de importaciones, reduciendo con esto la dependencia económica

que se tenía cuando se apoyaba en la exportación petrolera.

La caída del precio del petróleo, junto con otros problemas como el desempleo, la deuda externa y la inflación obligaron a México a una revitalización o reconversión industrial.

La reconversión industrial se define como el conjunto de transformaciones en diversos sectores dirigidos a aumentar la productividad, competitividad interna e internacional y la rentabilidad de los productos nacionales, mediante la incorporación y adaptación de nuevas tecnologías.

Todo lo anterior supone nuevos esquemas en lo que se refiere a la organización y producción de una empresa.

Como efecto de la liberación de importaciones se reduce simultáneamente el sesgo antiexportador que el proteccionismo había alimentado durante cuatro décadas, siendo un factor importante para que las exportaciones manufactureras hayan crecido un 48% entre Abril de 1986 y Abril de 1987.

Las empresas mexicanas han ajustado sus procesos productivos de manera de hacerlos más eficientes, lo que representa la eminente posibilidad de la competencia externa.

La reconversión industrial trata de favorecer y vigorizar las industrias promoviendo nuevas industrias de alta tecnología. Se debe fortalecer a la mediana y pequeña industria con los centros tecnológicos y de investigación. Se deben promover programas para la formación de empresarios, así como el establecimiento de información que faciliten a las pequeñas y medianas empresas el aprovechamiento de las oportunidades de mercado y la toma de decisiones.

La reconversión industrial no se debe de dar tan solo en la industria, debe abarcar también a las comunicaciones y su infraestructura.

Como se observa, la política de la reconversión industrial explora y concreta nuevas formas para poder elegir que producir en donde los criterios de decisión son complejos, pero incluyen aspectos básicos como el incremento del empleo, la reducción de la dependencia tecnológica y comercial y la obtención de los mercados de exportación.

I.8 LA TECNOLOGIA.

La ciencia y la tecnología son en la actualidad la manifestación de la dependencia de los países subdesarrollados en relación con los desarrollados. Naciones con amplia capacidad para generar y aplicar los conocimientos científicos y tecnológicos, aún con recursos naturales reducidos, han logrado elevados niveles de riqueza material y cultural. Sin desarrollo científico y tecnológico propios, no hay capacidad para adaptar y comprender el significado de los procesos tecnológicos que se importan.

El estado tecnológico actual en la producción de bienes y servicios mexicanos surgió de medidas adoptadas anteriormente para acelerar el incremento económico. Su análisis revela que, en general, la modernización del aparato productivo se ha basado en la importación de tecnologías. Esta dependencia es tan grave como la comercial y la financiera.

El rápido avance tecnológico en bienes de capital con integración electrónica, conduce a una nueva fase de desarrollo caracterizada por la automatización, sistemas de control de calidad en línea y nuevos materiales, dependiendo tecnológicamente de los países desarrollados, siendo esta la rama con el mayor índice de importaciones.

Es también insuficiente el desarrollo tecnológico de otras ramas industriales como la metalmecánica, y algunas bien desarrolladas, como la industria de la construcción, necesitan

una revitalización tecnológica para abatir sus costos en el mercado internacional y contribuir más a la exportación.

En México se le han designado pocos recursos a la investigación científica y tecnológica. El grado máximo de inversión al que se ha llegado es un 0.7% del PIB, en comparación con otros países en los cuáles se le asigna hasta un 2.58% del PIB, destacándose la contribución de empresas privadas.

Como se puede observar, el porcentaje invertido en nuestro país es muy bajo, ya que se ha comprobado que para obtener resultados adecuados es necesario invertir un porcentaje superior al 1% del PIB.

La mediana y pequeña industria no son capaces de mejorar al grado deseable sus productos y procesos debido a la falta de capacidad técnica y administrativa y aunada a una infraestructura inadecuada para el desarrollo y adaptación de tecnologías.

Otro factor importante en el desarrollo científico y tecnológico es el tiempo. Para poder desarrollarse en el campo científico y tecnológico, se requiere de una inversión de años, ya que no es posible obtener un producto de inmediato con la calidad deseada sin antes haber invertido tiempo y dinero en el desarrollo del mismo.

Deben existir medios financieros que proporcionen inicialmente, capitales de riesgo para el desarrollo tecnológico, tanto para la transferencia como para la generación de una nueva tecnología. En México no se han obtenido los resultados deseados debido a la falta de protección adecuada en el mercado. El financiamiento otorgado a las empresas es utilizado para el desarrollo tecnológico mientras que el aspecto de comercialización es segregado a un

segundo plano.

Las pequeñas y medianas empresas necesitan contar con instrumentos que les permitan reducir las desventajas de ser relativamente nuevas y por lo tanto sin la capacidad de distinguir las ventajas de la transferencia de tecnología.

Se debe utilizar la transferencia de tecnología, pero se debe ser capáz de localizar, seleccionar, evaluar y adaptar los conocimientos a la producción.

Es indispensable la utilización de la información para mejorar la producción, operaciones, productos, reducir costos y mejorar la planeación y control de la producción en el desarrollo de nuevos procesos y productos.

A continuación se presenta una metodología aplicable a cualquier sistema productivo para hacerlo más eficiente:

- Identificar los elementos tecnológicos de la empresa que la distinguen; las habilidades técnicas específicas, el tipo de trabajo en donde se deben aplicar dichas habilidades y el tipo de producto base.*
- Establecer las tecnologías que contribuyen o podrían contribuir al éxito.*
- Enlazar los objetivos tecnológicos a los objetivos de la organización.*
- Coordinar los sistemas de organización para hacer posible los factores que intervienen en el sistema productivo.*

La aplicación de esta metodología requiere de la necesidad de precisar y definir tanto la calidad como la cantidad de los recursos disponibles de acuerdo al potencial tecnológico de la empresa.

La industria esta experimentando un proceso de transformación.

Hoy en día el aspecto importante de la empresa es la capacidad de inventar e introducir nuevos productos al mercado.

La incorporación de las tecnologías a nivel económico esta provocando transformaciones en la producción y comercio entre otros países, modificando la demanda de materias primas y mano de obra aumentando con esto las presiones en el mercado y la competencia entre empresas.

I.9 MERCADO INTERNACIONAL.

I.9.1 Antecedentes.

Las naciones del mundo difieren considerablemente en cuanto al tipo de bienes y servicios tanto industriales como de consumo.

La naturaleza no ha dotado por igual a todas las naciones del mundo en la distribución de materias primas; ni tampoco son iguales todas las condiciones climatológicas y la densidad de población. Estas diferencias influyen sobre los productos y servicios que producirá un país, la manera en que serán producidos y como se logrará esto económicamente.

Existen otras variaciones respecto a niveles culturales, educacionales, tecnológicos, capacidad industrial, transporte, etc. Como resultado de estas diferencias algunos países pueden producir mejor y a menor costo que otros. Probablemente el aspecto más difícil de comprender con respecto a la mercadotecnia internacional sea el aspecto cultural del país. El exportador que da por supuesto que los compradores de otra nación van a pensar y actuar como en el país del mismo se encontrará en grandes dificultades. El comerciante internacional debe procurar documentarse sobre los gustos y preferencias especiales de los consumidores de otros países. Existen 5 tipos de decisiones importantes para poder exportar:

- 1.- La relativa al Comercio Internacional que determina los mercados extranjeros y cuáles conviene abordar.
- 2.- La selección de mercados que determina cuáles son las necesidades de los mercados extranjeros y cuáles conviene abordar.
- 3.- La decisión de entrada y operación que determina la mejor manera de penetrar y operar en un mercado extranjero.
- 4.- La combinación adecuada de mercadotecnia refiriéndose a un programa adecuado de productos, precios de distribución y promoción para dichos mercados.
- 5.- La organización de mercadotecnia que determina la mejor manera para que la firma ejerza y mantenga su control sobre las operaciones que realice en el campo internacional.

Cuando en base a estas decisiones se ha llegado a una conclusión de que sí representa una buena oportunidad para exportar, basándose en su mercado potencial actual y apoyándose en datos publicados, así como en sus perspectivas a futuro se debe elegir la mejor estrategia para entrar al mercado extranjero. A continuación se dan las estrategias de exportación que indican el lugar para entrar al mercado internacional.

Diversas Estrategias de Exportación.

Exportación:

Directa

Indirecta

Asociación a Empresas:

Concesión

Producción por Contrato

Contratación de Ejecutivos

Empresas de Riesgo Compartido

Inversión Directa:

Montaje

Manufactura

Comercio Multinacional:

De las estrategias mencionadas la forma que resulta más sencilla para poder entrar al mercado extranjero es que el producto envía y venda en el parte de sus mercancías y sus instalaciones de producción las tenga dentro de su país, es decir, solo se limita a realizar los arreglos necesarios para poder vender en el extranjero y si es necesario, realizar algunas modificaciones al producto para poder asegurar que será aceptado en el mercado extranjero.

Las formas más usuales de iniciar un proceso de exportación son las siguientes:

- Exportación Indirecta: En este tipo de exportación se contratan los servicio de un intermediario internacional independiente.
- Exportación Directa: El productor asume completamente la responsabilidad de vender a los compradores o importadores extranjeros.

El método indirecto es el más usual cuando se trata de una firma que esta iniciando sus actividades exportadores internacionalmente, ya que los intermediarios poseen experiencia y la aportan junto con sus servicios, con ello la exportación esta sujeta a cometer menos errores.

1.9.2 Promoción y Publicidad en el Extranjero.

El empresario debe de tener plena conciencia de que una comercialización adecuada a su producto, no solo requiere de un buen producto a un precio competitivo con condiciones de compra- venta razonables a las prácticas y costumbres de sus clientes, sino que también requiere información al usuario o consumidor final de su artículo tocante a las ventajas o cualidades del mismo para darle ventaja de poder comprarlo con los que también participan en el mercado.

La promoción y publicidad juegan un papel importante ya que va a cumplir la función de informar en el extranjero sobre nuestro producto dando condiciones de seguridad y de solvencia a la empresa productora pues se va a competir en un mercado diferente en lo que respecta a cultura, idioma, medio económico, político y legal.

Una pregunta que encara la promoción es: Cuál es el área de mercado potencial? Para resolverla se tiene que acudir a buscar fuentes de información. Una vez que se ha acumulado suficiente información acerca del tamaño, composición, localización y forma de respuesta del mercado en potencia, es hasta entonces posible desarrollar una combinación de los medios de comunicación utilizando las radiodifusoras, el correo, periódicos, revistas, guías comerciales y anuarios de manera que la mayor parte del mercado potencial seleccionado reciba el mensaje de promoción.

Es necesario investigar cuidadosamente dentro de cada zona las situaciones culturales de los posibles consumidores a fin de que el mensaje de promoción pueda emplearse provechosamente, dependiendo del producto que se va a vender. Es de suponer que la naturaleza del producto dicta en gran parte la forma del plan a seguir.

I.9.3 El Producto.

Con respecto al producto en el extranjero es necesario proveerse respecto a la creencia de que cualquier producto bien acabado y que ha alcanzado el éxito en el mercado nacional obtendrá los mismos resultados en el extranjero. Mientras el consumidor extranjero tenga las mismas necesidades que el consumidor nacional y sienta dichas necesidades de la misma manera será receptivo al producto. En la mayoría de los casos esto no sucede. De esta manera surge la necesidad de adaptación del producto y junto con estas, las estrategias

relacionadas con el mismo:

- La estrategia directa significa que debe de introducir el producto en el mercado extranjero de la misma manera y con las mismas comunicaciones que utiliza la compañía en su país.
- Adaptación de las Comunicaciones: se introduce en el mercado extranjero sin modificaciones, lo que se altera son sus comunicaciones. La ventaja es que su costo es muy bajo, debido a que se altera en las comunicaciones de mercadotecnia, sin costos de ingeniería y producción.
- Adaptación del Producto: El producto se altera para moldearse a las condiciones o preferencias locales sin cambiar la mercadotecnia.
- Adaptación Doble: Se tiene que alterar tanto el producto como la mercadotecnia a fin de que el producto resulte más aceptable; solo se justifica si compradores de otros países por eventualidades de carácter comercial.

CAPITULO II.

TRANSPORTE.

Dentro del proceso de distribución y comercialización de un producto entre los países, existe un sinnúmero de problemas a los que el vendedor o el comprador deberán enfrentarse. El principal factor que influye en esta problemática, por ser el que realiza la labor de traslado y distribución de las mercancías es el transporte, cualesquiera que sea su modalidad.

El acceso a nuevos mercados así como a los tradicionales depende de una manera u otra de la disponibilidad de los medios de transporte, estos influyen en la economía a través de un impacto inflacionario, al elevar los costos de los productos en su trayectoria del fabricante al consumidor. Por lo que la eficiencia en la operación y en la disponibilidad de los medios de transporte constituye uno de los factores más importantes para la determinación de los costos del producto.

Por otra parte, cuando se presenta la evolución dentro de la economía trae como consecuencia una evolución del transporte en general y a su vez, el desarrollo de la economía se determina en base a la explotación de los sectores nacionales en donde el transporte tiene un papel determinante.

II.1 TIPOS DE TRANSPORTE.

II.1.1 Introducción.

La necesidad de hacer llegar nuestros productos a otros países nos obliga a que analicemos los medios de transporte con los que contamos y estudiar a cuál de ellos podemos recurrir.

Es importante que se haga este análisis, ya que depende del transporte elegido el costo del flete, que deberá ser pagado por el comprador de los productos.

Existen diversos factores que nos ayudarán a determinar el mejor transporte, entre ellos están: el tipo de producto, el

peso, volúmen, el valor, la fragilidad y otros que serán analizados mas adelante.

Una vez determinado el medio de transporte óptimo, hay que tomar en cuenta la disponibilidad de éste, la frecuencia, lo eficiente y la puntualidad del transporte.

Los medios de transporte a los que nos referiremos son: el marítimo, aéreo y el terrestre.

II.2 TRANSPORTACION MARITIMA.

La transportación marítima es la más utilizada en el Comercio Internacional debido al bajo costo del flete y a su gran capacidad para transportar grandes tonelajes. Sin embargo al hacer uso de este medio nos vemos obligados, en la mayoría de los casos, a utilizar otro para terminar la entrega.

También es necesario referirnos, cuando hablamos de transporte marítimo a los puertos industriales, los buques, las conferencias marítimas y las rutas comerciales. A continuación hablaremos de estos puntos.

II.2.1 Puertos Industriales.

Entenderemos como Puerto Industrial al conjunto de instalaciones necesarias para facilitar el manejo de grandes volúmenes de carga; la correspondencia eficaz entre el transporte marítimo y el terrestre; el acceso directo de las materias primas a la industria y de los productos terminados a los sistemas de transporte; la vinculación adecuada de áreas industriales con las instalaciones portuarias y el desarrollo de núcleos urbanos para apoyar el despliegue industrial y la operación masiva del transporte marítimo.

Dentro de los Puertos Industriales más importantes podemos

mencionar los siguientes:

- La Laguna del Ostión en Coatzacoalcos, Veracruz.
- Las Truchas en Lázaro Cárdenas, Michoacán.
- Salina Cruz, Oaxaca.
- Altamira en Tampico.

En estos puertos se cuenta con la capacidad necesaria para que atraquen embarcaciones de 40 mil a 100 mil toneladas de desplazamiento.

Existen a su vez puertos importantes que no pueden ser considerados como industriales, entre estos puertos podemos mencionar los siguientes:

- Ensenada
- San Carlos
- Guaymas
- Mazatlán
- Manzanillo
- Acapulco
- Tuxpan
- Veracruz
- Pajaritos
- Minatitlán
- Dos Bocas
- Campeche

II.2.2 Congestionamiento Portuario.

El congestionamiento portuario puede definirse como la disminución de la fluidez del paso de las mercancías por el puerto, pudiendo ser portuario o terrestre, y los motivos pueden ser muy variados.

II.2.2 Motivos del Congestionamiento Portuario.

Los principales motivos del congestionamiento portuario se atribuyen a:

- a) La carencia o errores de planificación, como la inversión en nuevos sitios de atraque sin asegurarse que las zonas de apoyo, el acceso al público y los recursos operacionales tengan la capacidad suficiente.
- b) Deficiente administración, incluyendo la falta de continuidad en los cargos superiores de la administración del puerto.
- c) Ineficiencia o insuficiencia de la mano de obra.
- d) Falta de cooperación y coordinación entre las diferentes organizaciones que trabajan en las zonas portuarias.
- e) Irregularidades en el tráfico, debido tanto a políticas erráticas de importación como a distribución inadecuada de itinerarios.
- f) Fallas operacionales, como la utilización de tinglados de tránsito para almacenar mercancía, carencia de almacenes, falta de equipo moderno de manipulación, etc.
- g) Inadecuada política de mantenimiento del equipo.
- h) Procedimiento ineficaz de despacho y documentación, llegada tardía de la documentación, documentación incorrecta, requisitos y medios anticuados de tramitación, procedimientos de despacho anticuados de buques de carga, etc.
- i) Problemas derivados de cambio de tipos de buques, introducción de nuevos métodos de manipulación de carga, etc.
- j) Dificultades inherentes a la función y emplazamiento del puerto.

II.2.4 Consecuencias del Congestionamiento Portuario.

El impacto principal que resisten las líneas navieras es tener que absorber costos adicionales en la estadía de los buques, por otro lado, en los buques de línea y cuyo itinerario esta prefijado, el congestionamiento de un puerto puede hacerle perder su programación en la llegada a otras terminales

marítimas. Cuando el congestionamiento se mantiene por un largo período, las líneas navieras castigan a los puertos con sobrecuotas en los fletes marítimos.

Por lo que respecta las importaciones y exportaciones, los aumentos de fletes de las mercancías, la falta de oportunidad de entrega de estas, seguros adicionales, intereses de capital invertido, harán que los productos lleguen a los mercados en muchas ocasiones sin poder competir.

II.2.5 Buques.

II.2.5.1 Clasificación .

Es importante mencionar las diferentes clasificaciones de los buques. La clasificación es la siguiente:

Buques Mercantes:

- a) De tráfico regular o con ruta fija.
- b) De tráfico eventual o sin ruta fija.

Por el tipo de carga se dividen en:

- a) Carga
- b) Pasaje
- c) Mixtos

En cuanto a su construcción:

- Carboneros
- Portacontenedores
- Petroleros
- Frigoríficos
- Cisternas
- Transbordadores
- OBO (Ore, Bulk, Oil)
- Pesqueros
- Multipropósitos (freedom)
- Porta Barcazas o "lash"

II.2.5 Tipos de Servicio.

En el transporte marítimo existen dos tipos de servicio:

- a) Servicio Regular
- b) Servicio Irregular

a) Los buques de servicio regular; son aquellos que se utilizan generalmente para carga general o traccionada y la contratación se realiza directamente con el armador o directamente con el representante de la línea naviera.

