

7  
201



**UNIVERSIDAD NACIONAL AUTONOMA DE MEXICO**

**CAMPUS ARAGON**

**NUESTRA PRACTICA EN LA EXPORTACION  
MEXICANA. "UN PROYECTO DE ENVIO  
PARA SUDAFRICA".**

**T E S I S**

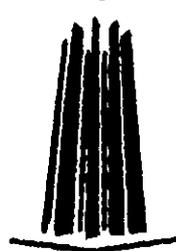
Que para obtener el Título de:

**LICENCIADO EN RELACIONES INTERNACIONALES**

**P r e s e n t a n:**

**JOSE SERGIO CELESTIN NAVARRETE**

**ANGELICA LETICIA ESPEJEL HERNANDEZ**



**TESIS CON  
FALLA DE ORIGEN**

México, 1998

261071



Universidad Nacional  
Autónoma de México

Dirección General de Bibliotecas de la UNAM

**Biblioteca Central**



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

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

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

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

## DEDICATORIAS

A la memoria de mi papá,  
Jorge Espejel Arellano, ya  
que su mayor anhelo era  
que fuéramos profesionistas.  
Por el inmenso amor que  
siempre tuvo a su familia,  
y su gran ejemplo.

A mi mamá, Angela Hernández García,  
por ser una mujer valiente, por su dedicación  
y amor a la familia, porque con sacrificios  
logró sacarnos adelante, por ser nuestra guía.  
Y cuidarme a Chetita.

A mis hermanos: Beatriz, Jorge, Arturo,  
Héctor, Alfredo, José Luis y Lilia, por estar  
siempre dispuestos a ayudar sin límites, por  
la unión que hemos tenido y por la alegría  
que compartimos.

Al suertudo de Sergio, por ser mi compañero  
por ser el amor de mi vida, porque seguimos  
unidos con esperanza e ilusiones y ganas de  
vivir.

A mi hija Angélica por ser el ángel  
que Dios me envió, para alegrar y  
disfrutar mi vida, porque a su corta  
edad ya estoy llena de satisfacciones  
y esperanzas.

A mis cuñadas Alejandra, Adriana, Laura Remedios. Vera y Julián, por atreverse a formar parte de esta familia, cooperación y apoyo.

A mis sobrinos: Meme, Goito, Caro, Coque, Jana, Mimo, Abi, Vani y Dragón; por ser la alegría de la familia.

A la memoria de mis tíos Memo y Gloria porque siguen presentes con su gran cariño.

A la memoria de Don José Socorro y Doña Josefina por su enorme amor a la vida.

A mis demás tíos, primos y sobrinos por estar siempre unidos.

ANGELICA LETICIA

A mi papá porque lo adoro,  
quiero y respeto, por ser mi  
mejor amigo y un maravilloso  
padre. Porque no se le olvide  
su invitación a Sta. Rosa.

A mamá por ser la mejor del  
universo, por todo su amor,  
cariño y bondad. Porque tiene  
un alma bella y un corazón  
fuera de serie. Porque nunca  
me olvida ni en los momentos  
más amargos. TE AMO.

A mis hermanos que quiero y admiro,  
porque siempre están conmigo, por  
su cariño y bondad, por su amor.

A mi esposa, a la mujer que quiero  
y adoro con toda mi alma, por ser  
la chica perfecta, la esposa ideal y  
una compañera maravillosa. Por  
ser mi sueño hecho realidad.

A mi hija Angélica, porque es una  
pequeña traviesa que alumbro mi vida  
y revolucionó mis ideas con su ternura.

Al Ing. Hector Cuellar por ser un hombre que admiro, quiero y respeto. Por su apoyo y todo lo que me ha dado, por permitirme laborar en tan noble empresa. GRACIAS.

Al Lic. Hector Cuellar por ser un excelente jefe y una gran persona, porque nunca olvidaré su apoyo cuando estuve enfermo.

Al C.P. Gastón Leo con respeto por toda la ayuda que me ha brindado en mi desarrollo académico y laboral. Por la admiración que le tengo, con todas las presiones que vive es un verdadero profesional. Por mucho más ¡Gracias!

A la Lic. Audelia G. de Medina por toda la experiencia profesional que me ha brindado, porque la admiro y respeto como mi jefa y la estimo como persona.

SERGIO CELESTIN

Al Lic. David René Wilson Oropeza,  
por su amistad y convivencia de aquellos  
tiempos. Por su ayuda y profesionalismo  
para la realización de este trabajo.

Al Honorable Jurado, por su noble  
labor dedicada a la formación  
profesional.

A la Escuela Nacional de Estudios  
Profesionales Aragón por darnos la  
oportunidad de estudiar dentro de  
sus aulas.

A nuestros profesores por entregarnos  
formación y conocimientos.

A todos nuestros amigos y compañeros  
por hacer de aquellos tiempos algo  
inolvidable.

ANGELICA Y SERGIO.

## **Nuestra práctica en la exportación mexicana. “ Un proyecto de envío para Sudáfrica ”.**

Introducción.....	3
Capitulo 1.....	8
1. La exportación mexicana.....	8
1.1 Panorama general.....	8
1.2 Relaciones internacionales.....	10
1.2.1 Política de comercio exterior.....	12
1.2.1.1 Luis Echeverría Alvarez.....	15
1.2.1.2 José López portillo.....	17
1.2.1.3 Miguel de la Madrid Hurtado.....	20
1.2.1.4 Carlos Salinas de Gortari.....	21
1.2.1.5 Ernesto Zedillo Ponce de León.....	22
Capitulo 2.....	25
2. La práctica en la exportación.....	25
2.1 Documentos de exportación.....	25
2.2 Formas de pago internacional.....	36
2.3 Areas involucradas.....	42
2.4 Establecimiento del pedido.....	47
2.5 Embarque.....	55
Capitulo 3.....	60
3. Exportaciones para varios continentes.....	60
3.1 América.....	60
3.2 Europa.....	62
3.3 Oceanía.....	64
3.4 Asia.....	64
3.5 África.....	64

Capítulo 4.....	68
4 Proyecto de exportación para Sudáfrica.....	68
4.1 Perfil sudafricano.....	68
4.2 Situación política.....	71
4.3 Económica.....	73
4.3.1 Régimen legal de importación sudafricano.....	75
4.4 Producto.....	77
4.4.1 Características específicas.....	78
4.4.2 Diseño y aplicaciones.....	78
4.5 Preparación.....	80
4.5.1 Precio de exportación.....	80
4.5.2 Empaque y embalaje.....	83
4.5.3 Transporte.....	84
4.5.4 Seguros.....	85
4.6 Régimen legal de exportación mexicano.....	86
4.7 Cotización.....	89
4.8 Contrato.....	91
Consideraciones finales.....	93
Anexos.....	96
Bibliografía	

## Introducción.

Hoy nos encontramos cerca de terminar el siglo XX y en los umbrales del XXI, esto significa que estamos inmersos de manera directa e indirecta en un proceso de alta tecnología de informática y comunicación, en nuestros días es común escuchar hablar de fibras ópticas, satélites y de la super carretera de la información (INTERNET), todo ello forma parte de un sinnúmero de factores que han constituido un detonador para los procesos de producción y el comercio internacional inmersos dentro del llamado fenómeno de la globalización.

La globalización es un resultado de la internacionalización de los procesos de producción y de transacciones económicas entre países desarrollados y comprende elementos como: altos grados de comercio internacional, nuevo papel de las empresas multinacionales en la producción e intercambio mundial, la revolución de las comunicaciones y la unificación de mercados financieros nacionales e internacionales, así como la formación de bloques económicos mundiales.

En la globalización mundial juegan un papel nuevo y destacado las llamadas economías emergentes con países de rápida apertura externa e industrialización, que cuentan con mercados bursátiles y capitales dinámicos. Dichas economías abarcan a países de diferentes tamaños e historia, nivel de desarrollo económico y características politicosociales.

México esta buscando incorporarse al comercio exterior en concordancia con las corrientes internacionales, porque resulta claro que ni las grandes potencias económicas pueden permanecer al margen, mucho menos nosotros que no contamos con autosuficiencia alimenticia ni una economía fuerte.

El panorama actual de la globalización refleja la presencia de un notable crecimiento de los mercados financieros, facilitado por la desregulación y las nuevas tecnologías de la información, lo que ha permitido el crecimiento de las transacciones financieras, que de 600 mil millones de dólares a fines de los ochenta, pasaron a 3.2 billones de dólares a principios de 1996.<sup>1</sup>

---

<sup>1</sup> Roque Villanueva Humberto, Seminario internacional. Estrategias económicas para el nuevo milenio: Globalización con justicia social. México, D.F., Editorial Fundación Colosio, 1997.

También se observa un nuevo tipo de competencia internacional orientado principalmente al desarrollo de conocimientos y de procesos productivos en los sectores de multimedia, así como la promoción y posicionamiento en los mercados externos, lo cual se suma a un crecimiento económico que depende cada vez más de la libertad para realizar intercambio de bienes, de servicios e inversión. Asimismo, dentro del entorno globalizador existe una alta volatilidad de los capitales de un país a otro.<sup>2</sup>

Finalmente, en toda esta coyuntura mundial, caracterizada por el proceso de globalización e interdependencia, nuestro país está buscando hacer frente a sus perspectivas de desarrollo. En este orden internacional, el estado se ha visto sujeto a cambios propios de una metamorfosis económica y política. Nuestras fronteras se están abriendo al comercio exterior, con la participación en organismos internacionales como el Consejo Mundial de Comercio, el Tratado de Libre Comercio con América del Norte y otros, estamos liberando de impuestos a las importaciones mexicanas, de ahí la importancia de comenzar a exportar y a ser competitivos porque las empresas que no logren esto están teniendo graves problemas o tienen como fin cercano la desaparición.

Por lo anterior, consideramos que el papel de la nueva empresa mexicana debe estar planteado dentro de un esquema de comercio internacional y se tienen que contar al menos con los conocimientos mínimos para realizar una venta eficaz en el extranjero. Ya no hay tiempo para experimentar la apertura nos guste o no, con consentimiento o sin acuerdo está dada, de ahí la razón e importancia en la actualidad de la exportación.