Ofrecen itinerarios fijos y escalas predeterminadas en forma regular, además de tarifas estables.

El servicio regular se divide en dos modalidades:

a.1) Líneas de Conferencia: son grupos de dos o más empresas navieras que prestan servicio de transporte internacional de carga, en una o varias rutas dentro de determinados límites geográficos y que han concertado un acuerdo, dentro del cuál actúan para fijar fletes uniformes o comunes y algunas otras condiciones convenidas en lo referente a la prestación de servicios regulares. De tal manera que todas las líneas que participan dentro de una conferencia deben aplicar las mismas cuotas y condiciones en las diferentes rutas en las que operen.

a.2) Líneas fuera de conferencia o independientes: conocidos también como "outsiders", presentan gran competencia a los anteriores, pueden explotar la misma ruta que una línea de conferencia, aunque en muchos casos otorgan fletes más económicos, aunque se tiene el riesgo de que puedan cancelar alguna o algunas escalas.

b) Buques de servicio irregular, conocidos también como buques "tramp", son los que realizan movimientos de grandes volúmenes de carga generalmente a granel. La contratación de este tipo

de buques se lleva a cabo en las bolsas o mercados de fletes, y estos, así como las condiciones de servicio son negociados entre el transportista y el usuario, quedando plasmados en el contrato de fletamento o "charter party".

II.2.6 Las Conferencias Marítimas.

Como ya comentamos anteriormente una conferencia es una asociación de empresas navieras vinculadas por un acuerdo por medio del cuál se comprometen a cobrar fletes uniformes; se agrupan para proporcionar un servicio regular por medio de rutas e itinerarios fijos a determinadas regiones geográficas.

Algunas de las conferencias en las que México participa son:

- a) Conferencia de Río de la Plata-Caribe-Río de la Plata
- b) Acuerdo México-España
- c) Acuerdo México-Brasil-México
- d) Acuerdo México-Chile-México
- e) Acuerdo de fletes México-Venezuela-México
- f) Conferencia Mercí-México
- g) The Association of West India Trans-Atlantic Steamship Lines (Witass)
- h) The Baltic & International Maritime Conference
- i) The Bank & Savill Line / The Shipping Corporation of Zelanda and Columbus Line
- j) U.S. Atlantic & Gulf / Australia New Zelanda Conference
- k) Japan-México Freight Conference
- l) Acuerdos de Tarifas Hong Kong / West Coast of México Rate Agreement
- m) Central America-Mexico Association Lines (Camex)
- n) Latin America Inter-Port Conference
- o) Interamerican Freight Conference
- p) Latin America / Pacific Coast Steamship Conference

II.2.6.1 Ventajas de las Conferencias.

Entre las ventajas que proporcionan las conferencias a los miembros de las mismas tenemos las siguientes:

- Costos de fletes uniformes
- Ofrecen los mismos servicios, pues cuentan con barcos muy semejantes en todas sus características como: capacidad cúbica, mismo tonelaje, velocidad similar, equipo de carga muy parecido y de igual capacidad.
- Se cuenta con la responsabilidad necesaria por partes de los buques por lo que es muy difícil que en el transcurso del recorrido se presenten daños o pérdidas al cargamento.
- Los buques pertenecen a las conferencias que ofrecen el servicio tanto a puertos fáciles como a puertos difíciles.

Se denominan puertos fáciles a aquellos en los que se permite la entrada y salida a cualquier hora del día y además cuentan con el equipo de manejo de carga, permitiendo así que los buques carguen y descarguen con una elevada productividad.

Por el contrario los puertos difíciles son aquellos que por sus características obligan al buque a esperar la luz del día o la alta marea para poder entrar al puerto. También estos puertos carecen de equipo de carga adecuados. Como consecuencia de lo anterior la estadía de los buques será mayor y los costos del buque serán incrementados.

II.2.6.2 Desventajas de las Conferencias.

Entre las desventajas de las conferencias tenemos las siguientes:

- Los fletes son considerados altos debido a las características monopolísticas de las conferencias.
- El carácter monopolista de las conferencias trae como consecuencia un descenso en la eficiencia de la operación de

los buques, ya que no existe competencia de los buques que no pertenecen a las conferencias.

II.2.7 Cotización en el Transporte Marítimo.

Una de las principales condiciones en el comercio de exportación, es el asegurarnos de que las mercancías lleguen a su punto de destino en el extranjero en buenas condiciones, dentro de un período razonable de tiempo y aun costo que permite hacer frente a la competencia.

En el presente apartado se pretende hacer un desglose de costos asociados al transporte marítimo, para lo cuál es necesario hacer referencia a la terminología aceptada internacionalmente.

Costos de Transporte.

Los conceptos que generalmente se involucren en un análisis de costos son; tarifas, fletes y cuotas. Para efectos de este estudio es necesario marcar las diferencias que distinguen a cada concepto.

Tarifa.- Es una table, libro o catálogo de precios, derechos o impuestos que se aplican a cualquier bien por su enajenación.

Flete.- Es la cantidad que se paga al transportista por el traslado de mercancías de un puerto a otro, y están contenidas en forma de cuotas dentro de una tarifa.

Cuota.- Es una parte o cantidad fija que se aplica a un grupo de bienes por su enajenación o por la prestación de un servicio.

Tarifa de Conferencia

Este tipo de acuerdos, son muy útiles para un exportados que envía pequeñas partidas a muchas partes 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.

Dentro de la tarifa básica que cada conferencia fija, podemos distinguir cuatro tipos de fletes:

a) Fletes específicos: se concede a productos determinados y estos se localizan en la tarifa en orden alfabético, por su fracción arancelaria o por clases.

b) Fletes promocionales: se otorgan a solicitud del usuario y su propósito es promover un determinado producto en un mercado específico.

c) Fletes para productos no especificados (N.O.S.) que quiere decir "no other way specified". Se aplica a aquellos productos que no aparecen en la tarifa.

d) Cuotas abiertas (open rates) son las que se sujetan a negociación, en relación a los precios que determinados productos tengan en el mercado internacional, así como a la oferta y demanda de espacio para su transporte.

Tarifa para buques fuera de conferencia.

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.

Contratación de buques Tramp.

Las condiciones de embarque y entrega, así como las tarifas de flete a aplicar, son discutidas directamente por el armador y usuario.

El flete.

Para la realización de un análisis de costo de fletes en

transporte marítimo, se han marcado una serie de factores o criterios en los cuales se suele fijar dichos fletes. Estos criterios fueron sintetizados por la Conferencia Marítima Interamericana de 1941 y a continuación se mencionan:

- a) Naturaleza de la carga.
- b) Tonelaje a transportar.
- c) Disponibilidad de la carga.
- d) Probabilidad de robo.
- e) Posibilidad de daños.
- f) Valor de las mercancías.
- g) Tipo de embalaje y unitarización.
- h) Estiba.
- i) Peso excesivo.
- j) Largo excesivo.
- k) Competencia de productos de otras fuentes de abastecimiento.
- l) Cargas por vías alternativas.
- m) Competencia de otros transportistas.
- n) Costos directos de operación.
- o) Distancia entre puntos.
- p) Costo de manipulación de la carga.
- q) Necesidad de entregas o incisos especiales.
- r) Cargos fijos en determinadas etapas del transporte.
- s) Seguros.
- t) Instalaciones portuarias.
- u) Reglamentaciones portuarias.
- v) Cobros y derechos de puertos.
- w) Derechos de canales.
- x) Localización de los puertos.
- y) Posibilidad de contar con cargas intermedias o de regreso.

Recargos.

Los recargos son costos adicionales a la tarifa base y son establecidos por las conferencias y las líneas navieras

independientes de servicio regular; generalmente obedecen a situaciones específicas que provocan que se eleven los costos de operación de las líneas navieras y que por consecuencia, le repercuten al usuario.

Los cargos se aplican por los siguientes motivos:

- Congestionamiento portuario.*
- Ajustes cambiario de moneda.*
- Ajustes cambiarios de combustibles.*
- Diferencial portuario.*
- Recargos por impuestos sobre fletes.*
- Pesos y longitudes excesivas.*
- Recargos gubernamentales.*
- Riesgos de guerra.*
- Paso de canal.*
- Inseguridad en los puertos.*

Descuentos.

Así también, las conferencias en ciertas ocasiones otorgan descuentos por los siguientes conceptos:

- Fletes promocionales.*
- Requerimiento o flete especial.*
- Descuentos a diplomáticos.*

Para la aplicación de los fletes definitivos se toman en consideración los siguientes elementos:

- a) La tarifa básica; más*
- b) Los recargos por diversos conceptos; menos*
- c) Los descuentos aplicables a esa tarifa.*

II.2.8 Documentación para Transporte Marítimo.

Conocimiento de Embarque.

El conocimiento de embarque es un documento establecido por el transportista, según declaración del cargador, en virtud del cual el primero reconoce haber recibido una mercancía que se compromete a transportar a un lugar determinado, en un buque determinado, en ciertas condiciones establecidas, en una fecha y precio dado.

Además, este documento hace referencia a las obligaciones de las partes y se formaliza en cuatro ejemplares que se distribuyen a: el cargador, el destinatario, el capitán y el armador.

El conocimiento de embarque representa un título de propiedad de la mercancía y, en consecuencia, se ha convertido en un título de crédito transferible y negociable.

Modalidades.

Las modalidades que puede presentar este título pueden ser las siguientes:

- a) A la orden. En estas condiciones, el conocimiento de embarque representa un título con el que el expedidor puede transferir sus derechos a través del endoso a una persona física o moral.
- b) Nominativo. Identifica inequívocamente al consignatario, ya que se extiende a favor de una persona física o moral indicándose claramente su nombre o razón social y prácticamente el título de propiedad, el cuál puede transferirse a su vez por cesión, mediante endoso previo.
- c) Al portador. Esta modalidad es la que representa mayor riesgo, pues las mercancías son entregadas a quien presente dicho título, por lo tanto es poco usual.

II.2.8.1 El Agente Aduanal, y la Importancia de su Función en el Comercio Exterior.

El agente aduanal es un elemento que tiene un papel sumamente importante en el Comercio Exterior ya que es el representante y asesor de las empresas exportadoras e importadoras, siendo el eslabón entre estos y la aduana.

Fundamento Jurídico.

Un agente aduanal es un profesional autorizado por la Secretaría de Hacienda y Crédito Público mediante una patente, para actuar ante una aduana específica como un gestor habitual en representación de sus solicitantes en operaciones de importación y exportación.

Funciones.

Entre las principales funciones del agente aduanal, pueden destacarse las siguientes:

- Despachar aduanalmente por cuenta y orden de su mandante (importador o exportador) la encomienda que le hagan.
 - Obtener previamente los permisos y autorizaciones respectivas cuando el caso lo requiera.
 - Recibir y revisar la documentación que le proporcionen sus clientes y estudiar sus sugerencias para formular la declaración correspondiente a fin de que se apliquen correctamente los aranceles.
 - Intervenir como representante de los usuarios ante las empresas de transporte.-
- Asesorar a sus clientes en la determinación del medio adecuado de transporte procurando el máximo ahorro económico.
- Mantener informados a sus clientes de la situación que guardan los embarques, así como sus fechas de salida y llegada.
 - Encargarse de la reservación y confirmación de espacio ante las líneas de transporte y realizar oportunamente la

transferencia de mercancías ante estas empresas.

II.3 TRANSPORTE AEREO.

El transporte por avión puede ayudar a vencer algunos de los problemas que han impedido avanzar a muchos exportadores de países en desarrollo, pues algunos exportadores se hallan tierra adentro y tienen que recurrir al transporte terrestre y marítimo. Otros se encuentran apartados de las principales rutas comerciales, así también se encuentran con unos servicios marítimos muy deficientes y muy lejos de los mercados importantes.

En cualesquiera de los casos mencionados el transporte aéreo puede cambiar la situación para los posibles exportadores, pues los aviones de pasajeros y líneas de carga internacionales hacen escalas en casi todos los países en desarrollo. Actualmente los mercados más lejanos se encuentran a un par de días, situación que no es posible siempre en el caso del transporte terrestre o en el marítimo. Esta rapidez característica del avión es su ventaja más notable al transportar productos perecederos.

II.3.1 Tarifas Aéreas.

Las tarifas internacionales de transporte aéreo normalmente se aplican en dólares o en moneda del país de expedición o de destino. El flete, es el precio por unidad de peso (Kg o lb) que la compañía aérea cobra el remitente a cambio de sus servicios de transporte, se plica en función del peso bruto o volúmen total que tenga el embarque y ninguna compañía en particular, establece sus fletes aéreos, ya que este es establecido por el conjunto de líneas interesadas en ese tráfico. Estas tarifas se discuten y determinan en las Conferencias de Tráfico de la IATA (International Air Traffic Association). Antes de que entren en vigor, son sometidas

además, a las autoridades respectivas del país, a efecto de que se analicen y autoricen en forma oficial.

Este procedimiento no opera en cuanto a los fletes nacionales pero si están sujetas a la aprobación del Gobierno. La aplicación de las tarifas es de aeropuerto a aeropuerto y se publican de ciudad en ciudad. Existen cinco tipos de tarifas que son:

- a) Tarifa General de Carga (General Cargo Traffic).
- b) Tarifa para Mercancía Especificada (Specific Commodity Rates).
- c) Tarifa Clasificada.
- d) Tarifa Promocional (Orden de Gobierno).
- e) Tarifa para Contenedores y Pallets.

A continuación se hará una breve explicación de los incisos anteriores.

a) Tarifa General de Carga.

Se aplican a cualquier producto que sea susceptible de transportarse por vía aérea, cobrándose desde un gramo hasta la totalidad del embarque y comprende los siguientes niveles:

- a.1) Cargo Mínimo: se aplica desde un gramo hasta la cantidad que resulte de dividir el cargo mínimo entre la tarifa normal.
- a.2) Tarifa Normal: se aplica de la cantidad resultante en el inciso anterior hasta 44.9 kgs.
- a.3) Se aplica desde 45 kgs hasta 99.9 kgs.
- a.4) Se aplica desde 100 kgs hasta 299.9 kgs.
- a.5) Se aplica desde 300 kgs hasta 499.9 kgs.
- a.6) Es aplicable desde 500 kgs en adelante sin límite.

b) Tarifa para Mercancía Especificada.

Son aquellas que la IATA acuerda y autoriza para que se apliquen a productos específicos y se otorgan para el tráfico

de un determinado artículo, en una ciudad o ciudades específicas. Son mas reducidas que las generales y sujetan al producto a un peso mínimo por embarque. Estas tarifas se tramitan a través de las líneas aéreas.

c) Tarifa Clasificada.

Se aplican solamente a una serie de mercancías particularmente especificadas. No se encuentran publicadas como las tarifas generales o específicas con un importa fijo por unidad de peso sino en porcentajes que se pueden aumentar o reducir respecto a la tarifa normal.

d) Tarifa Promocional (Ordenes de Gobierno).

Este tipo de tarifas son autorizadas por los gobiernos de cada país de acuerdo a los convenios bilaterales en los que se estipula la posibilidad de poder otorgar estas tarifas ccon el propósito de promover un determinado producto en el mercado de cualquiera de los países en cuestión. Generalmente son las tarifas más baratas que se pueden obtener y no requieren autorización de la IATA.

En México las tarifas se solicitan ante la Dirección General de Tarifas, Maniobras y Servicios Conexos de la S.C.T., conteniendo la petición las siguientes puntos:

- Tipo de producto.
- Ruta.
- Peso mínimo por embarque.
- Programa de embarques (exportaciones).
- Cuota solicitada.

e) Tarifas para Contenedores y Pallets.

En este caso también son autorizadas por la IATA aplicandose una cuota determinada por el peso mínimo que acepta cada unidad (contenedor o pallet), lo cuál depende también de la capacidad de cada uno, o sea un mínimo, y por cada kilogramo

adicional se carga una cuota standard denominada "Over Pivot Rate", hasta complementar el peso total del embarque.

II.3.2 Vuelos de Fletamento.

Este tipo de servicios (que consiste en la renta de un avión completo), generalmente se utilizan para el movimiento de grandes cantidades de mercancías que tengan una alta densidad económica y puedan absorber el costo del flete.

Factor Peso-Volumen.

Existen embarques que por sus características son más voluminosos que pesados, Para este caso, la IATA ha establecido una regla internacional y que es de 6,000 cm³/Kg, es decir, el volumen total del embarque se divide entre el factor descrito (0.006) y el resultado de la operación se compara con el peso bruto del mismo, a la cantidad mayor se le aplicará la cuota correspondiente.

II.3.3 Valuación.

En el transporte aéreo internacional existen cargos aplicables sobre el valor declarado de las mercancías. Al momento de elaborar la guía aérea, el embarcador debe declarar el valor comercial de su embarque o por cualquier cantidad incluso, puede no declarar valor. Para la aplicación de los cargos de valuación, el valor por Kg. o por lb. se determinan dividiendo el valor declarado por el embarcador entre el peso bruto del embarque.

A los embarques con valor superior a \$20.00 U.S.D. por Kg. (\$9.07 U.S.D. por lb.), se les hará un cargo adicional relacionado con un porcentaje sobre el valor declarado por el remitente, las fracciones se computarán proporcionalmente, cuando no se declare valor, la responsabilidad máxima del

transportista será de \$20.00 U.S.D. por Kg.

II.3.3.1 El Agente de Carga.

Un agente de carga tiene un papel de suma importancia en el manejo de mercancías por este sistema de transporte, pues todo el tráfico que se lleve a cabo por vía aérea deberá realizarse a través de este.

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

Este actúa como enlace entre el transportista y el usuario, convirtiéndose en asesor de este último, tanto en el aspecto operativo como en el tarifario, siendo el único autorizado para elaborar las guías aéreas (Air Waybill) o contrato de transporte aéreo.

II.3.4 Documentos.

Entre los documentos requeridos para la transportación aérea se encuentra la Guía Aérea (Air Waybill).

Este documento es de suma importancia en el transporte aéreo de mercancías pues cubre el transporte desde el aeropuerto de origen hasta el destino.

Las funciones de este documento son las siguientes:

- Representa el contrato de transporte y en su reverso se estipulan las condiciones a las que están obligadas ambas partes.
- Recibo de mercancías para su embarque.

- Factura de cargos de transportación.
- Certificado de seguro, si este fue hecho a través del transportista.
- Documento de exportación para requerimientos aduanales de embarque en tránsito - recibo de entrega.

En definitiva, uno de los aspectos importantes y atractivos es que la documentación necesaria en este medio es mucho más simple que la requerida para el transporte marítimo. Para la transportación del producto solo suele ser necesaria la guía aérea.