Por otra parte, teóricamente se escucha bien y es un agradable esquema y mejor retórica el mencionar que una de las claves del éxito como país y como empresa son las exportaciones, sin embargo no es fácil lograr la competitividad internacional, lograr un buen precio, contar con altos niveles de calidad y cumplir con todos los requisitos que exigen hoy en día los compradores en el mercado mundial.

---

<sup>2</sup> Roque Villanueva Humberto, Seminario internacional. Estrategias económicas para el nuevo milenio: Globalización con justicia social. México, D.F., Editorial Fundación Colosio, 1997.

Si lograr la venta o colocación de un pedido en el extranjero tiene sus complicaciones, también realizar el tráfico o trámite del mismo para hacer el embarque al exterior tiene sus problemas, es necesario remarcar que las exportaciones están integradas por una infinidad de procesos que representan una problemática especial casi para cada pedido, ya que cada cliente y cada país solicita diferente tratamiento administrativo. También requieren ocasionalmente diversos y diferentes documentos, razón por la que pretendemos elaborar el presente con la finalidad de presentar una modesta idea de la exportación en la venta internacional.

Remarcamos que este trabajo, no pretende ser un manual o guía de exportaciones, ni mencionar en su totalidad toda la operación dentro de una venta al exterior, sino que buscamos presentar algo de lo básico en la materia.

Iniciaremos con una presentación muy general donde pretendemos exponer un panorama muy global de lo que ha sido la exportación mexicana a partir de la segunda guerra mundial hasta 1997. Comentaremos las exportaciones dentro del Plan Nacional de Desarrollo del Lic. Ernesto Zedillo, para proseguir con puntos generales de relaciones internacionales, política económica exterior, política de comercio exterior, hasta llegar a algunos aspectos de comercio exterior e internacional durante los sexenios de :

- Luis Echeverría Alvarez (1970 - 1976 ).
- José López Portillo (1976 - 1982 ).
- Miguel de la Madrid Hurtado ( 1982 - 1988 ).
- Carlos Salinas de Gortari ( 1988 - 1994 ).

Posteriormente, veremos situaciones concretas del comercio exterior como son : formas de pago, carta de crédito, cobranza, bank draft, establecimiento de un pedido, documentos de exportación, áreas involucradas en una exportación, embarques, contrataciones de transporte, despacho, envíos y arribo de material, para llegar finalmente a casos muy específicos de un envío para cada continente, América, Europa, Suecia Australia, Asia y Africa.

Con respecto al continente africano no presentaremos una exportación, con todo el respeto que merece el trabajo nos vamos a atrever a exponer una

importación de trofeos de caza, debido a que es un movimiento bastante peculiar que nos dejó una enorme y grata experiencia el área de comercio internacional. En 6 o 7 años que tenemos de trabajar en exportaciones e importaciones en diferentes empresas hemos adquirido algo de conocimiento, sin embargo, tal vez el caso que "más dolores de cabeza nos ha causado", pero al mismo tiempo nos ha dejado una gran riqueza profesional, es sin duda alguna la importación de trofeos de caza, motivo por el que nos atrevemos a exponer en este trabajo una importación aunque el tema se refiera a exportaciones. Desde luego queremos compartir la experiencia de ingresar al país 4 piezas de duiquero de peters, 4 bongos, 4 duiqueros lomo amarillo y 4 duiqueros lomo azul, si les quisieramos expresar que tipo de animales son o darles una idea al respecto nos costaría trabajo ser claros y objetivos, tendríamos que decirles como le comentamos a un vista aduanal cuando nos presionó para darle una idea, nos dijo el vista: "dígame como son", "hable algo", "alguna idea", "son insectos o leones o que", le tuvimos que contestar son algo parecido entre un antilope y una vaca, (Cosa que causo risa), pero bueno para evitarnos este tipo de problemas nos permitiremos poner fotografía de estos animales para tener una idea mas cercana de los mismos.

Por otra parte, el punto final es un proyecto de exportación para Sudáfrica. Después de buscar establecer algunas bases en los primeros capitulos, con antecedentes de exportación mexicana, luego de buscar conocimiento y adentrarnos un poco en los diferentes documentos que se requieren para realizar una venta internacional, pasando con varios casos prácticos y reales de exportaciones a: América, Europa, Oceanía y Asia creemos que ya podemos iniciar el proyecto de exportación para Sudáfrica.

Con un breve análisis de la situación internacional en los últimos años en torno a este país, con su situación política, en la que sabemos que es una nación formada por gente de color en su mayoría y que tuvo que vivir uno de los fenómenos de segregación racial más severos del mundo : el apartheid, en donde los negros eran humillados y estaban inmersos en un sistema económico y político estructurado para explotación del hombre blanco sobre la mayoría negra.

Con respecto a su economía, sabemos que en la actualidad tiene una infraestructura bien establecida y una economía basada en los principios de libre mercado. Tiene recursos minerales inigualables, es el mayor productor

de oro, diamantes y platino del mundo, cuenta con una excelente base financiera y un sistema bancario que cumple con los requisitos de los países modernos. En fin, veremos su perfil geopolítico, el régimen de exportación mexicano y el régimen de importación sudafricano, cotizaciones, gastos directos e indirectos de un producto específico, entre otros. Todo ello, para buscar justificar que es factible realizar una exportación a Sudáfrica.

## Capítulo 1

### 1. La exportación mexicana.

#### 1.1 Panorama general

La participación de los Estados Unidos en la segunda guerra mundial, fue un hecho que repercutió en nuestro país notablemente. La industria norteamericana se enfocó a fabricar bienes para fines bélicos y nosotros tuvimos la oportunidad de elaborar diversas manufacturas que antes importábamos, no solo para consumo local sino también para exportar a EE.UU.; esto fue una coyuntura favorable para nuestra nación puesto que nuestra incipiente industria tuvo que lograr un “cierto grado de desarrollo” generando empleos y “elevando el nivel de vida”.

En la época de los cuarenta tuvimos un modelo de sustitución de importaciones que generó una protección del mercado doméstico, sin embargo, a fines de los sesenta este modelo dio muestras de agotamiento, para derrumbarse totalmente en los ochenta.

Nuestra industria vivió en un mercado permanentemente cerrado al exterior y con graves limitaciones de crecimiento, nuestro país no tuvo oportunidad de especializarse, ni de obtener ventajas de economías de escala, ni de aprovechar las ventajas comparativas, ya que nuestra industria estuvo orientada al interior.

Asimismo, tuvimos y tenemos una grave asimetría en el intercambio con el exterior, que se refleja en el tipo de exportaciones que realizamos y que son fundamentalmente materias primas e importamos manufacturas con alto valor agregado.

Como podemos darnos cuenta la industria mexicana se desarrolló aislada del exterior, sin competencia internacional, dependiendo de suministros financieros, tecnología, maquinaria y refacciones del extranjero, todo ello deterioró la capacidad competitiva en materia de comercio internacional.

Con el agotamiento de la sustitución de importaciones, con la globalización de la economía mundial y con la internacionalización del capital, nuestro país decide finalmente implementar un modelo de desarrollo basado en la

apertura comercial e ingresa al Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio (GATT) a partir de ese momento comienza un desgravamen arancelario y una apertura hacia el exterior.

Por lo anterior, es indudable que nuestra nación no se puede quedar fuera de las tendencias de la economía mundial, si los desarrollados no lo logran, mucho menos nosotros que no somos autosuficientes. La industria nacional necesita crecer y exportar no solo materias primas, sino también manufacturas y crear tecnología que genere un cambio en el desarrollo económico, es por ello que resulta esencial fortalecer los instrumentos que existen e incrementar las exportaciones.<sup>3</sup>

Cabe mencionar, que el Programa de Fomento Integral a las Exportaciones (PROFIEX) de 1985 se busco para que las empresas mexicanas pudieran participar en los mercados internacionales en forma competitiva y para ello era necesario crear las condiciones de reconversion industrial adecuadas para una operación de manera eficiente y rentable en sus relaciones con el comercio exterior.

El Plan Nacional de Desarrollo 1989-1994 buscó fomentar las exportaciones de productos no petroleros. Asimismo, el programa nacional de modernización industrial y del comercio exterior 1990-1994, mencionó que para lograr una competitividad internacional se necesitaba aumentar la productividad y la calidad en los procesos de todas las ramas industriales del país.

Actualmente (1997) el gobierno ha diseñado mecanismos de fomento a las exportaciones para las empresas productoras de bienes destinados a la exportación, con la finalidad de que estas puedan adquirir insumos y maquinaria de importación sin las cargas fiscales que fueron establecidas para gravar el consumo interno; tal es el caso de los impuestos de importación de insumos incorporados a productos destinados a los mercados internacionales. Esos mecanismos están en decretos que establecen y buscan fomentar la exportación tal es el caso del Programa de Importación Temporal para Producir Artículos de Exportación (PITEX), el decreto que establece la Devolución de Impuestos de Importación a los Exportadores

---

<sup>3</sup> Duarte Gómez, Yanela. Moreno Miranda, Martín. Los instrumentos de fomento a las exportaciones mexicanas. Revista ANIERM NO. 153. México, D.F. 1995.

(Draw Back) y el decreto para el Fomento de la Industria Maquiladora de Exportación.

El Pitex tiene como objetivo apoyar y fomentar las exportaciones no petroleras, teniendo en cuenta lo siguiente : se podrán realizar importaciones temporales para producir artículos de exportación, mismas que no requerirán de permisos previos ni de autorizaciones específicas de ninguna clase, salvo en los casos que los programas incluyan mercancías sujetas a dichos requisitos por razones de seguridad nacional, sanitarias o ecológicas. Este programa como otros esta orientado a contribuir a la modernización de la planta productiva nacional y la reconversión industrial fomentando las exportaciones de productos manufacturados.

Por su parte el draw back, no se considera un programa de fomento, ya que realmente es un apoyo de tipo fiscal que brinda el gobierno federal a las empresas para que recuperen los impuestos de los insumos importados, incorporados a procesos productivos de exportación.<sup>4</sup>

Finalmente, remarcaremos que en el mes de julio de 1995 en el World Trade Center de la Cd. de México se llevo a cabo el 1er. Encuentro Nacional de Desarrollo de Proveedores y Apoyo a la Exportación. Con el mismo, se busco fomentar las exportaciones de la pequeña y mediana empresa y motivarlas formando cadenas de exportadores que consiste en lo siguiente :

Si el material es vendido a una empresa mayor que lo incluye en su proceso productivo y lo exporta incorporado a su producto final, indirectamente se me considera un exportador y puedo recuperar impuestos. También se busco un acercamiento de las pequeñas empresas a las grandes para convertirse en sus proveedores formando las mencionadas cadenas de exportación.