Este documento solo puede ser elaborado por el agente de carga, ajustándose a las instrucciones que el expedidor le haya dado por escrito así, este documento da lugar a otro llamado "Carta de Instrucciones", en el que se describen perfectamente las órdenes que por escrito el embarcador le está girando al agente, relativas a la manera de como desea que su embarque sea manejado.

Reservación de Espacio.

La programación de los embarques, es uno de los aspectos que más problemática enfrentan en las operaciones de Comercio Exterior, pues son muchos factores que el interesado debe observar, uno de ellos es la reservación del espacio para su mercancía en la línea de transportes, cualquiera que sea el medio que se utilice.

En el transporte aéreo, las líneas cuentan con un determinado espacio en el aeropuerto de salida, y deben contemplar algunos otros para la escala siguiente, es por esto, que el embarcador deberá planear adecuadamente cada uno de los embarques y con el suficiente tiempo, a efecto de evitarse problemas por retrasos posteriores.

Para solicitar el espacio necesario, el interesado deberá proporcionar a la línea aérea los datos siguientes:

- Número de guía aérea.
- Producto.
- Número de bultos.
- Peso y dimensiones por caja.
- Peso y volúmen total.
- Fecha de embarque.
- Vuelo deseado.
- Ruta.
- Agencia de Carga.

II.4 TRANSPORTE TERRESTRE.

II.4.1 Ferrocarril.

La utilización de este medio de transporte en el tráfico de exportación es de gran importancia en países industrializados en los que existen un gran movimiento de transacciones comerciales. Sin embargo, en México no se le ha dado apoyo necesario para su desarrollo, se cuenta con la misma infraestructura desde hace varias décadas y tan solo se han preocupado por rehabilitar y dar mantenimiento a las vías ya existentes.

En los años recientes se han establecido medidas de apoyo financiero teniendo como principal objetivo: la modernización de los Ferrocarriles Nacionales de México.

Actualmente existen cuatro empresas ferroviarias en México:

- Ferrocarriles Nacionales de México.
- Ferrocarril del Pacífico.
- Ferrocarril Chihuahua al Pacífico.
- Ferrocarril de Sonora-Baja California.

Los ferrocarriles mexicanos cuentan en su apoyo con 25,850 Km. de vías, de los que casi 20,000 constituyen la vía principal. El tamaño de la flota rodante está constituido por 1,810 locomotoras, 51,234 carros de carga y 1,331 coches de pasajeros, express y correo.

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 y allí se transborda a otro medio distinto. La segunda, los envíos pueden hacerse desde la localidad de expedición hasta la de 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.

El único servicio que presta Ferrocarriles Nacionales de México es el de fletes. El usuario es el responsable de la carga, descarga y almacenamiento de su mercancía ya que Ferrocarriles Nacionales de México no cuenta con el personal, equipo y bodegas para poder brindar este servicio.

Ferrocarriles Nacionales de México tiene establecido un pago por demoras, teniendo el usuario un plazo libre de 24 horas para recoger su mercancía, al término de este el primer día se cobrará \$49,545.00, el segundo \$106,195.00 y a partir del cuarto \$212,435.00 cada día.

El precio del transporte puede ser pagado por el expedidor o por el destinatario, algunas de las expresiones "Entregado en Frontera"; "Porte Pagado Hasta"; definidas en los incoterms, se aplican este tipo de transporte al igual que la "Franco Vagón".

II.4.2 Tarifas Ferroviarias.

Ferrocarriles Nacionales de México maneja una tarifa única de carga y Express en la cuál los artículos que pueden ser transportados por ferrocarril se agrupan dentro de 20 clases en las que se tienen tarifas diferentes para cada una, estableciéndose esta de acuerdo a la distancia entre el origen y el destino así como el peso de la mercancía.

II.4.3 Documentación.

El usuario en ocasiones solo tiene que presentar la nota de remisión o factura de la mercancía para certificar el peso que va a ser transportado y por el que deberá pagar.

F.N.M. expide una Guía Original o Conocimiento Original, dividida en tres partes:

- La primera es para el usuario y sirve como comprobante con el cuál reclamará la mercancía. Contiene las especificaciones de la mercancía, del carro en que va a ser transportada, origen-destino, consignatario, las especificaciones del contrato del transporte.
- La segunda forma es la guía original que acompañará al carro en todo el viaje, contiene la misma información que la primera e incluye en el reverso espacio para registrar las posibles demoras y sus causas durante el trayecto.
- La tercera forma consta de la misma información que la primera, sin embargo, se queda en el archivo de la estación de origen.

Una vez recibida la mercancía se expide una forma CF 10 para efectuar la liquidación del carro.

II.4.4 Ventajas y Desventajas.

Ventajas.

La principal ventaja que se tiene al transportar por ferrocarril es la de poder mover grandes volúmenes de mercancías pudiéndose transportar hasta 4,000 ton. por tren.

Las cuotas de ferrocarril son más bajas que las de autotransporte, sin embargo, existen costos indirectos ya que se tienen que contratar los equipos adecuados para la carga y descarga de la mercancía.

Desventajas.

El transporte por ferrocarril es muy lento.

El usuario debe contratar los servicios y equipos para cargar y descargar la mercancía así como las bodegas en caso de ser necesarias.

II.4.5 Transporte por Carretera.

El transporte por carretera es utilizado principalmente para el traslado de mercancías a cortas distancias, aunque en algunas ocasiones se utiliza para cubrir grandes distancias, según lo requieran las necesidades. Entre las mayores ventajas que presenta este medio de transporte podemos mencionar las siguientes:

- Capacidad de tránsito por casi cualquier camino.
- Servicio rápido, frecuente y seguro.

Cabe mencionar que en los trailers se nos facilita el uso de contenedores con los cuales evitaremos:

- Intermediarismo en el manejo de la carga.
- Excesiva manipulación de la mercancía.
- Evitaremos controles aduaneros en el paso a través de uno o varios países.
- Daños o pérdidas en la carga.

En general cuando se contratan los servicios de este medio, se hacen bajo los términos de "delivered duty paid" es decir, que el vendedor asume toda la responsabilidad de la carga desde su fábrica o bodega hasta la del comprador. El trailer es utilizado para completar la entrega que ha sido iniciado por otro transporte.

II.4.6 Documentación para el Transporte Terrestre.

A cambio de cada remesa de carga que sea entregada a una empresa transportadora, ésta expedirá y entregará al remitente una "Carta de Porte" debidamente perforada por la S.C.T. (Secretaría de Comunicaciones y Transportes) ajustada al modelo aprobada para cada uno de los servicios autorizadas. La carta de porte deberá especificar el número de bultos, el peso y el contenido de los mismos.

El porteador es la persona o transportista y se llama así por que es la que posee la carta de porte, es decir, es la persona que se compromete a transportar la mercancía desde el lugar de origen al lugar de destino.

II.4.7 Tarifas.

Las tarifas aplicables al autotransporte serán designadas por diversos factores como el volumen, el peso y la carga a granel. La tarifa sufrirá un incremento si el remitente declara ante el porteador, el valor de la mercancía que se esta manejando.

Analizando los factores anteriores salta a la vista que si el remitente desea que el porteador asuma la responsabilidad por el valor que él declare para los bienes o mercancías y que cobra toda clase de riesgos, inclusive los derivados de caso fortuito o fuerza mayor, se aplicará la tarifa con un cargo adicional de 0.30 por cada 100.00 del valor declarado.

Quando el usuario no declare el valor de los bienes o mercancías, se aplicará la tarifa sin el cargo adicional y la responsabilidad del porteador por daños o faltantes queda expresamente limitada a \$800.00 por tonelada, cuando se trate de embarques cuyo peso sea mayor de 200 Kg. También se limitará a \$200.00 por remesa cuando se trate de embarques con peso hasta de 200 Kg.

Las mercancías voluminosas cuyo peso sea inferior a 400 Kg/m³, pagarán por el espacio que ocupen a razón de 400 Kg/m³, aplicandose a este peso las cuotas que corresponden según la clase que tengan asignada los artículos de los que se trate.

Para cubrir las mercancías voluminosas de forma irregular, se tomarán las medidas máximas de largo, ancho y alto que tenga el empaque que las contiene. En aquellos artículos o piezas que por su naturaleza tengan que viajar aislados del resto de la carga, la cubicación considerará todo el espacio que ocupe el artículo o pieza incluyendo el requerido para el aislamiento.

La carga a granel solo se transportará en carros por entero, debiendo pagarse el flete correspondiente a la capacidad total del vehículo utilizado, aun cuando el tonelaje embarcado sea inferior a esa capacidad. Los usuarios deberán cubrir, además del flete, las maniobras de carga y descarga de acuerdo con las tarifas que al respecto rijan en cada lugar.

Para dar una tarifa no se expedirá la carta de porte si no se especifica que tipo de carga contiene, ya que según el tipo de carga se le asignará la tarifa respectiva. En el caso de que el tipo de carga no se encuentre en la clasificación, el porteador, de acuerdo con el remitente, determinará la clase que deberá asignarse asimilándose a otros artículos parecidos.

Las mercancías que queden a la disposición de los consignatarios, causarán almacenaje pasadas las 48 horas de su llegada, haciéndose el cómputo diario por cada 100 Kg. o fracción de peso real o estimado como sigue:

- Hasta 500 Kg. a razón de 0.90
- De 501 Kg. a 1000 Kg. a razón de 0.80
- De 1001 Kg. en adelante a razón de 0.70

Por las mercancías corrosivas, inflamables, explosivos o perecederas se cobrará por cada 100 Kg. o fracción a razón de 2.70 diarios después de su llegada.

II.5 INCOTERMS.

En el presente apartado se pretende hacer un desglose de costos asociados al transporte, para lo cual es necesario hacer referencia a la terminología aceptada internacionalmente, mejor conocidos como Incoterms. Ver cuadro I y II.

II.6 TRANSPORTE MULTIMODAL.

Hasta este momento hemos abordado el transporte de mercancías, analizando cada medio de transporte de manera individual así como la serie de características e implicaciones de cada uno de ellos de manera comparativa.

El caso más general y completo que se da en el comercio Internacional contempla la utilización de más de dos medios de transporte, de manera que toca ahora enfocar nuestra atención a un servicio de tipo integral que tiene como finalidad agilizar las actividades durante el trayecto de las mercancías. Se trata del Sistema de Transporte Multimodal el cual sienta sus bases operacionales en la unitarización de carga y la simplificación administrativa.

Se puede afirmar que la unitarización de carga establece las condiciones para que transportista puede asumir la responsabilidad de carga a través de un solo contrato durante todo el trayecto de puerta a puerta, y no únicamente de puerto a puerto o de puerto a estación.

En el marco internacional se han establecido los lineamientos legales y operativos que rigen a este sistema de transporte, fundamentalmente en la Conferencia Mundial de Comercio (UNCTAD). hasta 1972, los países de América Latina empezaron a participar en discusiones a nivel internacional en reuniones celebradas en Brasilia, Buenos Aires y México.

II.6.1 Situación del Transporte Multimodal en México.

Con el fin de agilizar los procedimientos en los puertos, aeropuertos, estaciones y fronteras, así como el de impedir la salida de divisas como un gasto por este servicio, se creó la Empresa Mexicana de Transporte Multimodal, S.A. el 11 de Octubre de 1979 de la cuál son socios las siguientes instituciones:

- Transportación Marítima Mexicana, S.A.
- Ferrocarriles Nacionales de México.
- Central de Servicios Portuarios.
- Compañía Mexicana de Aviación.

La Empresa Mexicana Multimodal, no es una empresa transportista sino que sus funciones se concentran en la notificación y convenio de los diferentes puntos donde la mercancía transita, ovedeciendo y sujetándose a los acuerdos establecidos en la UNCTAD.

II.7 EMPAQUE Y EMBALAJE.

II.7.1 Introducción.

Es deber del departamento de envíos empacar la mercancía, marcar los paquetes individuales y prepararlos para la entrega de manera que estos lleguen intactos a su destinatario.

Como el departamento de envíos tiene muy poco tiempo, o no están capacitados para realizar un chequeo de los puntos sobresalientes de un envío, el departamento de exportación es el encargado de preparar una serie de instrucciones para cada envío.

La mercancía que se enviará debe estar empacada de tal manera que resista el trayecto; se tiene que tener presente que en algunos países importa muchísimo la manera en que estén empacados los envíos.

Sobresalen varios aspectos de importancia los cuáles se tratarán a fondo en un apartado posterior a este, sin embargo a manera de introducción se puede decir que los siguientes puntos son esenciales en el traslado adecuado de la mercancía:

- Lista de Empaque que contenga todo lo que se encuentra dentro de nuestro envío.
- Reglas especiales en lo referente al mercado de empaques (cambia de país a país).
- Conocer que materiales se consideran dañinos en los países a los que se exportará.
- Protección de la carga contra elementos naturales, robo y daños sufridos en el camino.
- Selección del empaque adecuado a nuestras necesidades.

II.7.2 Prevención de Pérdida en el Envío.

Empacar nuestros productos para exportación de una manera adecuada es fundamental para la conservación del buen estado

de los mismos al llegar a su destino. Se estima que alrededor del 70% de las pérdidas de embarques son previsibles, de esta manera se puede ahorrar tiempo y dinero en mercancía pérdida, dañada o robada. Por estas razones es importante que el exportados siga algunas reglas muy simples pero que le ayudarán a evitar cualquier contratiempo:

- Usar solamente empaque nuevo para el producto a enviar.
- Usar como ayuda en el empaque cinta adhesiva con algún tipo de diseño de manera que sea visible cualquier intento de robo.
- No usar ilustraciones descriptivas del contenido del embarque, ya que esto causa tentación a los ladrones.
- Utilizar señales codificadas y cambiarlas frecuentemente.
- Utilizar cajas grandes, guacales y pallets para consolidar varias cargas pequeñas en una sola mayor.
- Insistir en recoger y entregar la carga en forma rápida.

II.7.3 Prevención de Pérdida debido a Daños de Manejo y Almacenamiento.

El manejo de la carga en los diferentes países del mundo por parte del personal varía desde profesional hasta no calificado. Por esta razón existe una regla primordial en el empaque, independientemente del tipo de empaque o contenedor que se utilice, y esta es: empacar para la parte más difícil del trayecto. El seguimiento de las reglas que a continuación se mencionan ayudarán a reducir la pérdida de la carga debido al manejo y almacenamiento de la misma.

- No exceder la capacidad del empaque.
- Distribuir el peso de la carga dentro del empaque.
- Unitarizar la carga en unidades grandes para facilitar el manejo de la misma.
- Utilizar marcas internacionales de precaución las cuáles se muestran a continuación.

SIMBOLOS INTERNACIONALES

FRAGIL



NO USE GANCHO



CENTRO DE GRAVEDAD



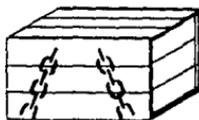
ESTE LADO HACIA ARRIBA



MANTENGASE EN LUGAR FRESCO



APLICAR CADENAS AQUÍ



MANTENGASE SECO



II.7.4 Prevención de Pérdida por Daño de Agua.

El producto original en buenas condiciones puede convertirse en un producto empapado, manchado, enmohecido, oxidado o borrado debido al efecto dañino de el agua, la alta humedad, la condensación, el agua de mar o la combinación de uno o varios de estos factores. A fin de evitar este tipo de daños es necesario seguir unas cuantas reglas básicas.

- Aplicar preservativos, anticorrosivos o envoltura a prueba de agua directamente sobre el producto.
- Proveer de un forro a prueba de agua a la parte interior del empaque exterior.
- Colocar la carga sobre un pallet de manera de crear un sumidero para evitar que la carga descansa sobre los líquidos.
- Cuidar que el contenedor tenga perforaciones en la parte inferior para drenar el exceso de agua.
- Utilizar tintas indelebles para marcar las instrucciones de manejo y almacenamiento.

II.7.5 Control de las Pérdidas Mediante la Utilización de Contenedores.

El uso de contenedores intermodales para una gran variedad de carga se ha ido incrementando con los años. El intermodalismo es un concepto que abarca el movimiento y transferencia de contenedores estandarizados de carga por aire, tierra y mar. Al utilizar contenedores para la transportación se reducen pérdidas mediante:

- La selección del servicio del contenedor adecuado a sus necesidades.
- La selección del tipo de contenedor.
- La inspección adecuada del contenedor.
- El empaque del producto de manera que resista la parte más difícil del trayecto.

- La documentación e inventario del contenido de los contenedores, sellado del contenedor y registro de los números del contenedor y el sello en los documentos de envío.

II.7.6 Contenedores.

II.7.6.1 Contenedores Intermodales y sus Variaciones.

La forma más común de contenerización es el contenedor intermodal, ya que es adaptable al transporte por camión, tren, barcaza y buques mercantes. Dentro de los contenedores podemos encontrar varios tipos de ellos de los que sobresalen los que se mencionarán a continuación.

TOFC (Trailer-On-Flactar). Son trailers montados sobre un vagón de ferrocarril especialmente equipado.

COFC (Container-On-Flactar). Transporte de contenedores intermodales separado del chasis del vehículo y montados sobre un vagón.

BARGE-ON-BOARD. Se ha desarrollado un nuevo método de transportación marítima desde 1969. Barcazas selladas son depositadas en un río, lago o puerto para ser transportadas posteriormente al puerto seleccionado donde son llevados a bordo por un buque que las transportará a su destino. A la llegada del barco son colocadas en un estuario y reemplazadas en el barco por otras barcazas. Las barcazas descargadas son llevadas para ser abiertas en su destino final que en muchas ocasiones se encuentra a una distancia considerable del estuario.

MO-RO (Roll-On-Roll-Off). Consiste en la movilización de mercancías sobre un vehículo de manera que este es transportado al puerto donde es recibido por un barco diseñado especialmente para acomodar el vehículo.

II.7.6.2 Servicios a los Contenedores.

Existen básicamente tres tipos de servicios que se les proporciona a los contenedores.

1.- Servicio de Puerta a Puerta. Existe un gran beneficio de este tipo de servicio, y es el hecho de que minimiza la oportunidad de robo, daños o pérdida de la carga debido al reducido manejo de la carga entre el origen y el destino.

2.- Servicio de Puerto a Puerto. Este servicio se ocupa regularmente cuando la carga no es suficiente para llenar un contenedor entero, o cuando el consignatario no posee la tecnología o presupuesto para asegurar un viaje seguro de su carga. En este servicio es necesario observar los más cuidados posibles de manera que se eviten pérdidas.

3.- Combinación de los dos anteriores. En esta modalidad se tienen mayores ventajas que en el de Puerto a Puerto sin embargo, no es tan ventajoso como el de Puerta a Puerta.

II.7.6.3 Contenedores de Carga Seca.

Dentro de los contenedores de carga seca se encuentran cinco tipos de contenedores básicos. A continuación se mencionarán y se hará una breve descripción de sus características.

- Contenedor Cerrado de Carga Posterior. Es el contenedor básico con puertas posteriores generalmente utilizado para carga que no requiere control ambiental.

- Contenedor Cerrado de Carga Lateral. Equipado con puertas laterales para cuando las puertas posteriores no son muy prácticas.

- Contenedor de Cubierta Abierta. Es usado generalmente para el transporte de grandes objetos de peso considerable. Algunas versiones incluyen un techo de lámina removible.

- Contenedor Ventilado. Equipado con puertos ventilatorios a

los lados, y se usa para carga que genera calor o que requiere protección contra la condensación.

- Contenedor Insulado. Se utiliza para carga que no debe sufrir cambios bruscos de temperatura.

II.7.6.4 Contenedores de Propósito Especial.

Dentro de los más importantes se encuentran los siguientes:

- Contenedor Refrigerado. Es un contenedor insulado y equipado con un sistema de refrigeración alimentado por conexión eléctrica o por un generador de gasolina.

- Contenedores de Volúmen Seco. Esta diseñado para el transporte de productos químicos secos y carga a granel.

- Contenedor de Volúmen Líquido. Es un contenedor tipo tanque para el transporte de líquidos.

- Contenedor de Rack. Se encuentra disponible en una gran variedad de tamaños y modelos; se utilizan para maderería, maquinaria, vehículos, etc.

- Contenedor de Automóviles. Como su nombre lo indica se utiliza para el transporte de vehículos.

- Contenedor de Especies Vivas. Como su nombre los indica se utiliza para el transporte de especies animales vivas.

II.7.6.5 Peligros en el Manejo de Contenedores.

De manera que la transportación de nuestro producto sea eficiente y a fin de que llegue en buen estado es necesario tomar en cuenta al momento del empaque y contenerización, los peligros que puede enfrentar nuestro producto en su trayecto. A continuación mencionamos una lista de los peligros mas comunes de manera que se puedan considerar para la hora del envío.

- Peligro de Manejo. Aceleración y desaceleración durante la

carga y descarga. Desbalanceo por manejo. Empujado y jalado del contenedor en puertos mal equipados. Golpes en el manejo del contenedor.

- Peligros en Carreteras. Impactos contra puertos de carga. Frenado y acelerado. Operaciones de unión de vehículos. Balanceo en las curvas. Vibraciones y golpes del camino.

- Peligros en los Trenes. Aceleración y desaceleración. Operaciones de unión de vagones. Balanceos en las curvas y vibración.

- Peligros de Mar y Vías Acuáticas. Movimientos de elevación, inclinación, oleaje, balanceo y derrape e impactos de olas sobre la cubierta del barco.

- Peligros por Daño de Agua. Penetración de lluvia, de agua de mar. Condensación del barco y de la carga. Inundación.

- Peligros por Daño y Robo. Por exposición de la mercancía durante su transferencia al, o del contenedor. Robo total de la mercancía.

- Peligros por Contaminación. Materiales residuales u olores de cargas anteriores. Carga incompatible dentro del mismo cargamento.

- Peligros de Fuego. Ignición por fricción. Ignición por combustión espontánea.

II.7.7 Carga Aérea.

Ya que la carga aérea ha experimentado un incremento en su popularidad debido a sus notables ventajas (sin incluir las económicas) sobre los otros medios de transportación, se tratará aparte. Entre estas ventajas podemos mencionar la capacidad aérea, frecuencia de servicio, facilidades adecuadas de manejo y el número de lugares servidos.

Existe una amplia selección en el tipo de contenedor a utilizarse para transportación aérea, sin embargo la mayoría de estos contenedores caen dentro de las tres siguientes categorías.

1.- Pallets de Carga Aérea. Están diseñados para utilizarse con sistemas transportadores en las terminales y la aeronave. La carga esta asegurada al pallet generalmente mediante una red tensionada.

2.- Contenedores de Cubierta Baja. Estos contenedores fueron diseñados para su uso en los espacios bajos del puerto de carga de un avión de alta capacidad. Los contenedores son asegurados directamente a la nave sin necesidad de utilizar redes, debido a un sistema de contención especial.

3.- Contenedores Tipo Caja. Son construidos en tamaños estandard para facilitar el establecimiento de cuotas uniformes; se utilizan generalmente para completar una carga. Están hechos de madera, plástico, madera terciada, metales o combinaciones de estos elementos: deben de cumplir con las regulaciones de la IATA. Dentro de esta clasificación se encuentran los contenedores tierra y aire. Estos contenedores permiten la transportación aérea y terrestre sin la necesidad de remanejar la carga.

II.7.7.1 Peligros Inherentes a la Transportación Aérea.

1.- En el Avión: Aceleración y desaceleración durante el despegue y el aterrizaje.

2.- Turbulencia: Esta característica implica peligros muy especiales como los son los movimientos verticales, que imponen una gran presión sobre la carga en un momento y condiciones de "atmósfera lunar" al momento siguiente.

3.- Altitud: Conforme crece la altitud, la presión atmosférica decrece, sujetando a la carga sólida a un incremento interno de temperatura.

4.- Temperatura: Los compartimientos de carga varían entre 1 oC y 21 oC, esto implica que la carga estará sujeta a temperaturas altas y bajas.

5.- Compartimientos de Carga: En ocasiones el espacio disponible no es llenado completamente, por lo tanto la carga

ANALISIS DE COSTOS

FECHA

24-sep-91

MEDIO TRANSPORTE:

BARCO

FORMATO 1.A

TIPO
CAMBIO

PUNTO DE ORIGEN:

OSLO. NORUEGA

FLETE

\$425

PUNTO DE DESTINO:

VERACRUZ, MEXICO

		ARENQUE	PURE DE PAPA	MARGARINA	PAN DE TRIGO	MERMELADA	PESCADO AHUMADO	PESCADO FRESCO	MACARELA	
1	COSTO F.O.B.	\$120	\$36	\$63	\$28	\$55	\$125	\$55	\$240	
2	FLETE 1 BARCO	\$36	\$15	\$12	\$15	\$11	\$3	\$3	\$25	
3	AD VALOREM	\$24	\$7	\$13	\$3	\$11	\$25	\$11	\$48	
4	FRANQUICIA 1 %	\$1	\$0	\$1	\$0	\$1	\$1	\$1	\$2	
5	DERECHOS 8 AL MILLAR	\$1	\$0	\$0	\$0	\$0	\$1	\$0	\$1	
6	GASTOS ADUANALES 3%	\$4	\$1	\$2	\$1	\$2	\$4	\$2	\$7	
7	FLETE VERACRUZ-MEXICO	\$1	\$0	\$1	\$0	\$1	\$4	\$0	\$2	
8	UNIDAD	PIEZA	PIEZA	PIEZA	PIEZA	PIEZA	KILOGRAMO	KILOGRAMO	PIEZA	
9	PZAS. X CAJA	12	6	24	12	15	1	1	50	
	CAJAS X CARTON	1	1	1	1	1			1	
	PZAS. X CARTON	12	6	24	12	15			50	
	CARTON POR PALLET	117	75	54	100	128	400	400	54	
10	CAJAS POR PALLET	117	75	54	100	128	400	400	54	
11	PALLET POR CONTENEDOR 20'	20	20	20	20	20	20	20	20	
12	TOTAL NOX	\$16	\$10	\$4	\$4	\$5	\$159	\$71	\$5	
13	TOTAL PESOS	\$6,613	\$4,210	\$1,509	\$1,651	\$2,230	\$6,740	\$3,067	\$2,754	
14	COBERTURA CAMBIARIA (PESOS)	\$91	\$53	\$22	\$25	\$31	\$98	\$403	\$37	
15	COSTOS TOTALES									
16	UNITARIO	\$6,704	\$4,259	\$1,521	\$1,676	\$2,261	\$6,839	\$3,470	\$2,792	
17	CAJA	\$60,452	\$26,616	\$38,914	\$20,117	\$33,914			\$139,579	
18	PALLET (MILES)	\$9,413	\$1,921	\$2,101	\$2,012	\$4,341	\$27,320	\$12,188	\$7,537	
19	CONTENEDOR 20' (MILES)	\$168,258	\$38,424	\$42,027	\$40,234	\$86,820	\$546,333	\$243,764	\$160,746	
20	PRECIO BASE VENTA	\$13,409	\$8,539	\$3,243	\$3,353	\$4,522	\$136,598	\$60,941	\$5,583	
21	ANALISIS DE PRECIOS DE VENTA:									
22	10 % DESCUENTO	\$12,068	\$7,585	\$2,919	\$3,018	\$4,070	\$122,939	\$54,847	\$5,025	
23	CAJA	\$144,814	\$46,108	\$70,445	\$36,211	\$61,045	\$122,939	\$54,847	\$251,243	
24	UTILIDAD BRUTA 44.44 %	\$54,352	\$20,493	\$31,131	\$16,094	\$27,131	\$7,109	\$24,375	\$111,653	
	15 % DESCUENTO	\$11,397	\$7,258	\$2,756	\$2,850	\$3,844	\$116,109	\$51,800	\$4,746	
	CAJA	\$135,769	\$43,547	\$66,153	\$34,199	\$67,654	\$116,109	\$51,800	\$237,285	
	UTILIDAD BRUTA 41.18 %	\$56,317	\$17,931	\$27,240	\$14,082	\$23,740	\$47,809	\$21,320	\$97,706	
	20 % DESCUENTO	\$10,727	\$6,831	\$2,594	\$2,682	\$3,617	\$109,279	\$48,753	\$4,457	
	CAJA	\$128,724	\$40,935	\$62,262	\$32,187	\$64,262	\$109,279	\$48,753	\$223,327	
	UTILIDAD BRUTA 37.50 %	\$48,271	\$15,369	\$23,348	\$12,070	\$20,348	\$40,990	\$18,222	\$83,748	
	25 % DESCUENTO	\$10,057	\$6,404	\$2,432	\$2,515	\$3,391	\$102,449	\$45,706	\$4,187	
	CAJA	\$120,679	\$36,424	\$58,370	\$30,175	\$60,871	\$102,449	\$45,706	\$209,369	
	UTILIDAD BRUTA 33.33 %	\$40,226	\$12,808	\$19,457	\$10,053	\$16,057	\$34,150	\$15,235	\$69,790	
	30 % DESCUENTO	\$9,388	\$5,977	\$2,270	\$2,347	\$3,165	\$95,619	\$42,659	\$3,908	
	CAJA	\$112,633	\$35,652	\$54,479	\$28,164	\$47,479	\$95,619	\$42,659	\$165,411	
	UTILIDAD BRUTA 29.57 %	\$32,181	\$10,245	\$15,565	\$8,047	\$13,566	\$27,320	\$12,188	\$55,832	
	35 % DESCUENTO	\$8,716	\$5,550	\$2,108	\$2,179	\$2,939	\$88,789	\$39,612	\$3,625	
	CAJA	\$104,588	\$33,300	\$50,583	\$26,152	\$44,088	\$80,789	\$39,612	\$181,453	
	UTILIDAD BRUTA 23.08 %	\$24,136	\$7,685	\$11,674	\$5,035	\$10,174	\$20,490	\$9,141	\$41,874	
	40 % DESCUENTO	\$6,045	\$3,823	\$1,416	\$1,462	\$1,953	\$81,909	\$36,505	\$3,350	
	CAJA	\$96,543	\$30,739	\$46,695	\$24,140	\$40,697	\$81,909	\$36,505	\$167,495	
	UTILIDAD BRUTA 16.67 %	\$16,090	\$5,123	\$7,783	\$4,023	\$6,783	\$13,660	\$6,094	\$27,916	

ANÁLISIS DE COSTOS

MEDIO TRANSPORTE:

AVION

FORMATO 1.B

FECHA

24-sep-91

PUNTO DE ORIGEN:

OSLO, NORUEGA

FLETE

TIPO CAMBIO

\$425

PUNTO DE DESTINO:

D.F.

		ARENQUE	PURE DE PAPA	MARGARINA	PAN DE TRIGO	MERMELADA	PESCADO AHUMADO	PESCADO FRESCO	MACARELA	
1	COSTO F.O.B.	120.00	39	62.80	27.60	54.75	125	54.5	240	
2	FLETE 2 AVION	122.40	40.5	150	45.8	93.75	25	14.5	215	
3	AD VALOREM	24.00	7.20	12.57	2.78	10.95	25.00	10.90	48.00	
4	FRANQUICIA 1 %	1.20	0.36	0.63	0.28	0.55	1.25	0.52	2.40	
5	DERECHOS 8 AL MILLAR	0.72	0.22	0.38	0.17	0.33	0.75	0.33	1.44	
6	GASTOS ADJUNTALES 3%	3.60	1.09	1.83	0.83	1.64	3.75	1.64	7.20	
7	FLETE VERACRUZ-MEXICO	1.20	0.36	0.63	0.28	0.55	3.75	1.64	2.40	
8	UNIDAD	PIEZA	PIEZA	PIEZA	PIEZA	PIEZA	KILOGRAMO	KILOGRAMO	PIEZA	
9	PZAS X CAJA	12	6	24	12	15	1	1	50	
	CAJAS X CARTON	1	1	1	1	1			1	
	PZAS. X CARTON	12	6	24	12	15			50	
	CARTON POR PALLET	117	75	54	100	128	400	400	54	
	CAJAS POR PALLET	117	75	54	100	128	400	400	54	
10	PALLET FOR CONTENEDOR 20'	20	20	20	20	20	20	20	20	
12	TOTAL NCK	22.66	14.23	9.51	6.54	10.60	160.75	82.41	10.28	
13	TOTAL PESOS	9.631 \$	6.046 \$	4.043 \$	2.778 \$	4.589 \$	76.819 \$	35.023 \$	4.369 \$	
14	COBERTURA CAMBIARIA (PESOS)	91 \$	59 \$	22 \$	25 \$	31 \$	699 \$	403 \$	37 \$	
16	UNITARIO	9.722 \$	6.105 \$	4.065 \$	2.803 \$	4.620 \$	77.717 \$	35.425 \$	4.407 \$	
17	CAJA	116.602 \$	36.632 \$	97.564 \$	33.632 \$	69.295 \$			220.329 \$	
18	PALLET (MILES)	13.649 \$	2.747 \$	5.289 \$	3.362 \$	6.870 \$	31.007 \$	14.170 \$	11.898 \$	
19	CONTENEDOR 20'	272.990 \$	54.948 \$	105.359 \$	67.264 \$	177.366 \$	621.737 \$	263.428 \$	237.956 \$	
20	PRECIO BASE VENTA	19.444 \$	12.211 \$	8.130 \$	5.605 \$	9.233 \$	155.434 \$	70.652 \$	8.813 \$	
21	ANÁLISIS DE PRECIOS DE VENTA:									
22	10 % DESCUENTO	17.499 \$	10.990 \$	7.317 \$	5.045 \$	8.315 \$	139.891 \$	63.767 \$	7.932 \$	
23	CAJA	209.992 \$	65.937 \$	175.615 \$	60.539 \$	124.731 \$	139.891 \$	63.767 \$	396.593 \$	
24	UTILIDAD BRUTA 44.44 %	93.330 \$	29.305 \$	78.051 \$	26.909 \$	55.436 \$	62.174 \$	28.341 \$	176.263 \$	
	15 % DESCUENTO	16.527 \$	10.379 \$	6.911 \$	4.765 \$	7.853 \$	132.119 \$	60.224 \$	7.491 \$	
	CAJA	198.326 \$	62.274 \$	165.859 \$	57.174 \$	117.602 \$	132.119 \$	60.224 \$	374.560 \$	
	UTILIDAD BRUTA 41.18 %	81.654 \$	25.642 \$	68.205 \$	23.542 \$	48.507 \$	54.402 \$	24.798 \$	154.231 \$	
	20 % DESCUENTO	15.555 \$	9.763 \$	6.504 \$	4.494 \$	7.391 \$	124.347 \$	56.692 \$	7.051 \$	
	CAJA	185.670 \$	58.611 \$	156.102 \$	53.611 \$	110.872 \$	124.347 \$	56.692 \$	352.527 \$	
	UTILIDAD BRUTA 37.50 %	69.997 \$	21.979 \$	58.539 \$	20.175 \$	41.577 \$	45.630 \$	21.256 \$	132.198 \$	
	25 % DESCUENTO	14.563 \$	9.158 \$	6.096 \$	4.204 \$	6.930 \$	116.576 \$	53.139 \$	6.610 \$	
	CAJA	174.994 \$	54.948 \$	146.345 \$	50.448 \$	103.943 \$	116.576 \$	53.139 \$	330.494 \$	
	UTILIDAD BRUTA 33.33 %	58.331 \$	18.316 \$	48.782 \$	16.816 \$	34.648 \$	38.859 \$	17.713 \$	110.165 \$	
	30 % DESCUENTO	13.611 \$	8.547 \$	5.691 \$	3.924 \$	6.453 \$	100.804 \$	49.526 \$	6.169 \$	
	CAJA	163.327 \$	51.284 \$	136.569 \$	47.086 \$	97.013 \$	108.604 \$	49.596 \$	308.461 \$	
	UTILIDAD BRUTA 28.57 %	46.665 \$	14.653 \$	33.025 \$	13.453 \$	27.716 \$	31.087 \$	14.170 \$	58.132 \$	
	35 % DESCUENTO	12.639 \$	7.937 \$	5.285 \$	3.643 \$	6.006 \$	101.032 \$	46.054 \$	5.729 \$	
	CAJA	151.661 \$	47.621 \$	128.833 \$	43.722 \$	60.084 \$	101.032 \$	46.054 \$	286.428 \$	
	UTILIDAD BRUTA 23.08 %	34.999 \$	10.990 \$	29.269 \$	10.090 \$	20.739 \$	23.315 \$	10.628 \$	66.099 \$	
	40 % DESCUENTO	11.666 \$	7.326 \$	4.878 \$	3.363 \$	5.544 \$	93.261 \$	42.511 \$	5.286 \$	
	CAJA	139.995 \$	43.958 \$	117.076 \$	40.358 \$	83.154 \$	93.261 \$	42.511 \$	264.395 \$	
	UTILIDAD BRUTA 16.67 %	23.332 \$	7.326 \$	19.513 \$	6.725 \$	13.659 \$	15.543 \$	7.085 \$	44.005 \$	

puede experimentar movimientos dentro de la nave.

CAPITULO III

APOYOS FINANCIEROS A LA EXPORTACION

III.1 FOMEX

III.1.1 INTRODUCCION

El fondo para el fomento de las exportaciones de productos manufacturados (FOMEX) es un fondo establecido por el Gobierno Federal para apoyar financieramente, mediante tasas de intereses preferenciales, a exportadores directos e indirectos de manufacturas y servicios mexicanos y a los productores de bienes de capital y de consumo duradero que sustituyan importaciones. El fiduciario de este fondo es el Banco Nacional de Comercio Exterior (BANCOMEXT).