## 1.2 Relaciones Internacionales

Las relaciones internacionales de un país abarcan muchos puntos y dos de los importantes son la política exterior y el comercio internacional, en el presente trabajo trataremos de ver las exportaciones, sin embargo no podemos dejar de mencionar la dependencia y el comercio exterior de nuestra nación.

---

<sup>4</sup> Duarte Gómez, Yanela. Moreno Miranda, Martín. Los instrumentos de fomento a las exportaciones mexicanas. Revista ANIERM NO. 153. México, D.F. 1995.

La dependencia la podemos entender como una relación de subordinación de los intereses nacionales a los intereses del extranjero, se manifiesta en el comercio exterior, en endeudamiento externo, en fluctuaciones de precios internacionales entre otros.

Las relaciones que mantiene nuestro país con el exterior son de diversa índole : económicas, políticas, culturales, diplomáticas, financieras, tecnológicas, turísticas, laborales, etc. en este caso nos interesan las relaciones económicas porque dentro de las mismas están enmarcadas las exportaciones; sin olvidar que algunas de las principales relaciones económicas son : comercio, turismo, inversión extranjera directa, deuda externa, transferencia de tecnología.

El comercio exterior o internacional es el conjunto de transacciones comerciales que realizan todos los países entre si. El comercio internacional esta representado por las importaciones y las exportaciones de los países. Algunos de los aspectos importantes que es necesario estudiar son : volumen de las importaciones y las exportaciones, aranceles, tipo de cambio y transporte.

Actualmente no existe en el mundo ningún país que sea autárquico (no satisface todas sus necesidades), por ello, tienen necesidad del comercio exterior, sobre todo de las importaciones, es decir el conjunto de mercancías y servicios que un país compra a otro. México importa alimentos, maquinaria, insumos, etc.

Las exportaciones, son el conjunto de mercancías y servicios que el país vende al extranjero. en el caso de nuestro país lo que principalmente exporta es petróleo, frutas, hortalizas, mariscos, otras materias primas y algunos productos manufacturados.<sup>5</sup>

Para analizar la situación del comercio exterior de un país, se debe comparar de manera cuantitativa el monto de las importaciones y exportaciones. Si las exportaciones son mayores existe superávit comercial, por el contrario si las importaciones son superiores a las exportaciones existe un déficit comercial.

---

<sup>5</sup> Méndez Moralez , José. Problemas económicos de México. México, D.F., Editorial MC Graw Hill, Segunda edición, 1991.

### 1.2.1 Política de Comercio Exterior.

La política económica general que se encarga de estudiar, proponer y aplicar las medidas, mecanismos e instrumentos que se refieren las relaciones económicas con el exterior.

La política económica exterior la realiza el estado en las diversas manifestaciones económicas con el exterior, por ello trata: política de comercio exterior, de turismo, de inversión extranjera, de endeudamiento y tecnología.

La política económica exterior a través de la aplicación de diversos mecanismos e instrumentos, persigue fines específicos de acuerdo con la actividad a que se oriente. Sin embargo, el objetivo principal debe ser el de coadyuvar a la política económica en general a lograr el desarrollo socioeconómico del país. Sobre esta base analizaremos a continuación los diversos aspectos de la política económica exterior aplicados por el estado mexicano de 1970 a 1994.

Política de comercio exterior, es el conjunto de acciones que realiza el estado en materia de importaciones y exportaciones de mercancías y servicios, con el fin de que ambas actividades contribuyan al desarrollo socioeconómico del país.<sup>6</sup>

De acuerdo con la ley orgánica de la administración pública federal, es la Secretaria de Comercio y Fomento Industrial la que se encarga de la política económica exterior, la cual tiene entre sus atribuciones las siguientes :

- Formular y conducir las políticas generales de comercio exterior.
- Fomentar el comercio exterior del país.
- Estudiar, proyectar y determinar aranceles, determinar las restricciones para los artículos de importación y exportación, participar con la Secretaria de Hacienda y Crédito Público (SHCP) en el establecimiento de estímulos al comercio exterior.

---

<sup>6</sup> Méndez Moralez, José. Problemas económicos de México. México, D.F., Editorial MC Graw Hill, Segunda edición, 1991.

- Determinar, junto con la SHCP, los estímulos fiscales al comercio exterior, así como los subsidios sobre impuestos de importación.

Comercio exterior. En este punto veremos importaciones y exportaciones de mercancías así como su saldo.

Tradicionalmente la balanza comercial de nuestro país ha sido deficitaria, ya que importamos más de lo que exportamos. De 1950 a 1970 se registró déficit en todos los años, el cual creció de 1,326.2 millones de pesos en 1950 a 12,967.7 millones en 1970, es decir, el déficit fue creciente en dicho periodo.

El valor de las importaciones creció 6.6 veces de 1950 a 1970, en tanto que en el mismo periodo las exportaciones solo aumentaron 3.7 veces. Esto se debe en buena medida a que nuestro país depende de la importación de materias primas y bienes de capital necesarios para el funcionamiento de la planta productiva, es decir que las compras al exterior son necesarias, porque no somos capaces de producir internamente lo que necesitamos. Al mismo tiempo no hemos diversificado nuestras exportaciones, lo que provoca que sigamos vendiendo materias primas que tienen muchos competidores a nivel internacional.

Asimismo, el saldo de la balanza comercial continuó con tendencia deficitaria hasta el año de 1991 y cabe mencionar que de 1982 a 1988, la balanza comercial muestra un saldo superavitario debido a que las exportaciones son mayores, pero esto se debe en gran parte al crecimiento de las exportaciones petroleras. Durante el régimen de Luis Echeverría (1970- 1976) , las importaciones crecieron 267 % en tanto que las exportaciones solo aumentaron 242 % , lo cual hizo que el déficit se incrementara y en el mismo periodo presidencial, el déficit acumulado de la balanza comercial ascendió a 13.320.6 millones de dólares, el cual represento la salida de divisas en el país por dicho monto.<sup>7</sup>

Por su parte, en el gobierno de José López portillo (1976-1982) , las importaciones crecieron 2.45 veces , mientras que las exportaciones se

---

<sup>7</sup> Méndez Moralez , José. Problemas económicos de México. México, D.F., Editorial MC Graw Hill, Segunda edición, 1991.

elevaron en 4.8 veces ( por aumento de precios y de volumen de exportaciones), lo cual permitió revertir la tendencia deficitaria de la balanza comercial, llegando en 1982 a tener superávit después de 30 años de déficit. En el mismo periodo de José López portillo, a pesar del superávit de 1982, el saldo deficitario acumulado fue de 6,692.8 millones de dólares.

En el sexenio de Miguel de la Madrid (1982-1988) , las exportaciones prácticamente permanecieron estancadas y aunque en 1983 fueron de 21,399 millones de dólares y en 1988 disminuyeron a 20,657.6 por su parte las importaciones pasaron de 7,721 (m.d) en 1983 a 18,903.4 en 1988, es decir crecieron 2.4 veces.

Finalmente podemos mencionar que debido a la entrada de México al Acuerdo General sobre Aranceles y Comercio (GATT) desde 1986, las importaciones han crecido mas que las exportaciones, por esta razón, en los dos primeros años del sexenio de Carlos Salinas de Gortari, el saldo de la balanza comercial fue deficitario. Esto se debió sobre todo al estancamiento de las exportaciones y al dinamismo de las importaciones.

De acuerdo a datos de la Secretaria de Programación y Presupuesto, en los años de 1980 a 1986 las exportaciones de México estaban integradas por : 75 % de industria petrolera, 18 % del sector manufacturero y solo el 7 % del sector agropecuario, aunque en los últimos años las exportaciones petroleras han disminuido, la tendencia se mantiene. por su parte, las importaciones de componen así: 57% materias primas y bienes intermedios, 31% bienes de capital, 12% bienes de consumo, estos últimos han aumentado su participación en el periodo 1986-1990.

Por otra parte, cabe mencionar que un factor que afecta en forma negativa al comercio exterior de nuestro país es el intercambio desigual, consiste en que los productos que vendemos al extranjero (como petróleo) tienen precios bajos y tienden a bajar más, en tanto que las mercancías que importamos tienen precios elevados que tienden a la alza, este intercambio favorece ampliamente a los países desarrollados en perjuicio de los países atrasados y dependientes como el nuestro.

Por otro lado, hay que tener presente que desde hace mucho tiempo nuestro principal mercado externo lo constituye EE.UU., país con el cual realizamos tres cuartas partes de nuestro comercio exterior, proporción que

fluctúa de acuerdo a la conveniencia de EE.UU., en segundo lugar comercializamos con los países de la Comunidad Europea, Japón y otros países de América, aunque en monto muy bajo. Esto nos hace dependientes de un solo mercado externo, por lo cual se hace necesario diversificar nuestros mercados.<sup>8</sup>

### 1.2.1.1 Luis Echeverría Alvarez ( 1970 - 1976 ).

Durante este sexenio Luis Echeverría anunció que viajaría poco, pero a fines de 1970 y a los pocos meses de iniciado su gobierno, el Presidente voló a Nueva York para participar en la asamblea general de las Naciones Unidas, y allí abogó por el ingreso de China en la ONU. Esto fue considerado como una audacia por los especialistas quienes pronosticaron que México no se alinearía con Estados Unidos y que se robustecería su “independencia” en las relaciones internacionales, identificándose con los intereses del tercer mundo. Inmediatamente, la iniciativa privada mexicana que para nada quería sentirse “tercermundista”, inició una serie de rumores en contra del presidente y procedió a devaluar esa política con el argumento de que el presidente quería ocupar la secretaría general de la ONU o el premio Nobel de Paz, lo cual no sonó del todo ilógico y más si consideramos que siguió participando en el organismo internacional y promovió a nivel mundial la Carta de los Deberes y Derechos Económicos de los Estados. Hay una participación activa en la Conferencia de las Naciones Unidas sobre el Comercio y Desarrollo (UNCTAD), con el objeto de mejorar las relaciones.