Objetivos:

El FOMEX tiene los siguientes objetivos básicos:

- Ampliar y mejorar los procesos de producción en las empresas mexicanas con el fin de obtener una mayor competitividad en el mercado internacional.
- Sostener e incrementar las exportaciones de productos manufacturados y la prestación de servicios en el exterior.
- Incrementar el flujo de divisas que ingresan al país.
- Propiciar el aumento del empleo.
- Contribuir a la sustitución de importaciones de bienes de capital.
- Contribuir a la sustitución de importaciones de bienes de consumo duradero y de servicios en las franjas fronterizas.

Requisitos Generales.

Para los productos elaborados en México, el FOMEX exige un mínimo de 30% de grado de integración nacional dentro del costo directo de producción con el fin de que estos sean elegibles para sus programas de apoyos.

Se deberá entender por costo directo de producción la suma del importe puesto en fábrica de los siguientes conceptos:

- Las materias primas y artículos semiterminados integrantes del producto.
- Los combustibles y otros materiales necesarios.
- Los salarios y demás prestaciones derivados de los contratos de trabajo de los obreros que intervienen directamente en la producción.
- La depreciación de la maquinaria y equipos, así como la amortización de construcciones e instalación, calculadas dividido su importe entre la capacidad máxima instalada.

III.1.2.A Producción de Manufacturas

El objetivo es financiar el período de producción mediante las siguientes modalidades:

- En base a pedidos en firme de importadores extranjeros.
- En base a las ventas facturadas en el último o penúltimo mes.

Sujetos de Crédito

Cualquier persona física o moral cuya actividad esté enfocada a la producción de bienes y servicios destinados a la venta en el exterior.

La empresa solicitante deberá demostrar que tiene, como mínimo, un 51% de capital mexicano de acuerdo a la Ley para promover a la Inversión Extranjera.

Monto y Moneda del Financiamiento.

Se determinará de acuerdo al grado de integración nacional del producto:

- Hasta el 100% del Costo Directo de Producción o el 85% del precio de venta L.A.B. fábrica, a elección del solicitante, o el 95% de la venta L.A.B. fábrica cuando se cuente con un programa de exportación registrado y aprobado por la SECOFI.
- Hasta el 100% del contenido integrado en dólares bajo el programa PROFIDE.

Plazo del Financiamiento.

El plazo del financiamiento se determinará con base en el lapso que transcurra entre la fecha de compra de las materias primas y/o bienes semielaborados y la exportación de la mercancía terminada

Tasa en Vigor.

Para los financiamientos en moneda nacional, se aplicará la tasa que de a conocer periódicamente BANCOMEXT en base al C.P.P. Para los financiamientos en moneda nacional, se aplicará la tasa que dé a conocer periódicamente BANCOMEXT en base al C.P.P.

Para los financiamientos en dólares se aplicará la tasa del programa PROFIDE.

Documentación Requerida.

En el caso del financiamiento en base a pedido en firme, el solicitante deberá entregar:

- Copia del pedido en firme del importador extranjero y confirmación del exportador.
- Detalle del proceso de fabricación de los productos.
- Formulario de datos generales en la empresa.
- Acta Constitutiva y sus modificaciones, en caso de que

existan.

- Formulario que demuestre el grado de integración nacional dentro del costo directo de producción.
- Pedimento de Exportación y facturas que evidencien la exportación una vez que ésta se realice.
- Programa de integración aprobado por la SECOFI.
- Programa de exportación registrado y aprobado por la SECOFI.

Los formularios de datos generales, grado de integración nacional, detalle del proceso de producción y Acta Constitutiva se presentarán en la primera operación, anualmente, y en caso de algún cambio.

III.1.2.B Producción de Empresas Maquiladoras

El objetivo es financiar el período de producción mediante las siguientes modalidades:

- En base a pedidos en firme de importadores extranjeros.
- En base a las ventas facturadas en el último o penúltimo mes.

Sujetos de Crédito

Empresas maquiladoras de exportación con un mínimo de 51% de capital mexicano de acuerdo a la Ley para promover a la Inversión Extranjera.

Monto y Moneda del Financiamiento.

Se determinará de acuerdo al grado de integración nacional del producto:

- Hasta el 100% del Costo Directo de Producción o el 85% del precio de venta L.A.B. fábrica, a elección del solicitante, o el 95% de la venta L.A.B. fábrica cuando se cuente con un programa de exportación registrado y aprobado por la SECOFI.

- Hasta el 100% del contenido integrado en dólares bajo el programa PROFIDE.

Plazo del Financiamiento.

El plazo del financiamiento se determinará con base en el lapso que transcurra entre la fecha de compra de las materias primas y/o bienes semielaborados y la exportación de la mercancía terminada

Tasa en Vigor.

Para los financiamientos en moneda nacional, se aplicará la tasa que de a conocer periódicamente BANCOMEXT en base al C.P.P.

Para los financiamientos en dólares se aplicará la tasa del programa PROFIDE.

Documentación Requerida.

En el caso del financiamiento en base a pedido en firme, el solicitante deberá entregar:

- Copia del pedido en firme del importador extranjero o contratos de maquila.
- Certificado de la SECOFI que acredite a la empresa como maquiladora
- Detalle del proceso de fabricación de los productos.
- Formulario que demuestre el grado de integración nacional dentro del costo directo de producción.
- Evidencia de que la empresa esté ubicada en las zonas prioritarias I ó II que señala el Plan Nacional de desarrollo Industrial
- Programa de integración aprobado por la SECOFI.
- Programa de exportación registrado y aprobado por la SECOFI.
- Evidenciar que cuenta con planta industrial para abastecer

el mercado interno y realizar importaciones temporales que le permitan exportar

- Formulario de datos generales de la empresa
- Acta Constitutiva y sus modificaciones en caso de que existan

III.1.2.C Existencias

El objetivo es financiar las existencias almacenadas en el país en el extranjero que se destinen a la venta exterior.

Sujetos de Crédito

Cualquier persona física o moral cuya actividad esté enfocada a la producción de bienes y servicios a la venta en el exterior. La empresa solicitante deberá demostrar que tiene como mínimo un 51% de capital mexicano.

Monto y Moneda del Financiamiento.

- Hasta el 70% del valor declarado en el Certificado de Depósito
- Hasta el 100% del Costo Directo de Producción . El financiamiento será en moneda nacional, con excepción del porcentaje correspondiente al contenido exportado por lo tanto se financiará en dólares bajo el programa de PROFIDE

Plazo del Financiamiento.

Hasta 180 días, computados a partir de la fecha en que se reciban en depósito las mercancías en almacén. Este plazo podrá ser renovado por periodos iguales subsecuentes sin exceder el total de un año.

Tasa en Vigor.

Para los financiamientos en moneda nacional, se aplicará la tasa que de a conocer periódicamente **BANCOMEXT** en base al **C.P.P.**

Para los financiamientos en dólares se aplicará la tasa del programa **PROFIDE**.

Documentación Requerida.

El solicitante deberá entregar:

- Certificado de almacén de depósito autorizado o recibo confidencial
- Formulario que demuestre el grado de integración nacional dentro del costo directo de producción.
- Programa de exportación registrado y aprobado por la **SECOFI**.
- Programa de integración aprobado por la **SECOFI**
- Pedimento de exportación y factura que evidencie la exportación una vez que ésta se realice.

Además de los tres sectores mencionados con anterioridad se toman en cuenta otros a los cuales se les brinda apoyo mediante planes similares. Dentro de estos sectores destacan los siguientes:

- Adaptación de Bodegas
- Servicios o Suministros de Tecnología.
- Reparación y Adaptación de Barcos.
- Equipo de Transporte Automotriz.
- Estudios para mejorar Productos.
- Capacitación Técnica.
- Licitación Internacional.
- Honorarios por Supervisión.
- Apoyo a Empresas de Comercio Exterior.
- Adquisición de Empaques Nacionales.

III.1.3 Exportación.

III.1.3 a Venta de Productos.

El objetivo es financiar las ventas del exportador mexicano a los plazos que necesite otorgar a sus compradores en el extranjero para poder competir con otros proveedores. El exportador puede operar su financiamiento en base a cualquiera de las siguientes modalidades:

- 1.- Crédito Documentario. Letras de cambio giradas por el exportador a su favor para ser aceptadas por el importador.
- 2.- Cuenta Abierta. Cuentas no documentadas.
- 3.- Aceptación Bancaria. Letras de cambio originadas por créditos bancarios irrevocables de aceptación.
- 4.- Promedio de Recuperación de Cartera. Ventas facturadas en el último o penúltimo mes.
- 5.- Financiamiento Puente. Prórroga al crédito de exportación cuando este no es pagado a su vencimiento, por causas ajenas al exportador. Con recursos del FOMEX se podrá conceder una prórroga automática de 60 días a partir de la fecha de vencimiento original de crédito o, en su caso y previa autorización de FOMEX, un crédito puente hasta por 120 días adicionales como máximo.

Sujetos de Crédito.

Cualquier persona física o moral cuya actividad esté enfocada a la venta de bienes o servicios al exterior. Para este tipo de financiamiento las empresas solicitantes no están sujetas a restricciones en lo que se refiere a la composición de su capital.

Plazo del Financiamiento. Hasta 10 años.

Tasa en Vigor. Las vigentes en el FOMEX en el momento del

financiamiento .

Documentación Requerida.

En el caso del financiamiento en base a crédito documentario, el solicitante deberá entregar:

- Copias de las facturas que estipulen las condiciones de venta y de pago.
- Guía de embarque.
- Pedimento de exportación.
- Letra de cambio endosada en propiedad a favor del beneficiario.
- Formulario que demuestre el grado de integración nacional dentro del costo directo de producción (se entrega en la primera disposición, anualmente y en caso de algún cambio).
- Formulario de datos generales de la empresa.

Tratándose de Cuenta Abierta, el solicitante deberá presentar además de los requisitos detallados para Crédito Documentario (con excepción de la letra de cambio), evidencia de ingresos de divisas.

Para el financiamiento en base a aceptación bancaria, el solicitante deberá presentar, además de requisitos que se describen para el financiamiento de Crédito Documentario lo siguiente:

- 1.- Dictamen de un despacho de contadores públicos, basado en el último periodo de 6 a 12 meses de exportaciones, en el que se muestre el plazo promedio en que el solicitante recupera su cartera.
- 2.- Relación por triplicado donde se describen las características de:
 - a) Las facturas.
 - b) Los pedimentos de exportación.

Para obtener prórrogas relativas al financiamiento puente el

exportador deberá presentar solicitud por escrito por escrito explicando las causas por las que no se han recuperado el crédito y demostrar que éstas le son ajenas.

III.1.3 b Venta de Productos de Empresas Maquiladoras.

El objetivo es financiar el plazo que otorga la empresa maquiladora a sus importadores.

Sujetos de Crédito.

Empresas maquiladoras de exportación con 51% de capital mexicano de acuerdo con la Ley para Promover la Inversión Extranjera.

Plazo del Financiamiento. Hasta 10 años.

Tasa en Vigor. Las vigentes en FOMEX al momento de redescuento.

Documentación requerida.

- Copia de la Factura.
- Pedimento de Exportación.
- Formulario que demuestre el grado de integración nacional dentro del costo directo de fabricación.
- Certificado de la SECOFI que lo acredite como empresa maquiladora.
- Constancia de que cuenta con una planta industrial para abastecer al mercado interno y que realiza importaciones para efectuar exportaciones.
- Evidencia de que su plante se encuentre en las zonas prioritarias I y II, conforme al Plan Nacional de Desarrollo.

III.1.3.c Venta de Servicios.

El objetivo es financiar empresas mexicanas en su venta de servicios y/o tecnología al extranjero.

Sujetos de Crédito.

Cualquier persona física o moral cuya actividad esté enfocada a la venta de bienes o servicios al exterior. Para este tipo de financiamiento las empresas no están sujetas a restricciones en lo que se refiere a la composición de su capital.

Plazo de Financiamiento. Hasta 10 años.

Tasas en Vigor. Las vigentes en FOMEX al momento del redescuento.

Documentación Requerida.

- Proyecto de los servicios a exportar
- Información relativa a plazos, tasas y condiciones de países extranjeros que participan en los concursos de venta de servicios.
- Presupuesto de gastos y/o costos.

Existen otros apoyos dentro de la exportación. Dentro de los más sobresalientes se encuentran los siguientes.

- Servicio de reparación y adaptación de buques.
- Estudios de mercado.
- Campañas publicitarias.
- Instalaciones de tiendas en el extranjero.
- Envío de muestras.
- Inversión de Empresas Importadoras de Productos Mexicanos.
- Inversión en Empresas Proveedoras de Empresas Mexicanas.

III.2 PRODUCTOS PRIMARIOS

III.2.1 Introducción.

El concepto es financiar las exportaciones a plazo de productos primarios a mercados no tradicionales.

Se entiende por mercado no tradicional todo aquel país que no sea comprador habitual del producto que se está exportando.

El objetivo es promover y otorgar los apoyos financieros necesarios para las exportaciones a plazo de productos primarios a mercados no tradicionales con líneas de crédito abiertas con FOMEX.

Requisitos Generales.

Los productos sujetos a financiamiento bajo el esquema de productos primarios no deberán de haber sufrido ninguna alteración, es decir, deberán ser bienes no manufacturados incluidos en la lista de productos financiables.

El mercado a que vaya dirigido el producto financiado deberá ser considerado como no tradicional, es decir, deberá tratarse de un país que no sea comprador habitual del producto que se está exportando.

III.2.2 Existencias.

El objetivo es financiar el capital de trabajo necesario para el mantenimiento de las existencias en nuestro país o en el extranjero de productos primarios destinados a la exportación que ya estén vendidos en firme y que no vayan a ser objeto de transformación ulterior en México.

Sujetos de Crédito.

Cualquier persona física o moral cuya actividad esté enfocada a la exportación de productos primarios a mercados no

tradicionales.

Monto y Moneda del Financiamiento.

Se financiará el 70% del valor certificado de depósito. El financiamiento se contratará en dólares americanos y se creditará al cliente de acuerdo con la reglamentación de cambios vigente.

Plazo del Financiamiento.

Para bienes no manufacturados incluidos en la lista de productos financiables: 90 días a partir de la fecha de pignoración.

Para los demás productos primarios: en México o en el extranjero los plazos usuales en el mercado internacional.

Tasa en Vigor. Se aplicará la tasa vigente en BANCOMEXT al momento del redescuento. Los intereses se cobrarán a descuento.

Documentación Requerida.

El solicitante deberá entregar:

- Notificación del puerto de salida y país de destino de la mercancía
- Certificado de depósito expedido por almacenes mexicanos o extranjeros autorizados o, en su caso, recibo confidencial endosado adecuadamente.
- Cuando se trate de existencias almacenadas en el extranjero, a los documentos anteriores se deberá agregar lo siguiente:
 - a) Factura proforma
 - b) Pedimento de Exportación.
 - c) Telex o comunicaciones entre la institución bancaria y su

corresponsal en el exterior.

III.2.3 Exportación

El objetivo es financiar las exportaciones a plazo de productos primarios a mercados no tradicionales.

Sujetos de Crédito.

Cualquier persona física o moral cuya actividad esté enfocada a la exportación de productos primarios a mercados no tradicionales.

Monto y Moneda del Financiamiento.

Se financiará hasta el 100% del valor de la factura. El financiamiento se fijará de acuerdo con las características del producto financiado.

Tasa en Vigor.

Se aplicará la tasa vigente en BANCOMEXT al momento del redescuento mas dos puntos de comisión. Los intereses se cobrarán a descuento.

Documentación Requerida. El solicitante deberá entregar:

- Letra de cambio endosada adecuadamente.
- Copia del crédito comercial si la venta se realiza bajo este mecanismo.
- Factura comercial.
- Conocimiento de embarque.
- Pedimento de exportación.

LINEA CONEX

La línea comex es la línea de crédito que se otorga a favor de bancos corresponsales en el extranjero por medio de un convenio que contiene todos los términos y condiciones de su operación, para financiar preferencialmente, el amparo de FOMEX y de productos primarios al importador de productos mexicanos. Existe también la posibilidad de ofrecer este financiamiento al importador extranjero.

Objetivo.

Los objetivos principales de la línea COMEX son:

- Aumentar al máximo la participación y penetración en el financiamiento a las exportaciones del país.
- Mejorar la capacidad de negociación con la banca extranjera.

Requisitos Generales.

Únicamente podrán ser susceptibles de financiamiento aquellos productos, bienes o servicios incluidos en las líneas del FOMEX. En lo referente a productos primarios, únicamente podrán ser financiados aquellos que califican para el programa de productos primarios.

El exportador mexicano deberá presentar:

- Factura comercial.
- Conocimiento de embarque.

Términos y condiciones de los financiamientos.

Los términos y condiciones de los financiamientos al amparo de la línea COMEX, serán los descritos en los programas de FOMEX, según se trate de productos manufacturados o de productos primarios.

III.4 CARTA DE CREDITO DOMESTICA.

Objetivo.

El programa de apoyo financiero a exportadores indirectos (Carta de Crédito Doméstica) tiene como meta principal la de otorgar financiamiento oportuno, suficiente y a costo competitivo a los proveedores de las empresas exportadoras mediante la adaptación del capital de trabajo para el proceso productivo en la elaboración de bienes que se integran a un producto que se exporta.

Sujetos de Crédito.

Cualquier persona física o moral de nacionalidad mexicana, cuya actividad esté enfocada a la elaboración de insumos, partes y productos que se incorporan a un bien que se vende al extranjero.

Monto y Moneda del Financiamiento.

Los financiamientos a los exportadores indirectos se otorgarán al amparo del Subprograma de Pre-exportación del FOMEX mediante la emisión, solicitada por el exportador final, de un Crédito Comercial Irrevocable Doméstico, a favor del proveedor de insumos y/o de bienes intermedios semielaborados.

Se financiará, por lo tanto, el equivalente al 100% del costo directo de producción siempre y cuando este no rebase el 85% del valor de la Carta de Crédito Doméstica. El financiamiento será en moneda nacional, con excepción del porcentaje correspondiente al contenido importado, el cuál se financiará en dólares bajo el esquema del programa PROFIDE.

Plazo del Financiamiento.

El plazo del financiamiento se determinará con base en el lapso que transcurra entre la fecha de compra de las materias primas y/o bienes semielaborados y la entrega de la mercancía al exportador final. Como regla general se aplicarán los siguientes:

- 35 días para materias primas.
- 45 días para productos semielaborados.
- 60 días para productos terminados.

Tasas en Vigor.

La tasa de interés a la que se otorgarán los recursos para el programa de Apoyo Financiero a Exportadores Indirectos será la vigente en FOMEX para la porción en moneda nacional de este tipo de financiamiento.