En 1972 Echeverría aprovechó el foro de la III Conferencia de las Naciones Unidas sobre el Comercio y Desarrollo (UNCTAD), que se celebró en Chile para presentarla, con ella buscaba impulsar un nuevo orden económico internacional, aunque no logró mucho éxito real, porque las grandes potencias la ignoraron desde un principio, pues acatarla habría significado renunciar a la explotación de los países subdesarrollados. No obstante, en esa visita a Chile, Echeverría saludo solidariamente al gobierno socialista de Salvador Allende e invito efusivamente a este para que visitara México.

A fines de 1972 Allende estuvo en nuestro país y Echeverría lo apoyó hasta donde pudo, le facilitó petróleo y créditos, tal vez porque como

---

<sup>8</sup> Méndez Moralez, José. Problemas económicos de México. México, D.F., Editorial MC Graw Hill, Segunda edición, 1991.

mencionaron algunos analistas Luis Echeverría siempre quiso ser un nuevo Lázaro Cárdenas, pero por lo que fuera estas posiciones izquierdistas, si bien enfatizaron la independencia mexicana en las relaciones internacionales, pusieron en guardia a Estados Unidos e indignaron a la derecha mexicana.<sup>9</sup>

Por otra parte, en este sexenio se creó el Instituto Mexicano del Comercio Exterior (IMCE), que se encargaría de promover y fomentar el comercio exterior. La idea es aceptable, sin embargo no bastan buenas intenciones para lograrlo, ya que exportar requiere de toda una infraestructura, tecnología, calidad y precio para poder competir en los mercados mundiales. Importar es "más fácil", en una compra "door to door", se paga y el exportador realizará todos los trámites para entregar la mercancía en las puertas de la fábrica o lugar designado por el comprador. Asimismo, a partir de 1972, se impulsó la importación de alimentos como maíz, frijol, leche, oleaginosas. Aquí estamos hablando de un comercio exterior, pero desafortunadamente como en muchos casos, nuestro país realizó estas importaciones debido a que la producción interna no alcanzó para satisfacer las necesidades de la creciente población y aunque parezca increíble una nación como la nuestra con tanto territorio, campesinos y campo nuevamente demostró que tiene insuficiencia en la producción de alimentos básicos mexicanos como el frijol y el maíz y no obstante, que se buscó estimular a las exportaciones, las importaciones crecieron más rápido debido a las necesidades internas de insumos, maquinaria y equipo del extranjero.

Con Echeverría se fomentaron y establecieron nuevas relaciones comerciales por medio de acuerdos y misiones en diversos países, con el objeto de diversificar el comercio exterior, destacan los acuerdos con Japón, Gran Bretaña, Unión Soviética y China, se promovió la creación del Sistema Económico Latinoamericano (SELA) con el fin de alentar la cooperación económica entre los países de América Latina y se impulsó la creación de la Naviera Multinacional del Caribe (NAMUCAR) con el fin de transportar las mercancías de los países del Caribe y México, esta medida permitió disminuir costos de fletes y transportes, pero no se puede considerar un gran éxito, debido a que aun en nuestros días el comercio de nuestro país con la región no es significativo, si lo comparamos con Estados Unidos.

---

<sup>9</sup> José, Agustín. Tragicomedia mexicana. México, D.F., Editorial Planeta, Quinta reimpresión, 1995.

### 1.2.1.2 José López Portillo (1976-1982)

El primero de diciembre de 1976, José López Portillo, tomó posesión de la presidencia en un momento en que el país se encontraba en condiciones críticas, el panorama presentaba inflación, recesión, devaluación, desempleo, desconfianza y problemas de precios y salarios. Por lo anterior, López Portillo, propuso el desarrollo del país en tres etapas: restaurar la economía durante el primer bienio, consolidarla en el segundo y crecer aceleradamente en el tercero. Afirmó que sus prioridades serían el petróleo y los alimentos. Se debería buscar la autosuficiencia alimentaria y utilizar y explotar los yacimientos petroleros recién descubiertos; “el petróleo sería la palanca del crecimiento”, el auge del mercado de productores generarían excedentes que impulsarían el crecimiento de nuestro país. Si bien es cierto que Echeverría tenía ciertas tendencias de izquierda aunque muy superficiales porque también tenía cuidado de no dañar en demasía la imagen ante Estados Unidos y la derecha mexicana, López Portillo declaraba que él no era de derecha ni de izquierda, puesto que no estaba interesado en la geometría política.

A principios del sexenio la economía del país era precaria, simplemente no había dinero. El ingreso era insuficiente y los gastos, excesivos, de afuera, el dinero llegaba a cuenta gotas, pues la deuda externa era ya preocupante, le economía era como un “globo a punto de estallar” según palabras del presidente, quien también se quejaba de los capitalistas que exigía infraestructura, subsidios, créditos y protección bajo el dogma de “utilidad justa”, que todo tenía menos justicia. No se les podía criticar porque se desalentaba la inversión y el capital se fugaba, además de que siempre presentaban utilidades bajísimas o de plano en cero. Eso sí, los empresarios se oponían a cualquier aumento de salarios, en enero de 1977 los mínimos subieron un 10 por ciento.

No obstante, el desolador panorama “cambio” cuando el director de PEMEX Díaz Serrano el 18 de marzo declaró que las reservas mexicanas probadas eran de 11,160 millones de barriles, por su parte la prensa extranjera calculaba las reservas en 60 mil millones. Había 30 pozos exploratorios productores, 25 nuevos campos y 4 extensiones de campos reconocidos. Las zonas de Chiapas-Tabasco era riquísima en yacimientos. Por ello, el optimismo creció y Díaz Serrano declaró que planeaba duplicar la producción y la capacidad de refinación, además de triplicar la

petroquímica. El presidente por su parte planteaba que “era fundamental organizarnos para aprovechar esa oportunidad histórica. Tenemos que acostumbrarnos a administrar la abundancia” se confiaba en que el petróleo nos sacaría de las carencias y tendríamos inmediata liquidez.<sup>10</sup>

Por otra parte, los problemas agrarios mexicanos se seguían presentando en el norte del país en Sonora existían problemas con los agricultores debido a expropiaciones que realizó Luis Echeverría en los últimos momentos de su sexenio, el campo seguía sin ser autosuficiente y en 1977 estos problemas se agudizaron, por esa fecha por una mala cosecha de trigo y sorgo las importaciones de alimentos no cesaron. No obstante, el gobierno más adelante respondió a los problemas del campo con un plan maestro que se conoció como Sistema Alimentario Mexicano (SAM), pero desafortunadamente este plan no cumplió con las expectativas esperadas, tal vez porque los problemas del campo siempre los quieren resolver desde un escritorio, tal vez porque la atención estaba fija en el petróleo o porque para lograr una autosuficiencia alimentaria se necesita más que un plan, se requiere de tecnología, capacitación, verdaderos apoyos a los productores (porque muchos de ellos se pierden en toda la ola burocrática antes de llegar al campesino o agricultor), pero lo cierto es que seguimos sin ser autosuficientes en alimentos básicos.

Por lo anterior, durante el sexenio de López Portillo se impulsó y promovió en forma considerable la exportación de petróleo y gas . En general la actividad económica del país se encaminó a la explotación petrolera para la exportación, de esta manera, en 1977 el 26% de las exportaciones provenían de la industria petrolera, porcentaje que aumento hasta 75% en los dos últimos años del periodo. En promedio anual, las exportaciones petroleras representaron el 53.8 % de las totales durante el sexenio. Debido al fuerte impulso dado a las exportaciones (sin perder de vista la vanguardia del petróleo en este punto), estas crecieron 6.4 veces durante del sexenio. Se fomento también el crecimiento de las importaciones, que tuvieron un crecimiento de de 2.4 veces . A pesar de esta situación, el déficit comercial acumulado ascendió a 6,692.8 millones de dólares. Asimismo, en el plan global de desarrollo 1980- 1982, se plantean dos políticas básicas que tienen que ver con el comercio exterior.

---

<sup>10</sup> Agustín, José. Tragicomedia mexicana. México, D.F., Editorial Planeta, Quinta reimpresión, 1995.

a ) Utilizar el petróleo como palanca de nuestro desarrollo económico y social canalizando recursos que de él se obtengan a las prioridades de la política de desarrollo.

b ) Establecer una vinculación eficiente con el exterior, que estimule la modernización y la eficiencia del aparato productivo.<sup>11</sup>

Con respecto a los puntos a y b, nuevamente se considera con tintes un tanto pesimistas, pero la realidad es que hablar de una verdadera modernización y eficiencia del aparato productivo hasta el momento no lo hemos logrado y el petróleo no logró ser una palanca de desarrollo económico, por diversas circunstancias, por un lado los precios del crudo bajaron y este dejó de ser un producto controlado por los vendedores para ser “un mercado de compradores”, la deuda externa se volvió intolerable y es difícil mencionarlo pero el Fondo Monetario Internacional nos doblegó puesto que tuvimos que amenazar con una suspensión de pagos para recibir un nuevo préstamo de mil millones de dólares, pero con condiciones “especiales”: entregar petróleo a la reserva estratégica estadounidense en cuotas mensuales durante cinco años hasta completar ciento diez millones de barriles al precio de 24 dólares a fin de cuentas 10 dólares menos del precio de la Organización de Países Petroleros (OPEP) y por si fuera poco México tuvo que pagar por adelantado los intereses correspondientes.<sup>12</sup>

A pesar de lo anterior, no debemos dejar de mencionar algunos puntos concretos que buscaban fomentar las exportaciones aunque como ya se sabe estas no son más que pequeñas buenas intenciones que no resuelven o resolvieron ningún problema a fondo: se promovieron mayores incentivos a las exportaciones por medio de la devolución de impuestos, se reducen aranceles a la importación de materias primas industriales, alimentos básicos y bienes de capital que se consideraron prioritarios, se aumentaron los permisos de importación para productos que tenían prohibida su compra en el extranjero, sobre todo bienes prioritarios, se sustituyeron muchos permisos previos para volver mas flexible el comercio exterior, se promovió una nueva ley aduanera que facilita los tramites de importaciones temporales y disminuye el número de fracciones que requieren permiso previo, se crearon estímulos fiscales para la producción manufacturera de exportación,

<sup>11</sup> Méndez Moralez, José. Problemas económicos de México. México, D.F., Editorial MC Graw Hill, Segunda edición, 1991.

<sup>12</sup> Agustín, José. Tragicomedia mexicana. México, D.F., Editorial Planeta, Quinta reimpresión, 1995.

se firmaron acuerdos comerciales con varios países de Europa, Asia y América, sobre todo con el objeto de aumentar nuestras exportaciones petroleras. Asimismo, debido a que se cuenta con divisas por las exportaciones petroleras y que no existe autosuficiencia alimentaria, se continua con la política de importación de alimentos, que representa una importante fuga de divisas del país. Esta situación permite como siempre que los términos de intercambio se sigan deteriorando, puesto que lo que vendemos al exterior tiene precios bajos y con tendencia a la baja, y lo que compramos tiene precios altos y con tendencia al alza.<sup>13</sup>

### 1.2.1.3 Miguel de la Madrid Hurtado (1982 - 1988 ).

Con Miguel de la Madrid se constituyó el Plan Nacional de Desarrollo, en el cual se plantearon las políticas comerciales que se realizarían durante el sexenio. Las importantes en este campo son : otorgamiento de producción comercial por medio de estímulos, fomento de las exportaciones no petroleras, creación del programa de desarrollo industrial y comercio exterior, reordenamiento del sistema de permisos de importación y sustitución de algunos de estos por un sistema arancelario, proteccionismo hacia la industria por medio de permisos en las ramas de bienes intermedios y de capital, simplificación de los tramites para importación y exportación.

Asimismo, Se iniciaron las gestiones oficiales para que México se incorpore al Acuerdo General sobre Aranceles y Comercio (GATT), organismo que tiene como objetivo principal propiciar el desarrollo del comercio y a partir de 1986, México es oficialmente miembro del GATT. Por otra parte, se promueven negociaciones bilaterales y multilaterales para dar mayor acceso a las exportaciones mexicanas en el mercado internacional. El presidente Miguel de la Madrid viaja a varios países de Europa con el objeto de concertar acuerdos comerciales y podemos decir que se avanza en la sustitución de permisos previos por aranceles definitivos a largo plazo, se va integrando una estructura de protección efectiva y de racionalización y control del programa de importaciones, lo cual queda establecido en el Programa Nacional de Financiamiento al Comercio Exterior (PRONAFICE). Las importaciones que se consideran prioritarias tendrán acceso a las divisas

---

<sup>13</sup> Méndez Moralez, José. Problemas económicos de México. México, D.F., Editorial MC Graw Hill, Segunda edición, 1991.

del mercado controlado, que resultan mas baratas y como siempre continúa la política de importación de alimentos para abastecer al mercado interno, se siguen importando maíz, trigo, leche y carne es triste, pero real remarcar que al igual que en los sexenios anteriores seguimos siendo insuficientes en alimentos básicos de ahí la necesidad de importar estos productos.

Por otra parte, a pesar de todos los apoyos estatales, el precio internacional del petróleo siguió disminuyendo en forma drástica, lo que originó que se promovieran las exportaciones no petroleras tanto en el sector agropecuario como del sector industrial, aunque resulta incongruente que por un lado mencionemos que se importaron productos agrícolas como el maíz, trigo, sorgo y por el otro se hable de exportar productos del sector agropecuario.

Finalmente comentaremos que las importaciones se redujeron en los primeros cuatro años del sexenio, pero no porque nos hubiesemos vuelto autosuficientes sino como consecuencia de la baja general de las actividades económicas del país y que decir de las exportaciones que se estancaron prácticamente. Mientras que en 1988 las importaciones crecieron en forma extraordinaria, las exportaciones siguieron estancadas.<sup>14</sup>

#### **1.2.1.4 Carlos Salinas de Gortari ( 1988 - 1994 ).**

La política comercial tuvo como objetivos : fomentar las exportaciones no petroleras, garantizar el acceso de las exportaciones mexicanas en los mercados mundiales, uniformar la protección efectiva a las industrias básicas y eliminar las restricciones arancelarias. Sin embargo, en los dos primeros años del sexenio, las exportaciones se mantuvieron estancadas en cerca de 23,000 millones de dólares, en tanto que las importaciones siguen su ritmo de aumento, por lo que en ambos años se registró un saldo deficitario en la balanza comercial. Aunque México siguió participando en el GATT, no se pudieron ver avances substanciales en el comercio exterior y en cambio se provocaron serios problemas en algunas industrias como la textil y la del calzado. En este sexenio ya se dió una apertura comercial indiscriminada por lo cual las importaciones crecieron más que las exportaciones y los mexicanos empezamos a aprender que no todo lo que

---

<sup>14</sup> Méndez Moralez . José. Problemas económicos de México. México, D.F., Editorial MC Graw Hill, Segunda edición, 1991.

viene del extranjero es calidad ya que muchos productos importados eran de dudosa calidad e inclusive con precios mas altos que los nacionales.

Por otra parte, se iniciaron las negociaciones para la firma del Tratado de Libre Comercio (ALC). Se reordenó el sistema aduanero con el objeto de facilitar tramites y se dió el ingreso de México a la Conferencia de Cooperación Económica del Pacifico en la cual participan 15 países del área. Aquí podemos observar, que se busca y se logró participación en la Conferencia del Pacifico así como se firmó el Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN). Todos estos consideramos que son mecanismos de participación importante en el comercio internacional y que si las grandes potencias no se pueden quedar fuera de los contextos internacionales nuestro país con su incanzable no autosuficiencia menos, pero reiteramos que para participar con beneficios reales en dichos organismos o tratados se necesita mas que una firma, se requiere tecnología, infraestructura, capacitación a la gente, mentalidad exportadora, calidad, financiamientos y precios competitivos en los mercados internacionales.<sup>15</sup>

#### **1.2.1.5 Ernesto Zedillo Ponce de León.**

En el Plan Nacional de Desarrollo del Lic. Ernesto Zedillo se confirmó que las exportaciones serán un elemento clave para el desarrollo de México en lo que resta del siglo. Las ventas al exterior serán cruciales para buscar alcanzar una tasa de crecimiento de 5% anual que se pretende en el sexenio. Se exige una activa participación en el ámbito internacional, misma que implica una intensa relación con el resto del mundo a través del comercio, la inversión y la transferencia de tecnología y para lograrlo, los exportadores mexicanos deberán mantener o mejorar su competitividad con las empresas internacionales.

Es necesario afianzar la apertura comercial de México y buscar suscribir nuevos acuerdos comerciales con otros países , para asegurar el acceso de nuestros productos a mercados dinámicos. Este proceso dará a los productores acceso a insumos en condiciones similares a las que tienen la competencia externa y menciona que una parte importante de este proceso es la politica cambiaria, que deberá evitar sistemáticamente la

---

<sup>15</sup> Méndez Morales , José. Problemas económicos de México. México, D.F., Editorial MC Graw Hill, Segunda edición, 1991

sobrevaluación del tipo de cambio real. El nivel del tipo de cambio será establecido en base a la evolución de la balanza comercial, el ahorro interno y el nivel de precios. El plan propone que, una vez estabilizados los mercados financieros, se proceda a fijar un sistema cambiario que ofrezca mayor predictibilidad, como sería un sistema de flotación dentro de una banda pronunciada.

Asimismo, durante el presente sexenio se buscará un aumento anual a las importaciones del 20 por ciento promedio. Para lograrlo el gobierno federal, estatal y municipal plantean coordinarse con los sectores productivos para crear las condiciones, se menciona que el esfuerzo exportador difícilmente puede venir de un sólo núcleo de empresas altamente competitivas y se busca integrar agrupamientos de industriales de alta competitividad, con proveedores mexicanos capaces de aumentar el contenido nacional en las exportaciones.

Se menciona que el objetivo central de la política industrial es fomentar la competitividad de la planta industrial y para lograrlo se desarrollaran tres líneas: crear condiciones de rentabilidad elevada y permanente en la exportación directa e indirecta ampliando y fortaleciendo el acceso de los productos mexicanos en los mercados de exportación; crear mecanismos que aceleren el desarrollo de agrupamientos industriales de alta competitividad internacional y buscar la integración de la micro y pequeña empresa y finalmente fomentar el desarrollo de un mercado interno y la sustitución eficiente de importaciones, como sustento de la inserción de industria nacional en la economía internacional.

Para lograr lo anterior, se implantarán ocho políticas: estabilidad macroeconómica y desarrollo financiero, creación y mejoramiento de la estructura física y de la base humana e institucional, fomento a la integración de cadenas productivas, mejoramiento de la infraestructura tecnológica para el desarrollo de la industria, desregulación económica, promoción de las exportaciones, negociaciones comerciales internacionales y promoción de la competencia.<sup>16</sup>

Dentro del programa de política industrial y comercio exterior vienen comentadas esta ocho políticas y la forma en que se tiene pensado

<sup>16</sup> Secretaría de comercio y fomento industrial. Programa de política industrial y comercio exterior. México, D.F. 1994.

realizarlas, se mencionan apoyos financieros, modernización de la industria, infraestructura en comunicaciones y transportes, educación al elemento humano, promoción de la calidad, servicios de información, asesoría, capacitación, negociaciones internacionales, etc. en general consideramos que proporciona planteamientos muy interesantes y que si se logrará cubrir en una décima parte de lo expuesto se avanzaría enormemente, tal vez nos estamos poniendo pesimistas, pero el estar en la iniciativa privada nos dá una visión diferente debido a que hemos participado activamente dentro de esta política y nos hemos dado cuenta que exportar no es nada fácil. Hasta ahora hemos recibido apoyo informativo del Banco Nacional de Comercio Exterior (BANCOMEX), hemos sido invitados a reuniones con industriales extranjeros de diversos países, estuvimos en el primer foro para promover la formación de cadenas productivas y hasta hoy no hemos podido concretar ninguna venta internacional producto de ello. No obstante, tengo que confesar que hemos estado muy cerca de lograrlo, cotizamos a dos posibles clientes de Estados Unidos y estuvimos a punto de lograr una muy buena venta internacional gracias al apoyo de BANCOMEX. Finalmente, pretendemos terminar este párrafo comentando que el planteamiento del gobierno es bueno, aunque muy difícil de llevarlo a la práctica. No obstante, nos gustaría que todos los futuros exportadores se acerquen a todas estas instituciones y apoyos del gobierno, que explotemos estos posibles beneficios y que estemos de acuerdo en que exportar no es nada fácil, pero tampoco es imposible.