Para los financiamientos en dólares se aplicará la tasa vigente para el programa PROFIDE.

Documentación Requerida.

El exportador final deberá presentar la siguiente documentación:

- Solicitud de convenio de crédito comercial irrevocable doméstico especificando el nombre de sus principales proveedores. Así mismo se deberá claramente el porcentaje de participación de cada uno de ellos en el costo directo de fabricación.
- Original de la carta de crédito irrevocable o del pedido en firme que ampara la exportación final.

El exportador indirecto, a su vez, deberá entregar la siguiente documentación:

- Con carácter devolutivo, el acta constitutiva de la empresa en la que conste la mayoría de capital mexicano.
- Anualmente, el formulario F3/83 de datos generales de la empresa.
- Formulario FV-5 del contenido nacional en el costo directo de fabricación.
- Original de la carta de crédito doméstica.
- Descripción del proceso de fabricación y tiempo aproximado de la elaboración.

Adicionalmente, dentro de los tres días hábiles posteriores a la fecha de embarque de la mercancía, el exportador indirecto deberá presentar a la sucursal que lo atiende la documentación requerida por el exportador final en la carta de crédito doméstica.

III.5 LINEA PROFIDE PARA LA IMPORTACION.

Objetivo.

El PROFIDE (Programa de Financiamiento en Divisas para la Exportación), es un esquema diseñado para financiar a las empresas exportadoras y a sus proveedores las importaciones de insumos requeridos en su proceso productivo.

Los principales objetivos del programa son los siguientes:

- Apoyar la importación de insumos tales como materias primas, refacciones, componentes y los servicios que se requieran para la producción de mercancías y/o servicios destinados a la venta en el mercado exterior.
- Permitir al exportador diversificar sus fuentes de financiamiento para la importación de insumos.

Sujetos de Crédito.

Empresas exportadoras de manufacturas y exportadores indirectos, con excepción de empresas dedicadas a la extracción del petróleo y petroquímica básica.

Monto y Moneda del Financiamiento.

Se deberán observar las siguientes normas en lo que se refiere a los montos de financiamiento que serán autorizados bajo el esquema del programa PROFIDE:

- Ninguna solicitud de disposición excederá el 25% del valor total de las importaciones aprobadas de acuerdo con el plan de exportación anual de cada empresa.*
- El saldo insoluto a cargo de una empresa exportadora, no excederá del 60% del valor total de las importaciones aprobadas por el mismo plan.*
- El saldo insoluto de las solicitudes no excederá un total de 5 millones de dólares americanos.*
- Tratándose de financiamientos a exportadores indirectos, se financiará hasta el 100% del valor de la importación requerida para cumplir con el pedido del exportador final.*

Los financiamientos se documentarán en dólares americanos y se acreditarán al cliente en esta misma moneda, pagaderos en el extranjero.

Plazo del Financiamiento.

De acuerdo al periodo de producción, sin exceder un año.

Tazas en Vigor.

Taza de aceptaciones bancarias a seis meses del mercado de Nueva York que de a conocer el Banco de México.

Documentación Requerida.

La empresa exportadora deberá presentar al banco los siguientes documentos:

- *Carta solicitud del financiamiento.*
- *Cópia del pedido en firme.*
- *Permiso de importación (en caso de que lo requieran).*
- *Hoja amarilla (en caso de que lo requieran).*
- *Compromiso de uso y devolución de divisas (CUDD).*
- *Carta compromiso de entrega de una copia del pedimento de exportación.*
- *Evidencia de la exportación realizada.*
- *Carta de aceptación de pago de intereses moratorios y penales.*
- *Detalle del proceso de fabricación.*

En la modalidad de pedidos además se deberá entregar:

- *Copia del pedido en firme de la importación.*

Y en la modalidad de plan de exportación.

- *Plan de importaciones y exportaciones para los siguientes doce meses.*
- *Calendario de disposiciones y amortizaciones.*

Las empresas proveedoras deberán presentar:

- *Copia del acta constitutiva de la empresa.*
- *Formulario FOMEX F3/83.*
- *Formulario FOMEX FV/5.*
- *Original de la carta de crédito doméstica.*
- *Descripción del proceso de fabricación y tiempo aproximado de elaboración.*
- *Pedido de importación.*

- Hoja amarilla.

III.6 PROGRAMA DE GARANTIAS FOMEX.

III.6.1 Pre-exportación.

El FOMEX garantiza los siguientes riesgos:

- Cancelación del permiso al importador, por causas ajenas a este, o al exportador.
- Cambios en la legislación relativa a importaciones en el país comprador, que impidan al comprador o suministrar los servicios ordenados por el importador.
- Incumplimiento del importador a las condiciones del contrato o cancelación del mismo sin causa imputable al exportador.

Requisitos.

El otorgamiento de la garantía a que el exportador satisfaga los siguientes requisitos:

- Que tenga capital mayoritario mexicano.
- Que cuente con pedido en firme del importador, o contrato deudamente suscrito o documento que dé razonable seguridad de la realización de la exportación.

Alcance.

La garantía que el FOMEX puede otorgar será la cantidad equivalente a la parte mexicana del costo directo de producción si se trata de mercancías con menos de un 50% de grado de integración nacional. En el caso de productos cuyos GIN sea superior al 50%, el FOMEX cubrirá el 100% del costo directo de producción, incluyendo fletes y embalajes, siempre y cuando estos últimos estén a cargo del exportador.

Cobertura.

La cobertura será hasta por el 90% del crédito garantizado por la realización por los tres riesgos detallados.

III.6.2 Exportación.

Post-embarque.

Riesgos. El fondo garantiza la falta de pago de los créditos por:

- Inconvertibilidad y/o intransferibilidad de fondos.
- Por requisición, expropiación y/o confiscación de los bienes.
- Disposición expresa de carácter general de una autoridad gubernamental.
- Un fenómeno natural de consecuencias catastróficas.
- Insolvencia o mora prolongada del comprador ocasionada por guerra, revolución u otros disturbios semejantes.
- Incumplimiento del importador o de su garante, siempre y cuando el uno o el otro fueren un banco, entidad pública o de servicio público aceptados por el FOMEX.
- Insolvencia legal siempre y cuando se trate de una operación de interés nacional.

Requisitos.

El otorgamiento de la garantía estará condicionado a:

- Que sea susceptible de concederse para el país del importador, según la distribución de recursos determinada por el FOMEX.
- Que el plazo del crédito se haya convenido conforme a las prácticas del mercado internacional.
- Que en caso de empresas maquiladoras, cuente con capital

100% mexicano.

PROGRAMA DE GARANTIAS COMESEC.

El objetivo del programa de garantías COMESEC (Compañía Mexicana de Seguros de Crédito), es proteger a los exportadores contra la falta de pago de los créditos consendidos a sus compradores de otros países por eventualidades de carácter comercial.

Riesgos.

Los riesgos cubiertos por COMESEC serán aquellos originados por incapacidad financiera del comprador para cubrir sus adeudos, incluyendo:

- Insolvencia legal.
- Insolvencia de hecho.
- Presunción de insolvencia o mora prolongada.
- Incapacidad económica del comprador para tomar posesión de las mercancías y cuando, debido a una, inminente insolvencia del deudor existe necesidad de detener la mercancía en tránsito.

De acuerdo con el tipo de operación comercial de que se trate, se podrán otorgar las siguientes pólizas:

Global: Proyectada para cubrir los créditos a plazo menor de un año, generalmente sobre venta de bienes de consumo y materias primas industriales.

Específica: Proyectada para proteger las exportaciones a crédito, a mediano y a largo plazo, que usualmente corresponden a bienes de capital y que sus características requieren que sean contratados para cada venta.

Simbólica: *Proyectada para proteger las exportaciones a crédito entre empresas filiales.*

Alcance.

En póliza global y específica, el monto asegurado corresponde al valor de la factura de las mercancías exportadas, menos las cantidades exigibles al comprador con anterioridad al embarque, mas los gastos de transporte, las primas de seguros de dichas mercancías, los intereses ordinarios que devengue el crédito concebido al importador y otros gastos adicionales siempre que su importe figure en la factura comercial o en el contrato de compra-venta. En póliza simbólica el monto asegurado es hasta 8,000 dólares americanos.

Cobertura.

Hasta un 85% de la suma asegurada de las pólizas global y simbólica y un 75% en la póliza específica.

CAPITULO IV.

APLICACIONES.

Dentro de las actividades del Comercio Exterior destacan por su importancia la selección del:

1) Medio de transporte: que nos permiten el traslado de mercancías de un punto d origen a un punto de destino muchas veces situado a miles de kilómetros, buscando el medio de transporte con un menor costo para así poder competir con otros mercados, considerando siempre las cualidades del producto y las cantidades a importar o exportar.

2) Empaque y embalaje: necesario para que el producto llegue a su destino sin daño alguno y sin sufrir alteraciones, pero tomando en cuenta el factor peso/volumen tratando de obtener el menor costo en el flete.

3) Financiamiento: adecuado según las necesidades del Capital de Trabajo y la posición del producto en el mercado en cuanto a la competencia lo que implica obtener crédito por parte del proveedor para una importación y otorgar crédito al cliente en una exportación.

En cualquier importación y/o exportación existen una gran variedad de opciones en cuanto a la selección del Medio de Transporte, Empaque y Embalaje y Apoyos Financieros que se pueden elegir y aquellas donde la Ingeniería Industrial juega un papel muy importante en la toma de decisiones.

Hemos decidido desarrollar en este capítulo una aplicación de la Ingeniería Industrial en un caso real de una importación y por lo tanto este capítulo lo hemos dividido en tres partes:

IV.1 Introducción del caso.

IV.2 Selección del Medio de Transporte

IV.2.1 Análisis de Costos.

IV.2.2 Análisis Cualitativo.

IV.2.3 Toma de Decisiones.

IV.2.4 Diagrama de Gannt.

IV.3 Conclusiones.

IV.1 INTRODUCCION AL CASO.

Hemos decidido escoger un caso real de una Estrategia de Importación de una serie de Bienes de Consumo provenientes de Noruega debido a que contamos con datos actualizados de costos FOB (Libre a Bordo), costos de Flete por Avión y Barco desde diferentes orígenes, Material de Empaque y los diferentes requisitos legales y sanitarios en el país de destino. Por otra parte fue fundamental realizar un Estudio de Mercado para saber si era factible o no realizar la importación.

Desde el ingreso de México al GATT se han venido presentado una gran cantidad de importaciones que han presentado una competencia real al producto nacional, sin embargo en un gran número de casos no se realiza una estrategia integral de importación con el propósito de poder conocer detalladamente los costos y planear las actividades para constantemente al mercado.

La Ingeniería Industrial nos apoya por medio de la síntesis y el análisis a seguir la estrategia más adecuada. Debido a que en la época actual el uso de la computadora se ha difundido en cualquier campo de estudio, nos hemos apoyado en ella para realizar este capítulo. Así encontraremos el uso de la Hoja de Cálculo para los análisis de costo y financiero y en el Diagrama de Gannt para planear las actividades asociadas a la importación.

Los productos que analizaremos son los siguientes:

PRODUCTO	ORIGEN
Pescado Fresco	Noruega
Pescado Ahumado empacado al vacío	Noruega
Arenque envasado en vidrio	Noruega
Macarela enlatada	Noruega
Pan de Trigo empacado en caja	Noruega
Puré de papa en Hojuelas empacado en caja	Noruega
Mermelada envasada en vidrio	Noruega
Margarina envuelta en papel	Noruega

IV.2 INFORMACION DE LOS PRODUCTOS

La información que arrojó el estudio del mercado ha sido sintetizada en las tablas que a continuación se presentan. Este estudio se llevó a cabo en un período de 2 semanas analizándose la demanda del consumidor final mediante datos proporcionados por los vendedores de los productos. Dentro de las características necesarias para determinar la conveniencia del producto se pueden señalar las siguientes: calidad, precio y preferencia frente al nacional, mercado, (tipo de distribución y cobertura) conservación vida útil y frecuencia de resurtido. A continuación se detalla la descripción de cada producto la cual contiene la información básica requerida para realizar los análisis de los formatos 1.A y 1.B

PRODUCTO:	MACARELA
PRESENTACIÓN:	1/50
ENVASE:	LATAS
CAPACIDAD:	170 GR
CALIDAD:	STANDARD
SITUACION COMPETITIVA:	
V.S. PRODUCTO NACIONAL:	MAYOR PRECIO
V.S. PRODUCTO IMPORTADO:	PRECIO COMPETITIVO
MERCADO:	SUPERMERCADO
COBERTURA:	CIUDADES PRINCIPALES
PREFERENCIA DEL MERCADO:	COMPETENCIA CON PRODUCTOS IMPORTADOS
CONSERVACION:	LUGAR FRESCO
VIDA UTIL:	5 AÑOS
FRECUENCIA DE RESURTIDO:	QUINCENAL
VOLUMEN DE ENTREGA:	POR RESURTIDO
%COSTO AVION/BARCO:	58%

PRODUCTO:	PURE DE PAPA
PRESENTACIÓN:	1/6
ENVASE:	CAJILLAS
CAPACIDAD:	300 GR
CALIDAD:	STANDARD
SITUACIÓN COMPETITIVA:	
V.S. PRODUCTO NACIONAL:	NO COMPETITIVO
V.S. PRODUCTO IMPORTADO:	PRECIO COMPETITIVO
MERCADO:	SUPERMERCADO, DETALLISTAS
COBERTURA:	CIUDADES PRINCIPALES
PREFERENCIA DEL MERCADO:	COMPETENCIA CON PRODUCTOS IMPORTADOS
CONSERVACION:	LUGAR FRESCO Y SECO
VIDA UTIL:	1 AÑO
FRECUENCIA DE RESURTIDO:	QUINCENAL
VOLUMEN DE ENTREGA:	POR RESURTIDO
¿COSTO AVION/BARCO:	43%

PRODUCTO:	MERMELADA
PRESENTACIÓN:	1/15
ENVASE:	FRASCO DE VIDRIO
CAPACIDAD:	250 GR
CALIDAD:	SUPERIOR
SITUACION COMPETITIVA:	
V.S. PRODUCTO NACIONAL:	MAYOR PRECIO
V.S. PRODUCTO IMPORTADO:	MENOR PRECIO
MERCADO:	SUPERMERCADO, DETALLISTAS
COBERTURA:	CIUDADES PRINCIPALES
PREFERENCIA DEL MERCADO:	HACIA LOS PRODUCTOS NACIONALES
CONSERVACION:	LUGAR FRESCO Y SECO
VIDA UTIL:	1 AÑO
FRECUENCIA DE RESURTIDO:	QUINCENAL
VOLUMEN DE ENTREGA:	POR RESURTIDO
%COSTO AVION/BARCO:	105%

PRODUCTO:	PAN DE TRIGO
PRESENTACIÓN:	1/12
ENVASE:	CAJILLAS
CAPACIDAD:	200 GR
CALIDAD:	SUPERIOR
SITUACION COMPETITIVA:	
V.S. PRODUCTO NACIONAL:	NO COMPETITIVO
V.S. PRODUCTO IMPORTADO:	MEJOR PRECIO
MERCADO:	SUPERMERCADO, DETALLISTAS
COBERTURA:	CIUDADES PRINCIPALES
PREFERENCIA DEL MERCADO:	DE RECIENTE INTRODUCCIÓN
CONSERVACION:	LUGAR FRESCO Y SECO
VIDA UTIL:	1 AÑO
FRECUENCIA DE RESURTIDO:	QUINCENAL
VOLUMEN DE ENTREGA:	POR RESURTIDO
%COSTO AVION/BARCO:	67%

PRODUCTO:	MARGARINA
PRESENTACIÓN:	1/24
ENVASE:	ENVUELTA EN PAPEL
CAPACIDAD:	400 GR
CALIDAD:	STANDARD INTERNACIONAL
SITUACION COMPETITIVA:	
V.S. PRODUCTO NACIONAL:	COMPETITIVO
V.S. PRODUCTO IMPORTADO:	MEJOR PRECIO
MERCADO:	SUPERMERCADO, DETALLISTAS, BANQUETES
COBERTURA:	CIUDADES PRINCIPALES, CENTROS TURISTICOS
PREFERENCIA DEL MERCADO:	GRAN COMPETENCIA
CONSERVACION:	REFRIGERACION
VIDA UTIL:	4 MESES
FRECUENCIA DE RESURTIDO:	SEMANAL
VOLUMEN DE ENTREGA:	RESURTIDO DE ALTO VOLUMEN
¿COSTO AVION/BARCO:	151%

PRODUCTO:	ARENQUE
PRESENTACIÓN:	1/12
ENVASE:	VIDRIO
CAPACIDAD:	300 GR
CALIDAD:	SUPERIOR
SITUACION COMPETITIVA:	
V.S. PRODUCTO NACIONAL:	NO EXISTE COMPETENCIA
V.S. PRODUCTO IMPORTADO:	MAYOR PRECIO
MERCADO:	RESTAURANTES, DELICATESSEN
COBERTURA:	CIUDADES PRINCIPALES, CENTRO TURISTICOS
PREFERENCIA DEL MERCADO:	PRODUCTO DE RECIENTE INTRODUCCION
CONSERVACION:	REFRIGERACION
VIDA UTIL:	1 AÑO
FRECUENCIA DE RESURTIDO:	QUINCENAL
VOLUMEN DE ENTREGA:	POR RESURTIDO
¿COSTO AVION/BARCO:	45%

PRODUCTO:	PESCADO FRESCO
PRESENTACIÓN:	GRANEL
ENVASE:	CAJAS HERMETICAS ESPECIALES
CAPACIDAD:	20 KG
CALIDAD:	SUPERIOR
SITUACION COMPETITIVA:	
V.S. PRODUCTO NACIONAL:	NO EXISTE COMPETENCIA
V.S. PRODUCTO IMPORTADO:	PRECIO COMPETITIVO
MERCADO:	BANQUETES
COBERTURA:	CIUDADES PRINCIPALES, CENTRO TURISTICOS
PREFERENCIA DEL MERCADO:	MARCADA PREFERENCIA POR ESTE PRODUCTO
CONSERVACION:	CONGELACIÓN
VIDA UTIL:	3 DÍAS REFRIGERADO 6 MESES CONGELADO
FRECUENCIA DE RESURTIDO:	SEGÚN PEDIDO
VOLUMEN DE ENTREGA:	VARIABLE
¿COSTO AVION/BARCO:	16%

PRODUCTO:	PESCADO AHUMADO
PRESENTACIÓN:	PIEZA
ENVASE:	BOLSAS LAMINADAS AL VACIO
CAPACIDAD:	100 GR, 200GR, 600GR Y 2 KG
CALIDAD:	SUPERIOR
SITUACION COMPETITIVA:	
V.S. PRODUCTO NACIONAL:	NO EXISTE COMPETENCIA
V.S. PRODUCTO IMPORTADO:	PRECIO COMPETITIVO
MERCADO:	BANQUETES, SUPERMERCADO
COBERTURA:	CIUDADES PRINCIPALES, CENTRO TURISTICOS
PREFERENCIA DEL MERCADO:	MARCADA PREFERENCIA POR ESTE PRODUCTO
CONSERVACION:	REFRIGERACIÓN
VIDA UTIL:	5 SEMANAS REFRIGERADO 6 MESES CONGELADO
FRECUENCIA DE RESURTIDO:	SEGÓN PEDIDO
VOLUMEN DE ENTREGA:	VARIABLE
%COSTO AVION/BARCO:	14%

IV.3 PROGRAMACION DE ACTIVIDADES.