## Capítulo 2

### 2 La práctica mexicana en la exportación.

#### 2.1 Documentos de exportación.

Invariablemente para poder conocer y entender un poco del proceso de exportación y de un proyecto de envío para cualquier parte del mundo, es necesario que conozcamos los documentos básicos que intervienen dentro del mecanismo de una venta internacional, motivo por el que a continuación vamos a señalarlos, en el presente capítulo.

Mencionaremos algunos de los documentos que son solicitados por los clientes en sus pedidos o cartas de crédito. Reiterando que cada compra es especial, por lo que no todos los mencionados serán los solicitados o es muy factible que pidan algún documento no descrito en el presente. Asimismo, existe cierta variación de documentos en una venta por tierra, por aire o mar; trataremos de abarcar los tres campos en la medida de lo posible.

Vamos a describirlos en orden indistinto, ya que todos son importantes de acuerdo a su función y trataremos de dar los datos que consideramos básicos de acuerdo a un criterio personal. También es necesario mencionar que algunos son exclusivos del tipo de embarque: aéreo, marítimo, terrestre, en estos casos buscaremos hacer algún comentario al respecto.

#### **Factura comercial.**

Todos alguna vez hemos comprado un televisor, refrigerador, sala, computadora, etc. en estas compras invariablemente nos entregan una factura que es el documento que nos acredita como propietarios del mueble comprado y muestra quien fue el vendedor.

En cualquier exportación normal, también se tiene la necesidad de emitir y de tener una factura similar a la de cualquier venta nacional, con la diferencia que esta además de acreditar la posesión del material y el nombre del vendedor, también nos ayuda a realizar los tramites de exportación, es decir para toda venta internacional es necesario contar con una factura comercial que constituye el documento básico para que nuestro agente

aduanal realice nuestros tramites, como el pago de impuesto de exportación y la obtención del pedimento que es un comprobante de la salida legal de nuestro material al extranjero.

Por lo anterior, la factura se emite invariablemente en toda exportación e importación y es un documento esencial para el cobro y el tramite aduanal, se expide comúnmente en original y 4 copias, o en su defecto las solicitadas por el cliente y debe contener los siguientes datos :

- a) Nombre o razón social a quien se factura.
- b) Nombre y dirección a quien se consigna.
- c) Destino final.
- d) Condiciones de pago: bank draft, giro, tarjeta, carta de crédito.
- e) Precio unitario.
- f) Por partida.
- g ) Total.
- h) Cantidad.
- i) Descripción de la mercancía.
- j) Referencia del pedido del cliente.
- k ) Numero interno.
- l) Tipo de moneda.
- m) Firma del responsable.
- n) Sello de quien lo emite.

## **Lista de empaque**

Como su nombre lo indica es una lista que describe los materiales que se están vendiendo y en que caja se encuentra cada uno, por ejemplo :

Estoy vendiendo 900,000 lápices al extranjero y 100,000 plumas, los envío en 10 cajas, cada una pesa 1 tonelada, en el bulto no. 1 van 100,000 lápices de color rojo, en el no. 2 van 100,000 plumas negras, en el no. 3 van 100,000 lápices azules, en el no 4 100,000 morados, en el no. 5 100,000 verdes, en el no. 6 100,000 blancos y así sucesivamente. Esta lista es muy importante, con ella el transportista se da cuenta que son 10 cajas y que pesan 10 toneladas y las recogerá con un camión que tenga esta capacidad, conociendo el peso no se cometerá el error de querer transportar este producto en una camioneta de 3.5 toneladas, se hará mínimo en un camión "torton" o hasta en un trailer.

Por otra parte, si el vista aduanal quiere verificar que efectivamente se están vendiendo solo 100,000 lápices blancos el abrirá la caja no. 6 y no tendrá necesidad de abrir todas las cajas.

Por su lado el comprador esta esperando su material y le urgen los lápices morados porque ya tiene un pedido por 95,000 piezas, en cuanto llegue el embarque a su planta inmediatamente abrirá la caja no. 4 y no tiene necesidad de estar abriendo caja por caja para buscar los morados, porque recurrirá a su lista de empaque y en ella vera que existen 100,000 lápices de ese color el bulto no. 4.

A pesar de lo anterior, no es obligatorio para realizar una exportación contar con una lista de empaque, se puede realizar una venta al exterior sin tener este documento, podemos realizar el tramite aduanal sin el. Sin embargo, es recomendable emitirlo porque da muchas facilidades tanto al vendedor, al agente aduanal, al vista, al transportista, al comprador y a todo aquel que participe en el proceso, como lo vimos en el ejemplo de los 900,000 lápices.

Casi siempre lo requiere el cliente a fin de tener y conocer las cantidades numéricas de lo embarcado y contempla lo siguiente :

- a) Titulo de : packin list o lista de empaque.

- b) Nombre de quien lo emite.
- c) Descripción del material.
- d) Referencia del cliente.
- e) Número interno.
- f) Se elabora por pieza, por rollo, atado, medida, partida, lote, etc.
- g) Debe tener cantidad de piezas, peso bruto, neto y total.
- h) Firma del responsable del material.
- i) Sello de la empresa o departamento que lo emite.

#### **Bill of lading, air way bill, guía terrestre o dhl.**

Cuando abordamos un camión en la terminal de autobuses para trasladarnos de México, D.F. a Veracruz, o un avión para ir al puerto de Acapulco, se nos entrega un boleto de pasajero que constituye el comprobante de que nosotros pagamos una cantidad de dinero para que se nos brinde el servicio del traslado.

Un bill of lading (b/l), air way bill o guía es lo mismo, es un simple boleto que nos entregan cuando pagamos el servicio para que nos transporten una carga de mercancías o productos de un lugar a otro o entre países.

La diferencia en estos tres nombres únicamente la constituye el medio de transporte utilizado. Para carga marítima el boleto se llama bill of lading, para servicio aéreo se llama air way bill o guía aérea y para terrestre es guía o talón.

Lo importante de la guía o b/l es que con ella le voy a comprobar al transportista que lleva mi material y cuando llegue a destino me entregaran mi mercancía contra la presentación de la guía o b/l. Asimismo, en caso de siniestro me responderán por mi producto contra este documento.

Por otra parte, tenemos que conocer el numero de guía o bill of lading antes del arribo del material, ya que es un elemento que nos permite hacerle seguimiento a cualquier embarque.

Cabe reiterar lo siguiente :

- Bill of lading : en los embarque marítimos.
- Air way bill : en los aéreos.
- Guía : en los terrestres.

Es expedido por el transportista y debe contener :

- a) Nombre del embarcador.
- b) Puerto, aeropuerto o lugar de carga.
- c) Lugar de descarga.
- d) Consignatario, nombre dirección y teléfono.
- e) Parte a notificar el arribo.
- f) Numero de atados, rollos, piezas o cantidad.
- g) Peso neto, bruto y total.
- h) Referencia del barco, línea aérea o terrestre.
- i) Descripción del material.
- j) En algunos casos leyendas.
- k) Flete pagado o por cobrar.
- l) Algunas referencias especiales como carta de crédito u otras.

### **Certificado de calidad.**

Es un documento que certifica la calidad y los materiales de los productos. cuando vendemos algo ponemos por escrito que estamos emitiendo determinada calidad y materiales específicos, por decir, en una venta internacional de tornillos y tuercas al extranjero expongo en el certificado que son de acero al carbón, galvanizados, miden 3/8", tienen 30% de manganeso, 30% de potasio, 30% de silicio y 10% de carbono y todo ello queda dentro del rango de alguna norma internacional que proporciona seguridad, dureza y calidad del producto.

Certifica la calidad de los productos por requerimiento propio y de los clientes, debe cumplir de acuerdo al caso, con normas y especificaciones mundiales o nacionales de calidad y básicamente contiene lo siguiente :

- a) Título: certificado de calidad, quality certificate, test certificate, etc.
- b) Descripción del material.
- c) Propiedades físicas.
- d) Propiedades mecánicas.
- e) Análisis químico.
- f) Claves, marcas, leyendas, etc.
- g) Referencia del pedido del cliente.
- h) Nuestro número interno.
- i ) Medidas en el caso que amerite.

### **Certificado de origen.**

Es un documento que nos hace constar la procedencia u origen de la producción de determinada mercancía. Dependiendo del tipo de certificado lo emite alguna dependencia, institución o fabricante del material. El

Certificado del Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN) es emitido por los fabricantes, así lo permite y especifica este tratado. En cambio, el de la comunidad europea, deber ser emitido por institución oficial. (en México lo emite la Secretaria de Comercio y Fomento Industrial).

Lo importante, de contar con un certificado de origen es que ayuda al comprador a pagar menos impuesto de importación y ahorrarse dinero. Por ejemplo, si compro resina de teflón de Estados Unidos de Norteamérica que me cuesta 100,000.00 usd. y no tengo un certificado de origen del TLC tengo que pagar actualmente (junio de 1997) de impuesto advaloren el 10% que son el equivalente a 10,000.00 usd.

Por otra parte, si compro la misma resina del párrafo anterior, pero me dan un certificado del TLC en donde consta que este material es de procedencia estadounidense, pago 0.00 usd. de impuesto lo cual significa un ahorro del equivalente a 10,000.00 usd y esto es bastante bueno para cualquier empresa.

Hay variaciones en los formatos de acuerdo al país destino del material. En México tenemos certificados para la Comunidad Europea, para el Tratado de Libre Comercio con EE.UU. y Canadá, para Latino América, etc. y como mencionamos puede ser elaborado por la empresa, en algunos casos, o alguna institución dependiendo del país destino, pero en su mayoría constan de :

- a) Nombre del productor.
- b) País de procedencia.
- c) Fecha de emisión.
- d) Descripción del material.
- e) Número de orden lote, partida.
- f) Destino final
- g) Número de factura.

- h) Nombre del cliente.
- i) Cantidad o tonelaje
- j ) Algunas referencias.

### **Pedimento de exportación.**

Es el documento aduanal con el que se legaliza la salida del país de material vendido o la importación de producto extranjero. Cuando se realizan ventas o compras internacionales hacienda puede solicitar que le comprobemos el pago de impuestos correspondientes a la importación o exportación y el pedimento es el comprobante de ello.

Por el contrario, si no se cuenta con un pedimento se puede considerar un contrabando y se aplicaran las sanciones correspondientes del caso. Aunque cabe mencionar, que el hecho de contar con este documento no constituye una seguridad total, porque se puede dar el caso que sea un pedimento mal elaborado y esto también es sancionado, se debe tener un pedimento bien elaborado y mejor clasificado arancelariamente, es decir si exportamos o importamos computadoras debemos pagar impuestos por computadoras y no por sillas o pelotas.

Contiene lo siguiente :

- a) Sello de la aduana.
- b) Firma del agente aduanal.
- c) Número del pedimento.
- d) Fecha
- e) Exportador e importador.
- f) Valor comercial de la mercancía.

- g) Descripción del material.
- h) Fracción arancelaria.
- i) Impuesto advalorem.
- j) Derecho de trámite aduanal
- k) IVA.

### **Certificado de calado.**

Si le vendemos cien Volkswagen Sedan a Brasil y se los mandamos por barco, enviaremos los vehículos al puerto de Veracruz y cuando lleguen a Brasil contarán cien unidades y no habrá mayor problema. Pero, si les vendemos cien toneladas de petróleo, alquitrán, o cualquier otro líquido y se las mandamos en un buque tanque, cuando lleguen a destino realmente no sabrán si están recibiendo cien toneladas de petróleo o solo noventa.

Por lo anterior, es necesario emitir en el transporte marítimo, en ciertos casos, un certificado de calado. que consiste a grosso modo en lo siguiente:

Si un barco tiene capacidad para 100 mil toneladas y registra un hundimiento cero con respecto al nivel del agua, podemos concluir que no lleva carga. pero, si tiene un hundimiento a la mitad podemos decir que transporta 50 mil toneladas, si se sumerge a un cuarto de su capacidad afirmariamos que lleva 25 mil toneladas. Por este medio o mecanismo, podemos conocer las cantidades de líquidos que transporta un barco.

Desde luego, esto es mucho mas sofisticado que lo expuesto aquí, los buques presentan marcas-medida que sirven de referencia en todo este procedimiento, los técnicos y especialistas tienen que determinar pesos específicos del producto, gravedades, ecuaciones y cálculos a fin de elaborar un certificado de calado.

Cabe mencionar, que este tipo de certificado no es determinante, el proveedor tiene que checar que realmente embarco 100 mil toneladas de producto, el certificado de calado debe coincidir con ello y el comprador

revisara que efectivamente se le llenen sus depósitos a una capacidad de 100 mil toneladas.

Reiteramos, únicamente se requiere para algunos embarques marítimos, es básico cuando la base de facturación no es a peso real y generalmente lo práctica algún organismo especializado.

*Consiste en determinar el hundimiento del buque antes y después de la carga.*

### **Certificado de inspección de calidad.**

Muchas veces cuando pretendemos comprar un carro familiar, vamos y lo vemos y si nos gusta, pedimos permiso para que lo revise un especialista “un mecánico de nuestra confianza”, este lo ve y hace algunas pruebas, lo enciende, lo acelera para ver si sale humo, le revisa el aceite, etc. y finalmente nos orienta sobre las condiciones del vehículo y nos dice cómprelo o nos recomienda no hacerlo.

El certificado de inspección de calidad es algo muy similar a esto, se contrata un organismo especializado para que revise la calidad del producto antes de concluir la compra o realizar el embarque, la única diferencia con respecto al ejemplo del “mecánico”, es que los resultados nos los ponen por escrito en un documento que se llama “Certificado de inspección de calidad”.

Comúnmente se hace por cuenta del comprador, cuando requiere verificar la calidad de los productos antes de embarcarlos y la realiza algún inspector especializado en la materia.

### **Plan de estiba.**

Es un croquis de las bodegas de un barco, un dibujo de un barquito con sus cuatro o seis bodegas, las que tenga. En este dibujo se pone, en la bodega no. 1 cargaremos 10 carros, en la bodega no. 2 se transportaran flores, en la 3 computadoras y en la 4 vinos. Cuando cualquier persona vea el plan de

estiba se dará cuenta que en la bodega no. 4 vienen vinos. Si nosotros mandamos un cargamento de computadoras, viendo del plan de estiba nos daremos cuenta que en la bodega no. 3 se transportan nuestras computadoras.

Desde luego, en la práctica es mas complejo que en la teoría, es necesario saber las medidas de largo, alto, ancho de cada bodega para determinar su capacidad y se requiere conocer los pesos y medidas de las cargas para saber en que bodega se pueden acomodar los productos a transportar.

A través de este documento el comprador y vendedor pueden saber perfectamente en donde se localiza su carga ( en que bodega del buque) por lote, color, peso, etc.

### **Estado de hechos.**

Cuando se esta cargando un barco, hay una persona que esta anotando todos los pormenores que se presentan , por ejemplo anota a las 6:00 horas del 20/junio/97 en el Puerto de Lázaro Cárdenas, Michoacán se iniciaron las labores de carga del buque "Morelos" de bandera mexicana en su viaje no. 125. a las 6:30 quedaron abiertas las 4 bodegas del buque, a las 10:45 se descompuso la grúa 2 del barco y a las 11:50 quedo reparada reiniciando labores, a las 17:00 hrs. se tuvieron que cerrar las 4 bodegas por lluvia, a las 18:50 ceso la lluvia y se abrieron nuevamente las 4 bodegas reiniciando labores, a las 22:00 terminó el turno de carga del día y se pararon labores. Se cargaron 10 carros en la bodega no. 1, todas las flores de la bodega no. 2 , doscientas computadoras en la bodega 3 y solo cien cajas de vino por falta de trailers.

Lo anterior es el "Estado de hechos" y es importante por su naturaleza misma, detalla cronológicamente la utilización de tiempos, mientras el buque se carga y es importante, ya que al sumarizar se puede obtener dispatch (premio económico por carga rápida) o demoras de carga y multa.

## **Manifiesto de carga.**

Es similar al estado de hechos, pero este ya constituye un resumen de como se realizó y como va toda la carga y es un documento complementario que detalla el embarque del producto con el numero de bill of lading, lote, partida, destino y va firmado y sellado por la agencia naviera. Constituye un elemento mas de certificación y buena expedición del embarque realizado.<sup>17</sup>

## **2.2. Formas de pago internacional**

Indudablemente todas las etapas de una venta internacional son de consideración, no obstante, uno de los puntos de mayor relevancia es el establecimiento de las formas de pago que decidamos otorgar al cliente. Es muy importante durante la negociación de un pedido saber escoger la forma de pago, para ello se debe considerar o recabar la mayor información posible y esto nos evitara en un futuro graves problemas en el momento del cobro.

En este trabajo mencionaremos la carta de crédito, la cobranza y el bank draft, mencionaremos algunas de sus ventajas y desventajas. Esto no significa que son todas las opciones en una exportación, también existe el pago en efectivo, giro telegráfico, tarjeta de crédito, etc. y cualquier combinación que decidamos hacer es valida si se documenta y se firma correctamente. En un pedido puedes establecer mitad carta de crédito y resto por bank draft o cualquier otra combinación.

Asimismo, no obstante la existencia de infinidad de formas de pago, a continuación mencionaremos la carta de crédito, la cobranza y el bank draft, por considerarlos básicos en el comercio internacional.

---

<sup>17</sup> Siderúrgica Lázaro Cárdenas las Truchas. Procedimiento operativo de la gerencia de coordinación producción, ventas. México. 1990.

## **Carta de crédito (C/C)**

Este mecanismo presenta la ventaja de que estamos trabajando no sólo con la buena voluntad del comprador, sino que interviene una institución bancaria lo que nos proporciona “cierta seguridad” con respecto a recibir el pago.

En primer lugar, desde el momento en que un banco acepta la apertura de una C/C es porque “existen ciertas garantías” por parte del comprador con respecto a su capacidad de pago y si se sabe trabajar adecuadamente esta constituye un gran mecanismo que nos otorgara muchísima seguridad de recibir nuestro dinero a tiempo, no obstante que el comprador quisiera negarse a pagar o retrasar el mismo.

Por otra parte, como pudimos apreciar en el párrafo anterior no se mencionó que la C/C es una garantía de pago al 100%, desde nuestro punto de vista es el mecanismo que otorga mayor seguridad (después del pay in advance-pago por adelantado) pero de ninguna manera es absoluto. Existen muchos candados, mecanismos, movimientos, “trampas”, que nos pueden retrasar el pago o volverlo imposible. Por ello, es necesario contar con el apoyo de un especialista para no tener nada más una carta de crédito, sino una “buena” C/C.

Hay que tener mucho cuidado cuando nos establecen o cuando la establecemos, debemos revisarla antes de embarcar que no vaya a tener “candados” por ejemplo :

En la empresa Válvulas Worcester establecieron una C/C para Tailandia con transbordos no permitidos, pero resulta que de México a Tailandia no hay vuelos directos, forzosamente tenía que transbordar el material en Europa. La empresa tuvo que enmendarla a “transbordos si permitidos” .

después de lo anterior, podemos seguir reiterando que uno de los documentos mas seguros en un contrato de compra venta es la carta de crédito, en ella el banco actúa como mediador de la operación, proporcionando “cierta seguridad” del pago. Si se quiere contar con nuestro dinero en la fecha y momento pactado, el mejor mecanismo es una carta de crédito de la siguiente manera :

*Carta de crédito irrevocable, confirmada, embarques parciales y transbordos permitidos.*

En este mecanismo son cuatro los principales participantes :

Ordenante = comprador

Beneficiario = vendedor

Banco emisor = banco del comprador

Banco corresponsal = banco del vendedor.

A continuación vamos a comentar la forma de establecer una C/C, pero no perdamos de vista que hasta el formato de Banco Nacional de México, S.A. (Banamex) es diferente al de Banca Serfin; con ello, pretendo enfatizar que aunque la información generalmente es la misma, existen variaciones de banco a banco y más se deben presentar entre países.

Quiero remarcar que quien establece la carta es el comprador y no el vendedor. Si nosotros exportamos el cliente tiene que abrirla, pero necesitamos conocer los pasos que el seguirá, por razones obvias.