La programación de actividades se realiza mediante el Diagrama de Gannt. El Diagrama de Gannt es una tabla en donde se representan todas las actividades que se tienen que realizar para que llevar a cabo cualquier proyecto. Las actividades se establecen en una columna y la duración de la actividad se representa mediante una barra horizontal situado en frente de cada una de las actividades respectivas. Se establecen la dependencia de actividades así como la independencia de las mismas. Una vez establecidas éstas relaciones se puede determinar el tiempo total del proyecto u operación bajo estudio.

IV.4 SELECCION DEL MEDIO DE TRANSPORTE.

Para la selección del medio de transporte óptimo realizamos en una Hoja de Cálculo un análisis de costos para así poder evaluar cuantitativamente las diferentes estrategias de transporte. Al complementar el análisis anterior con las características cualitativas del producto nos permitirán llegar a la toma decisiones.

IV.4.1 Análisis de Costos

En el formato 1.A y 1.B se muestra el desglose completo de los costos de los diferentes productos sujetos al estudio y las capacidades tanto en avión como en barco.

PROGRAMA DE ACTIVIDADES PARA LA IMPORTACION

	S E M A N A S								
SANIDAD	1	2	3	4	5	6	7	8	9
SOLICITUD	<<<<<<	<<<<<<							
CARTA COMPROMISO					<<<<<<	<<<<<<	<<<<<<		
LICENCIA SANITARIA					<<<<<<	<<<<<<	<<<<<<		
ANALISIS PORCENTUAL		<<<<<<							
ANALISIS MICROBIOLOGICO		<<<<<<							
CERTIFICADO DE ORIGEN	<<<<<<	<<<<<<							
ENVASE O EMPAQUE	<<<<<<								
CARTA PRESENTACION	<<<<<<<<								
PODER	<<<<<<<	<<<<<<							
DECLARACION VALOR DE IMPUESTOS							<<<<<<		
COMPOSICION DEL PRODUCTO			<<<<<<						
PAGO SERVICIOS								<<<<<<	
PROVEEDOR									
COTIZACION	<<<<<<								
PERMISO DE IMPORTACION					<<<<<<<				
REQUISITOS						<<<<<<<<<			
REGISTRO DE SALUD						<<<<<<<	<<<<<<<<		
PREPARACION PEDIDO					<<<<<				
FRANQUICIA						<<<<<<	<<<<<<	<<<<<<<<	
TRANSPORTE							<<<<<<	<<<<<<	
ANALISIS COSTO									
TABLA			<<<<<<						
ESTUDIO DE MERCADO	<<<<<<<	<<<<<<<<							
TOMA DE DECISION				<<<<<<<<					
AGENTE ADUANAL									
TASA DE IMPUESTOS						<<<<<<<			
DOCUMENTACION							<<<<<<<<<		
PAGO IMPUESTOS									<<<<<<<<<

ANALISIS DE COSTOS

FECHA

24-mar-91

MEDIO TRANSPORTE:

BARCO

FORMATO 1.A

PUNTO DE ORIGEN:

OSLO, NORUEGA

FLETE

TIPO CAMBIO

PUNTO DE DESTINO:

VERACRUZ, MEXICO

	ARENQUE	PURE DE PAPA	MARGARINA	PAN DE TRIGO	MEFMELEDA	PESCADO AHUMADO	PESCADO FRESCO	MACARELA
1 COSTO F.O.B.	120.00	36	62.86	27.80	54.75	125	54.5	240
2 FLETE 1 BARCO	36.00	14.58	12	15.00	10.50	2.84	2.84	25
3 FLETE 2 AVION	122.40	40.5	150	45.6	63.75	25	14.5	215
4 AD VALOREM	24.00	7.20	12.57	2.76	10.95	25.00	10.90	48.00
5 FRANQUICIA 1 %	1.20	0.36	0.63	0.26	0.55	1.25	0.55	2.40
6 DERECHOS 8 AL MILLAR	0.72	0.22	0.36	0.17	0.33	0.75	0.33	1.44
7 GASTOS ADJUNTALES 3%	3.60	1.08	1.89	0.83	1.54	3.75	1.84	7.20
8 FLETE VERACRUZ-MEXICO	1.20	0.36	0.63	0.28	0.55	3.75	1.84	2.40
9 UNIDAD	PIEZA	PIEZA	PIEZA	PIEZA	PIEZA	KILOGRAMO	KILOGRAMO	PIEZA
10 PZAS. X CAJA	12	6	24	12	15	1	1	50
CAJAS X CARTON	1	1	1	1	1			1
PZAS. X CARTON	12	6	24	12	15			50
CARTON POR PALLET	117	75	54	102	128	400	400	54
11 CAJAS POR PALLET	117	75	54	102	128	400	400	54
12 PALLET POR CONTENEDOR 20'	20	20	20	20	20	20	20	20
13 TOTAL MON	22.66	14.23	8.51	8.54	10.80	180.75	82.41	10.28
14 TOTAL PESOS	9,631 \$	6,046 \$	4,043 \$	2,778 \$	4,589 \$	76,819 \$	35,023 \$	4,369 \$
15 COBERTURA CAMBIARIA (PESOS)	91 \$	59 \$	22 \$	25 \$	31 \$	868 \$	403 \$	37 \$
16 COSTOS TOTALES								
17 UNITARIO	9,722 \$	6,105 \$	4,065 \$	2,803 \$	4,620 \$	77,717 \$	35,426 \$	4,407 \$
18 CAJA	116,662 \$	36,632 \$	97,564 \$	33,632 \$	69,295 \$			220,329 \$
19 PALLET (MILES)	13,649 \$	2,747 \$	5,268 \$	3,363 \$	8,870 \$	31,067 \$	14,170 \$	11,898 \$
20 CONTENEDOR 20'	272,990 \$	54,944 \$	105,369 \$	67,284 \$	177,396 \$	821,737 \$	283,408 \$	237,956 \$
21 PRECIO BASE VENTA	19,444 \$	12,211 \$	8,130 \$	5,605 \$	9,239 \$	155,434 \$	70,852 \$	8,813 \$
22 ANALISIS DE PRECIOS DE VENTA								
23 10 % DESCUENTO	17,499 \$	10,990 \$	7,317 \$	5,045 \$	8,315 \$	139,891 \$	63,767 \$	7,932 \$
24 CAJA	209,992 \$	65,937 \$	175,515 \$	60,538 \$	124,731 \$	139,891 \$	63,767 \$	296,593 \$
25 UTILIDAD BRUTA 44.44 %	83,330 \$	29,306 \$	78,051 \$	28,906 \$	55,436 \$	62,174 \$	28,341 \$	178,263 \$
15 % DESCUENTO	16,527 \$	10,379 \$	6,911 \$	4,785 \$	7,853 \$	132,119 \$	60,224 \$	7,491 \$
CAJA	196,326 \$	62,274 \$	168,858 \$	57,174 \$	117,802 \$	132,119 \$	60,224 \$	374,560 \$
UTILIDAD BRUTA 41.18 %	81,664 \$	25,642 \$	68,295 \$	23,542 \$	46,507 \$	54,402 \$	24,798 \$	154,231 \$
20 % DESCUENTO	15,555 \$	9,788 \$	6,504 \$	4,484 \$	7,391 \$	124,347 \$	56,682 \$	7,051 \$
CAJA	168,660 \$	58,611 \$	156,102 \$	53,811 \$	110,872 \$	124,347 \$	56,682 \$	352,527 \$
UTILIDAD BRUTA 37.50 %	69,997 \$	21,979 \$	58,336 \$	20,179 \$	41,577 \$	46,630 \$	21,256 \$	132,198 \$
25 % DESCUENTO	14,583 \$	9,158 \$	6,098 \$	4,204 \$	6,930 \$	116,578 \$	53,139 \$	6,610 \$
CAJA	174,994 \$	54,948 \$	146,345 \$	50,448 \$	103,943 \$	116,578 \$	53,139 \$	330,494 \$
UTILIDAD BRUTA 33.33 %	58,331 \$	18,318 \$	48,782 \$	18,816 \$	34,648 \$	38,859 \$	17,713 \$	110,165 \$
30 % DESCUENTO	13,011 \$	8,547 \$	5,691 \$	3,924 \$	6,468 \$	108,804 \$	49,596 \$	6,169 \$
CAJA	163,327 \$	51,264 \$	136,599 \$	47,085 \$	97,013 \$	108,804 \$	49,596 \$	308,461 \$
UTILIDAD BRUTA 28.57 %	46,865 \$	14,853 \$	38,025 \$	13,453 \$	27,718 \$	31,067 \$	14,170 \$	88,132 \$
35 % DESCUENTO	12,638 \$	7,937 \$	5,285 \$	3,643 \$	6,006 \$	101,032 \$	46,054 \$	5,729 \$
CAJA	151,861 \$	47,821 \$	128,833 \$	43,722 \$	90,084 \$	101,032 \$	46,054 \$	286,428 \$
UTILIDAD BRUTA 23.09 %	34,999 \$	10,990 \$	29,269 \$	10,090 \$	20,789 \$	23,315 \$	10,828 \$	66,099 \$
40 % DESCUENTO	11,886 \$	7,326 \$	4,878 \$	3,363 \$	5,544 \$	93,261 \$	42,511 \$	5,288 \$
CAJA	139,995 \$	43,958 \$	117,076 \$	40,356 \$	83,154 \$	93,261 \$	42,511 \$	264,395 \$
UTILIDAD BRUTA 16.67 %	23,332 \$	7,326 \$	19,513 \$	6,726 \$	13,859 \$	15,543 \$	7,085 \$	44,066 \$

ANALISIS DE COSTOS
FECHA
24 sep-91

MEDIO TRANSPORTE:

AMON

FORMATO 1.B

		MEXICO D.F.									
		PUNTO DE ORIGEN:			OSLO, NORUEGA						
		PUNTO DE DESTINO:			MEXICO D.F.						
		ARENQUE	PURE DE PAPA	MARGARNA	PAN DE TRIGO	MERMELADA	PESCADO AHUMADO	PESCADO FRESCO	MACARELA		
1	COSTO F.O.B.	\$120	\$36	\$63	\$28	\$55	\$125	\$55	\$240		
2	FLETE 1 BARCO	\$36	\$15	\$12	\$15	\$11	\$3	\$3	\$25		
3	FLETE 2 AMON	\$122	\$41	\$150	\$47	\$94	\$25	\$15	\$215		
4	AD VALOREM	\$24	\$7	\$13	\$3	\$11	\$25	\$11	\$48		
5	FRANQUICIA 1 %	\$1	\$0	\$1	\$0	\$1	\$1	\$1	\$2		
6	DERECHOS 8 AL MILLAR	\$4	\$0	\$0	\$0	\$0	\$1	\$0	\$1		
7	GASTOS ADUANALES 3%	\$4	\$1	\$2	\$1	\$2	\$4	\$2	\$7		
8	FLETE VERACRUZ-MEXICO	\$1	\$0	\$1	\$0	\$1	\$4	\$2	\$2		
9	UNIDAD	PIEZA	PIEZA	PIEZA	PIEZA	PIEZA	KILOGRAMO	KILOGRAMO	PIEZA		
10	PZAS. X CAJA	12	6	24	12	15	1	1	56		
	CAJAS X CARTON	1	1	1	1	1	1	1	1		
	PZAS. X CARTON	12	6	24	12	15			56		
	CARTON POR PALLET	117	75	54	100	128	400	400	54		
11	CAJAS POR PALLET	117	75	54	100	128	400	400	54		
12	PALLET POR CONTENEDOR 20'	20	20	20	20	20	20	20	20		
13	TOTAL NOK	\$16	\$10	\$4	\$4	\$5	\$159	\$71	\$6		
14	TOTAL PESOS	\$6,613	\$4,210	\$1,599	\$1,651	\$2,230	\$67,401	\$30,067	\$2,754		
15	COBERTURA CAMBIARIA (PESOS)	\$91	\$59	\$22	\$25	\$31	\$996	\$403	\$37		
16	COSTOS TOTALES										
17	UNITARIO	\$6,704	\$4,269	\$1,621	\$1,676	\$2,261	\$68,299	\$30,470	\$2,792		
18	CAJA	\$80,452	\$25,616	\$38,914	\$20,117	\$33,914			\$139,579		
19	PALLET (MILES)	\$9,413	\$1,921	\$2,101	\$2,012	\$4,341	\$27,320	\$12,188	\$7,537		
20	CONTENEDOR 20'	\$188,256	\$36,424	\$42,027	\$40,234	\$86,820	\$546,393	\$243,764	\$150,746		
21	PRECIO BASE VENTA	\$13,409	\$8,539	\$3,243	\$3,353	\$4,522	\$136,598	\$60,941	\$5,583		
22	ANALISIS DE PRECIOS DE VENTA:										
23	10 % DESCUENTO	\$12,068	\$7,665	\$2,919	\$3,018	\$4,070	\$122,939	\$54,847	\$5,025		
24	CAJA	\$144,814	\$46,108	\$70,045	\$36,211	\$61,045	\$122,939	\$54,847	\$261,243		
25	UTILIDAD BRUTA 44.44 %	\$64,362	\$20,492	\$31,131	\$16,094	\$27,131	\$54,639	\$24,376	\$111,663		
	15 % DESCUENTO	\$11,397	\$7,259	\$2,756	\$2,850	\$3,844	\$116,109	\$51,800	\$4,746		
	CAJA	\$136,769	\$43,547	\$66,153	\$34,199	\$57,654	\$116,109	\$51,800	\$237,285		
	UTILIDAD BRUTA 41.18 %	\$56,317	\$17,931	\$27,240	\$14,082	\$23,740	\$47,809	\$21,329	\$97,706		
	20 % DESCUENTO	\$10,727	\$6,831	\$2,594	\$2,682	\$3,617	\$109,279	\$48,753	\$4,467		
	CAJA	\$128,724	\$40,985	\$62,262	\$32,187	\$54,262	\$109,279	\$48,753	\$223,327		
	UTILIDAD BRUTA 37.50 %	\$48,271	\$15,369	\$23,348	\$12,070	\$20,348	\$40,980	\$18,282	\$83,748		
	25 % DESCUENTO	\$10,057	\$6,404	\$2,432	\$2,515	\$3,391	\$102,449	\$45,706	\$4,187		
	CAJA	\$120,679	\$38,424	\$58,370	\$30,175	\$50,871	\$102,449	\$45,706	\$209,369		
	UTILIDAD BRUTA 33.33 %	\$40,226	\$12,808	\$19,457	\$10,058	\$18,957	\$34,150	\$15,235	\$69,790		
	30 % DESCUENTO	\$9,386	\$5,977	\$2,270	\$2,347	\$3,165	\$95,619	\$42,659	\$3,908		
	CAJA	\$112,633	\$35,862	\$54,479	\$28,164	\$47,479	\$95,619	\$42,659	\$195,411		
	UTILIDAD BRUTA 28.57 %	\$32,181	\$10,246	\$15,565	\$8,047	\$13,566	\$27,320	\$12,188	\$55,632		
	35 % DESCUENTO	\$8,716	\$5,550	\$2,109	\$2,179	\$2,939	\$88,789	\$39,612	\$3,629		
	CAJA	\$104,588	\$33,300	\$50,588	\$26,152	\$44,088	\$88,789	\$39,612	\$181,453		
	UTILIDAD BRUTA 23.08 %	\$24,136	\$7,665	\$11,674	\$6,035	\$10,174	\$20,490	\$9,141	\$41,874		
	40 % DESCUENTO	\$8,045	\$5,123	\$1,946	\$2,012	\$2,713	\$81,959	\$36,565	\$3,350		
	CAJA	\$96,543	\$30,739	\$46,696	\$24,140	\$40,697	\$81,959	\$36,565	\$167,495		
	UTILIDAD BRUTA 16.67 %	\$16,050	\$5,123	\$7,783	\$4,023	\$6,783	\$13,660	\$6,094	\$27,916		

A continuación proporcionamos una explicación de la hoja describiendo el encabezado así como cada renglón.

Encabezado:

a) Flete: al elegir la opción 1.A se cotiza el producto con flete marítimo y al elegir la opción 1.B se cotiza con flete aéreo.

b) Tipo de Cambio: las cotizaciones son en Coronas Noruegas y debido a las fluctuaciones del Peso Mexicano, en esta opción se introduce la cotización vigente del peso con la Corona para mantener una cotización real.

c) Medio de Transporte: en este espacio aparece el Medio de Transporte con el cuál se cotiza, en este caso Avión y/o Barco.

d) Punto de Origen: es el punto en el cual se encuentra la fábrica del Proveedor y en este caso también es el punto de embarque (Oslo, Noruega).

e) Punto de Destino: es el lugar hasta donde llega el medio de transporte principal, en el caso del flete marítimo es Veracruz en el avión es la Ciudad de México.

Renglones:

1) Costo F.O.B.: representa el costo del producto en el punto de origen, Libre a Bordo (L.A.B.).

2) Flete 1 Barco: representa el costo al enviar al producto de Oslo, Noruega a Veracruz, México y esta expresado por cartón y/o por kilogramo en el caso de productos sin medida estandard.

3) Ad Valorem: es el impuesto que va a pagar el producto de acuerdo con su tarifa arancelaria, actualmente son del 0, 5, 10, 15 y 20 % y se aplican sobre el Costo F.O.B. (renglón 1). En el caso de los productos que se estén cotizando, todos pagan el 20 % excepto el pan de trigo que paga el 10 % de Ad Valorem.

4) Franquicia 1 %: es el impuesto que se paga a la Secretaría de Salud, ya que estos productos requieren autorización sanitaria de esta dependencia. Se aplica el impuesto sobre el costo F.O.B. (renglón 1).

5) Derechos 0.8%: es el impuesto que se paga por concepto de derechos de trámite aduanero (D.T.A.) y se aplica sobre el costo F.O.B. (renglón 1).

6) Gastos Aduanales 3%: es el costo aproximado que representa los servicios del agente aduanal al realizarse la importación. El agente aduanal cobra la tarifa oficial del 0.45 % sobre el costo F.O.B. más una cuota por servicios complementarios. Se aplicó el porcentaje del 3% sobre el costo F.O.B. (renglón 1).

7) Flete Veracruz México: representa el costo aproximado al enviar el producto por vía terrestre de Veracruz a la Ciudad de México y se considero tomando en cuenta cotizaciones para un contenedor de 40 ' . Se aplicó el porcentaje sobre el costo F.O.B. (renglón 1).

8) Unidad: es la unidad del producto, en este caso pieza o kilogramo.

9) Piezas por caja: es el número de piezas que contiene cada caja. Cuando la unidad es por kilogramo se considera como un kilogramo por caja.

10) Cajas por Pallets: es el número de cajas o kilogramos, que

almacena cada pallet.

11) Pallets por Contenedor (20 '): es el número aproximado de pallets por cada contenedor de 20 pies. Se consideró que en el caso de realizar una importación por vía marítima será necesario traer al contenedor completo debido a los riesgos de mal manejo o robos, mientras que cuando se realice por vía aérea el mínimo será por pallet, ya que este medio de transporte representa menor riesgo y además un tiempo de recorrido máximo desde el punto de origen al de destino de 2 días.

12) Total NOK: es el costo subtotal unitario en Coronas Noruegas (NOK).

13) Total Pesos: es el costo subtotal unitario en Pesos Mexicanos.

14) Cobertura cambiaria: representa el costo unitario al tomar un seguro de variación cambiaria.

15) Costos totales: desglose de los costos totales por unidad, caja, pallet y contenedor de 20 '.

16) Pieza o Kg: representa el costo unitario total en pesos.

17) Caja: representa el costo total por caja en pesos.

18) Pallets (miles): representa el costo por pallet en miles de pesos.

19) Contenedor de 20' : represente el costo por un contenedor de 20 ' en miles de pesos (no aplicable al avión).

20) Precio Base de Venta: es el precio base de comparación al cual estará el precio para la venta al público en general,

considerando los márgenes de utilidad que se manejan actualmente en el mercado.

21) Análisis del Precio de Venta: en el siguiente desglose se muestra que aplicando una serie de descuentos específicos (10, 15, 20, 25, 30, 35 y 40 %) sobre el precio base de venta (renglón 1 y 21), que representarán una utilidad bruta de (44.44, 41.18, 37.5, 33.33, 28.57, 23.08 y 16.67 %). Este análisis resulta ser muy útil para analizar la situación competitiva del producto en el mercado tomando un muestreo de precios para así poder fijar un precio de venta, el cual va a variar según las cualidades del producto en cuanto si es un producto que se vende por grandes volúmenes o por sus condiciones de conservación y duración. Por otra parte es necesario realizar un pronóstico de ventas, un flujo de efectivo y determinar diferentes puntos de equilibrio con diferentes precios de venta y así fijar el mínimo de utilidad bruta que se estará dispuesto a manejar.

22) 10 % de Descuento: representa el precio de venta unitario al aplicar un descuento del 10 % sobre el precio base de venta (renglón 1 y 21).

23) Caja o Kg.: es el precio de venta por caja o por Kg. Este precio nos sirve para poder cotizar el mínimo de entrega y dar la norma de entrega, por ejemplo cada caja con 12 piezas o a granel.

24) Utilidad Bruta 44.44 %: nos representa el porcentaje de (precio de venta - costo) / precio de venta y la cantidad de utilidad bruta por la norma de entrega.

La explicación de los renglones 23, 24 y 25 es aplicable para los renglones subsiguientes con diferencias en el porcentaje de descuento y utilidad bruta.

Los costos obtenidos en los formatos 1.A y 1.B se consolidaron en el formato 2, en el cual se incluye un análisis cualitativo por producto y la toma de decisiones para selección del transporte óptimo, el cual es explicado en el punto IV.2.3.

IV.4.2 Análisis Cualitativo.

Una vez analizados los costos es necesario realizar un análisis cualitativo del producto, ya que no únicamente el costo es la razón por la cual se va a tomar la decisión del medio de transporte óptimo sino que intervienen muchos factores que son necesarios para analizarlo, y que a saber son:

- cargas mínimas
- vida útil del producto
- conservación
- tiempo de producción
- frecuencia de salidas en el medio de transporte
- tiempo de recorrido en el medio de transporte
- disponibilidad

Un caso muy típico es el de la exportación de flores frescas al mercado mundial de flores de Holanda, mercado en el cual México participa activamente. Ahí se realizará un análisis de costos, la elección del medio de transporte sería por la vía marítima, pero al realizar un análisis cualitativo se encontraría que la vida útil para este producto es de tan solo unos días y ya que el tiempo de recorrido del barco es de aproximadamente 3 semanas, nos es imposible tomar esta opción.

Los factores cualitativos más importantes para los productos que se están analizando aparecen en el formato 2 y por lo tanto será explicado cada uno en el punto IV.2.3 de la Toma de Decisiones.

IV.4.3 Toma de Decisiones.

Con el propósito de mostrar el forma clara y concisa el método por el cual se llevó a cabo la toma de decisiones del medio de transporte óptimo para cada uno de los productos analizados se diseñó el formato 2 "Tabla Comparativa para la Toma de Decisiones", el cual consiste en 3 partes:

- 1) Análisis de costos.
- 2) Análisis Cualitativo.
- 3) Toma de Decisiones.

En esta tabla se especifica en el encabezado el punto de origen (oslo, Noruega) así como el de destino (Ciudad de México).

TABLA COMPARATIVA PARA LA TOMA DE DECISIONES

FORMATO 2

1) ANALISIS DE COSTOS COMPARATIVO BARCO V.S. AVION

2) ANALISIS CUALITATIVO

PUNTO DE ORIGEN:

OSLO, NORUEGA

DESTINO FINAL:

CIUDAD DE MEXICO, MEXICO

PRODUCTO	ARENQUE	PURE DE PAPA	MARGARINA	PAN DE TRIGO	MERMELADA	PESCADO AHUMADO	PESCADO FRESC.	MACARELA
a) ANALISIS DE COSTOS:								

COSTO TOTAL BARCO	\$80,452	\$25,616	\$38,914	\$20,117	\$33,914	\$68,299	\$30,470	\$139,579
FLETE 1 BARCO	\$15,300	\$6,197	\$5,100	\$6,375	\$4,463	\$1,207	\$1,207	\$10,625
COSTO TOTAL AVION	\$116,662	\$36,632	\$97,564	\$33,632	\$69,295	\$77,717	\$35,426	\$220,329
FLETE 2 AVION	\$52,020	\$17,213	\$63,750	\$19,890	\$39,844	\$10,625	\$6,163	\$91,375
% FLETE/COSTO BARCO	19%	24%	13%	32%	13%	2%	4%	8%
% FLETE/COSTO AVION	45%	47%	65%	59%	57%	14%	17%	41%
% COSTO AVION/COSTO BARCO	45%	43%	151%	67%	104%	14%	16%	58%
b) ANALISIS CUALITATIVO:								

CARGA MINIMA BARCO VIDA UTIL DEL PRODUCTO	CONT. 20' NO 1 AÑO (R)	CONT. 20' NO 1 AÑO	CONT. 20' NO 4 MESES (R)	CONT. 20' NO 1 AÑO	CONT. 20' NO 1 AÑO	8 TON. NO 5 SEMANAS (R) 6 MESES (C)	8 TON. NO 3 DIAS (R) 6 MESES (C)	CONT. 20' NO 5 AÑOS
TIEMPO DE PRODUCCION	3 SEMANAS	3 SEMANAS	3 SEMANAS	3 SEMANAS	3 SEMANAS	1 SEMANA	1 DIA	3 SEMANAS
TIEMPO DE RECORRIDO BARCO	21 DIAS	21 DIAS	21 DIAS	21 DIAS	21 DIAS	21 DIAS	21 DIAS	21 DIAS
TIEMPO DE RECORRIDO AVION	1 DIA	1 DIA	1 DIA	1 DIA	1 DIA	1 DIA	1 DIA	1 DIA
FRECUENCIA BARCO	SEMANAL	SEMANAL	SEMANAL	SEMANAL	SEMANAL	SEMANAL	SEMANAL	SEMANAL
FRECUENCIA AVION	DIARIO	DIARIO	DIARIO	DIARIO	DIARIO	DIARIO	DIARIO	DIARIO

c) TOMA DE DECISIONES:

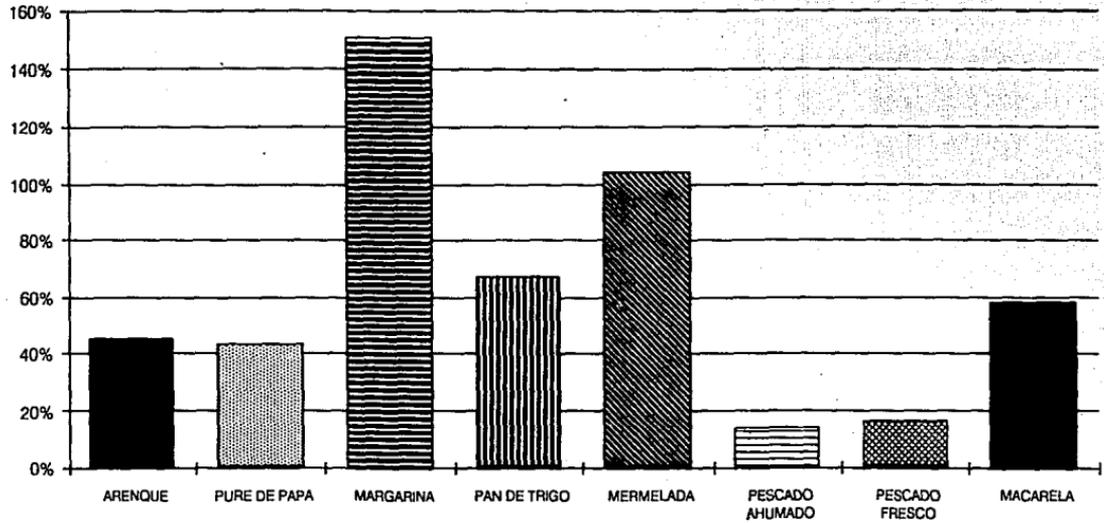
MEDIO DE TRANSPORTE ELEGIDO	BARCO	BARCO	BARCO	BARCO	BARCO	AVION	AVION	BARCO
-----------------------------	-------	-------	-------	-------	-------	-------	-------	-------

NOTAS:

(R) CONSERVACION EN REFRIGERACION

(C) CONSERVACION EN CONGELACION

% COSTO AVION/COSTO BARCO



A continuación proporcionamos una explicación de la tabla, describiendo cada renglón (todas las cotizaciones aparecen en pesos mexicanos).

Renglones:

a) **Análisis de Costos:** consolidación de los costos por barco y por avión

1) **Costo Total Barco:** es el costo del flete por caja o Kg., según su unidad, la cual representa la norma de entrega.

2) **Flete 1 Barco:** es el costo del flete por caja o Kg., según su unidad.

3) **Costo Total Avión:** representa el costo total por caja o Kg., según su unidad, la cual representa la norma de entrega.

4) **Flete 2 Avión:** es el costo del flete por caja o Kg., según su unidad.

5) **% Flete / Costo Barco:** es el porcentaje que representa el costo del flete marítimo sobre el costo total del producto.

6) **% Flete / Costo Avión:** es el porcentaje que representa el costo del flete sobre el costo total del producto.

7) **% Costo Avión / Costo Barco:** es el porcentaje extra que representa en el costo total al elegir el avión sobre el barco.

b) **Análisis Cualitativo:** especificación de los factores cualitativos.

8) **Carga Mínima Barco:** es la cantidad mínima posible a importar por vía marítima.

9) *Carga Mínima Avión:* es la cantidad mínima posible a importar por vía aérea.

10) *Vida Util de 1 producto:* es la vida comercial del producto, esto es desde que sale de la bodega del proveedor hasta que lo consume el cliente final. Se especifica si la conservación es en refrigeración o congelación con su tiempo de duración.

11) *Tiempo de Producción:* es el tiempo que tarda el proveedor en entregar el producto desde que recibe el pedido hasta que lo embarca.

12) *Tiempo de Recorrido Barco:* es el tiempo que tarda el recorrido por vía marítima hasta Veracruz. No se consideró que tardaría en salir de la aduana, ni el recorrido Veracruz Cd. de México.

13) *Tiempo de Recorrido Avión:* es el tiempo que tarda el recorrido por vía aérea hasta la Cd. de México.

14) *Frecuencia Barco:* representa la frecuencia de salidas del barco.

15) *Frecuencia de Avión:* representa la frecuencia de salidas del avión.

c) *Toma de Decisiones:* elección del medio de Transporte.

16) *Medio de Transporte Elegido:* es el medio de transporte que se elegirá para cada producto según una evaluación cuantitativa y cualitativa.

CONCLUSIONES

Es evidente el ingreso de México a una nueva era comercial. Esta nueva era se diferencia de otras en cuanto a que los sistemas usados son de un impacto tecnológico mucho mayor que en otros tiempos. México necesita ingresar a los mercados internacionales para generar empleos, ingresar divisas para así contribuir al desarrollo económico del país.

A la fecha ya se sienten en el país los avances en materia de apertura comercial con el extranjero. La adhesión al GATT inició este proceso que ha adquirido una gran velocidad. A la par de los cambios políticos y económicos en Europa y Asia, se ha concebido la idea de un Tratado de Libre Comercio, ya que además de representar ventajas individuales para los países participantes, da una imagen de fortaleza de grupo frente a aquellos bloques económicos que amenazan con arrasarse los mercados internacionales.

Esta apertura comercial obliga a la planta productiva nacional a prepararse para que al cabo de aproximadamente tres años, ésta se encuentre en una posición homogénea tal vez no en capacidad pero sí en cuanto a calidad con respecto a la de los Estados Unidos y el Canadá. De no ser así no estaremos capacitados para competir al mismo nivel y vernos enfrascados así en una lucha difícil de ganar.

Es imperativo que antes de iniciar una operación de comercio exterior se conozcan a fondo las variables que intervienen en dicho proceso. Estas variables fueron analizadas a lo largo de este trabajo. Las variables genéricas más importantes que tenemos que considerar son aquellas que nos permitirán una visión amplia y total de todo el proceso de comercio exterior. Esto es de suma importancia para aquellas personas que inician un proceso de comercio internacional. Variables como el lenguaje utilizado en el medio del comercio exterior (incoterms), las organizaciones internacionales, los aspectos legales, fiscales y arancelarios etc.

La ingeniería industrial nos ofrece armas poderosas para

cumplir con nuestros objetivos. Armas a veces tan sencillas como un diagrama de Gantt. Un diagrama que nos permite establecer todos y cada uno de los pasos a seguir, en que orden se tienen que dar y en que tiempo se tienen que cumplir. Aún con todas estas previsiones existirán variables no identificadas previamente que afectarán nuestro proyecto, pero si nuestra planeacion ha sido meticulosa y permite la sistematización de un proceso, las correcciones que se tengan que efectuar serán mas fáciles.

El éxito de nuestros proyectos lo marcará siempre el consumidor final. Siempre que se satisfaga al consumidor se nos recibirá de nuevo en los mercados porque hay que entender que el consumidor no es tonto y no requerirá un mal producto o servicio. Podemos asegurar que la calidad de nuestro producto es la que nos brindará éxito o fracaso. Es por esto que se debe invertir en los procesos de control, de calidad y considerarlo como un costo que nos permitirá mayores ganancias.

El único seguro físico de nuestro producto es el empaque. Se debe de seleccionar el empaque ideal y si no existe en el mercado algo que se le asemeje, diseñarlo y producirlo. De la misma manera habrá que seleccionar el medio de transporte óptimo, ya que tiene que cumplir con varias características como costo, disponibilidad etc. pero la más importante de todas será la puntualidad, ya que si no somos puntuales podemos acabar con el éxito de nuestra operación de comercio.

En cuanto al financiamiento podemos concluir que habrá que analizar primero si se requiere y buscarlo cuando así sea. Esta búsqueda tendrá que ir mas allá de los programas de financiamiento preestablecidos, tendrá que llegar a encontrar aquel que será el adecuado. Con esta nueva apertura bancaria que estamos viviendo y que seguramente se ampliará es necesario no solo buscar el financiamiento, sino aprovechar los servicios tan completos que ofrecen las instituciones

bancarias.

Las conclusiones de este trabajo no serán nuevas para muchas gentes o empresas. Sin embargo no dejan de ser las mínimas que se requieren conocer para tener éxito en los mercados internacionales. Nuestra tesis debe ser vista bajo la óptica de alguien que desea introducirse por primera vez al comercio exterior.

El comercio exterior vive cambios diariamente y es extremadamente difícil tratar de congelar las variables en el tiempo para analizarlos y comprenderlos. Es debido a esta complejidad que las herramientas que nos proporciona la ingeniería industrial nos permitirán ajustarnos eficientemente a las demandas de los mercados para así lograr las metas que nos tracemos bajo los lineamientos adecuados del costo, la calidad y el tiempo que nos permitirán tener éxito en el comercio internacional.

BIBLIOGRAFIA

Exporters Encyclopedia
Duns Marketing Services
1987

Manual del Exportador
Banco Confía S.N.C.
1986

Guía del Exportador Mexicano
I.M.C.E.
1980

Catálogo Descriptivo de Servicios del Area Internacional
Banamex
1986

Las Exportaciones y los Mercados Internacionales
Francisco Granell
Edit. Hispano Europea
1987

El transporte de Carga en Recipientes
Hoffmaster & Neidengard
Editorial Cipe
1988

Los Puertos Mexicanos
Federico Ortiz
Fondo de Cultura Económica

Las Tarifas de los Transportes y de las Comunicaciones
Secretaría de Comunicaciones y Transportes

Comunicaciones y Transportes en México
Asociación de Economistas Mexicanos A.C.
Tercera Epoca
1988
Revista Mar y Tierra
Comisión Nacional de Puertos

Boletín Informativo Sobre Transportes Marítimo
Comisión Nacional de Fletes Marítimos
Secretaría de Comunicaciones y Transportes

Plan Nacional de Desarrollo Industrial (1979-1982), SEPAFIN

Plan Global de Desarrollo
Secretaría de Programación y Presupuesto

Air Marketing A New Alternative in a Physical Distribution
C.K. Sletmo
S.A.S.

An Introduction to Air Cargo, Lufthansa

International Trade Center
UNCTAD GATT
Geneva 1984

Conferencia de las Naciones Unidas Sobre Comercio y Desarrollo
O.N.U., 1986

ALADI, Estructura y Evolución del Comercio Regional
Montevideo 1986

Catálogo Descriptivo de Servicios de Comercio Exterior
BANAMEX
1987