### **Formato de la carta de crédito.**

El correcto llenado del formato es importante ya que evitara posteriormente problemas de pago o enmiendas. se solicita en una sucursal bancaria y requiere de la siguiente información :

- Nombre de la sucursal y numero de la misma.
- Aviso al corresponsal por: cable corto, cable largo instrumento operativo o correo, swift.
- Se notifica al beneficiario con : compromiso de pago o sin el.
- Banco corresponsal, se pone nombre dirección, fax, swift, si se requiere alguno en especifico.
- Datos del solicitante: nombre o razón social, domicilio y teléfono.
- Datos del beneficiario : nombre, dirección y teléfono.
- Moneda importe : la cantidad que se pagara por la compra.
- Fecha de vencimiento del crédito : día en que expira la c/c.
- Presentación de documentos dentro de los ----- dias de la fecha de embarque.
- Conocimiento de embarque del siguiente tipo : el medio de transporte por el que se enviara la carga y puede ser : marítimo, terrestre, aéreo, ferrocarril o multimodal.
- Notificación a : puede ser al comprador o su agente aduanal u otro.
- Mostrando embarques desde : es el lugar o puerto donde se embarcara.
- Factura comercial en original y ..... copias. se pone el número de copias que se requieren.
- Expedidas a : nombre a quien se factura.

- Descripción del producto que se importa.
- Otros documentos : pueden ser análisis químicos, certificados de pruebas mecánicas, lista de empaque, etc.
- Términos de venta y seguro de la mercancía : fob, cif, c&f, otros. ( hay que conocer de incoterms, vid anexos).

Contamos con póliza : si se maneja algún seguro de transporte.

- Embarques parciales : permitidos o no permitidos.
- Transbordos : permitidos o no permitidos.

Otras instrucciones : se llena si se quiere agregar alguna cláusula especial.<sup>18</sup>

---

<sup>18</sup> Banco nacional de México, S.A. Solicitud contrato de crédito comercial documentario irrevocable. México, D.F. 1997.

## La cobranza

Es otra forma de pago en el comercio exterior, que “consideramos” tiene una desventaja profunda : si el comprador no tiene dinero para liquidarla el banco no tiene una fecha precisa para obligarlo a pagar y se tendría que recurrir a un movimiento de carácter jurídico.

Su ventaja, es que no se puede disponer de la mercancía (vista) mientras no se pague, debido a que el banco entrega documentos contra pago y cuando no se dispone de tiempo necesario para solicitar una carta de crédito es un buen instrumento.

Establecimiento :

Se dan al banco los datos del girador (vendedor) y los del girado (comprador) nombre, dirección, teléfono, etc. se entregan los documentos de embarque : conocimiento de embarque, factura, lista de empaque, certificado de origen, de calidad.

Aviso

El banco del girado presenta un aviso que contiene : nombre de la institución, número de cobranza, fecha, razón social y domicilio del importador, importe de la operación, plazo de pago, información del girador, documentos, etc.

Pago

Se elabora una carta a nombre de quien nos notifico o el funcionario de cobranzas internacionales, mencionando el no. de la cobranza, el monto y se redacta la autorización para cargar la cobranza con nombre y firma autorizada.<sup>19</sup>

Anexamos para mayor claridad copia de aviso y aceptación de una cobranza.

---

<sup>19</sup> Banco nacional de México, S.A. Créditos comerciales operación de comercio exterior. México, D.F. 1996.

### **Bank draft (Giro bancario)**

La desventaja que nos presenta, es que únicamente se debe trabajar con clientes conocidos y totalmente de confianza porque es un documento muy fácil de falsificar. Solo se recomienda en clientes serios de los que se tenga antecedentes, que son sujetos de crédito y no son morosos o especificando que se enviara la mercancía contra recibo y cobro de giro.

Su ventaja, es que es una forma muy sencilla de tramitar o realizar. En la negociación y pedido se especifica que se pagara mediante un giro bancario o bank draft en alguna fecha previamente determinada. El pagador compra el bank draft y lo envía por DHL o UPS o cualquier otro medio a su proveedor. Se recomienda que se anexe una carta cordial en la que se dan gracias por el servicio. Es muy importante mencionar en este comunicado lo que se esta pagando, porque si se tienen varios adeudos se podría considerar a otro.

Después del envío, es bueno mandar fax con la nota y el numero de guía para que se este al pendiente de recibirlo. Asimismo, se obtiene copia fotostática del documento y guia para tener pruebas en caso de futuras reclamaciones o pérdida en transito.

### **2.3 Areas involucradas.**

En una exportación están involucradas en mayor o menor medida, indirecta o directamente casi todas las áreas de una empresa, desde mantenimiento, hasta producción e ingeniería. Inclusive tienen que ver nuestros proveedores, ya que depende de la calidad del producto que nos vendan el lograr abrimos campo en los mercados mundiales.

Si mantenimiento tiene la maquinaria en condiciones optimas de trabajo esta no va a fallar y nos permitirá entregar a tiempo nuestro pedido.

En fin, podría seguirse mencionando la importancia de todos los departamentos de una empresa en la venta internacional, pero en el presente capitulo solo haremos mención de ventas, almacén, calidad y trafico debido a que son las áreas de mayor contacto.

Es importante resaltar que no es definitivo el papel que se le esta dando aquí a estos departamentos, que no siempre tienen esta función y además no es todo su trabajo dentro de una planta. Comúnmente lo hacen de esta manera, pero inclusive tiene que ver mucho el organigrama de la fábrica en la deslindación de responsabilidades y pueden presentarse otras ramas directamente involucradas de acuerdo a la organización muy particular de cada empresa.

## **Ventas**

Se encarga de la negociación de las operaciones de venta, así como la vigilancia de lo establecido en la forma de pago, crédito, efectivo, carta de crédito, etc.

Asimismo, en coordinación con producción se establece el tipo de material a vender, así como la norma y especificaciones del producto. Es responsabilidad de esta negociar las condiciones y la aplicación correspondiente de acuerdo a las políticas de la fábrica, así como la vigilancia para el cumplimiento de la negociación total con el cliente.

También tiene la responsabilidad de analizar debidamente el pedido de compra (P.O.), auxiliándose de las áreas que sea necesario con la finalidad de que al momento de elaborar la confirmación, esta se entregue con toda la información detallada para el cumplimiento de las condiciones técnico administrativas. Lógicamente que para lo anterior, se hace necesario que antes de emitir la confirmación se haya realizado a conciencia el análisis y contenido del P.O. para aclarar las anomalías que pudiesen existir de acuerdo a las políticas, la capacidad y las experiencias vividas.

Otras obligaciones que tiene, aunque en primera instancia suenan muy teóricas, pero que son muy significativas son :

- Promover, negociar, formalizar y realizar ventas de exportación.
- Conocer y proponer las acciones que correspondan relacionadas con conflictos de carácter internacional originadas por las exportaciones, en coordinación con los organismos y autoridades inclusive del sector público y privado.

- Mantener contacto permanente con las cámaras, asociaciones y organismos gremiales o profesionales de la industria que representa, tanto a nivel nacional como internacional.
- Mantener contacto permanente con los organismos del sector público para gestionar y obtener las autorizaciones y apoyos requeridos por la planta en la materia.
- Sugerir estrategias que garanticen el desarrollo adecuado de las exportaciones.
- Mantener comunicación constante y ágil con todas las áreas de la planta que participen en la actividad de exportación, a través de los canales establecidos a efecto de propiciar el adecuado desarrollo de la venta internacional.

Finalmente, es muy importante que tenga poder de convocatoria, en los casos que se requiera, para reunir a todos los involucrados y que conjuntamente evalúen la capacidad de cumplimiento de los requisitos del cliente, en materia de producción, material, empaque, marcas y etiquetas, certificados de calidad, de origen, listas de empaque. Todo ello, para cumplirle al cliente en forma excelente.

## **Almacén**

Los objetivos de un almacén deben ser estandarizar los criterios de manejo, almacenamiento, empaque y embarque del producto.

Es muy importante su papel en la exportación, ya que se encarga desde el recibo del producto terminado, hasta la materia prima y si esta ingresa correctamente y se maneja adecuadamente, con ella se podrá fabricar un producto de calidad.

Algunas de sus funciones son las siguientes :

- Concluido el proceso de fabricación, de las partes terminadas previamente inspeccionadas y aceptadas por calidad, deben ingresar al almacén dando

de alta el lote y quedando perfectamente identificadas para evitar una pérdida o confusión interna.

- Manejo y almacenamiento del producto terminado, evitando golpes, caídas, equivocaciones en acomodo de racks, u otra actividad que dañe la apariencia o calidad del producto.
- Debe empacar el material tomando en cuenta los requisitos de identificación, rastreabilidad y lo solicitado en el pedido del cliente, según se aplique.
- El material empacado se mantiene en almacén, hasta quedar completo el pedido, salvo instrucción especial del cliente.
- De acuerdo al tipo de transporte, la distancia, el lugar y lo solicitado por el cliente el material se empacará en cajas de cartón, pallets, racks, cajas de madera, contenedores, etc.
- Elabora lista de empaque.
- El embarque o entrega del producto debe ser realizado por el jefe de almacén o un designado en coordinación con exportaciones o tráfico.<sup>20</sup>

### **Calidad.**

Uno de los requisitos para ingresar a los mercados mundiales es la calidad. de ahí la importancia de este departamento en la exportación, que tiene las siguientes responsabilidades :

- Establecer los lineamientos para la inspección y prueba de materias primas y productos terminados, para verificar la conformidad del material suministrado, con los requisitos especificados.
- Checa que la materia prima venga de un abastecedor que se encuentre en la lista de proveedores confiables (si se tiene).

---

<sup>20</sup> Válvulas Worcester de México, S.A. de C. Manual de procedimientos-Sub-Dirección. México, D.F., 1996.

- Determinar tamaño o cantidad de las muestras a inspeccionar.
- Establecer auditorías al producto terminado con el fin de asegurarse del cumplimiento de los requisitos especificados para el producto y los solicitados en el pedido del cliente.
- Producción debe entregar cada lote de producto terminado a calidad para que los revise y libere.
- El tipo y cantidad de auditorías, inspecciones y pruebas que considere necesarias para determinar que el producto cumple con excelente calidad.
- Cada material que no cumpla con requisitos, especificaciones o calidad debe ser rechazado.
- Elaborar los certificados de calidad o análisis químicos solicitados por el cliente.<sup>21</sup>

### **Facturación**

Es el área encargada de emitir la factura. Debe ser de acuerdo a la solicitud del cliente y se debe tener cuidado de a quien se factura y a quien se consigna, ya que no siempre es el mismo nombre.

Por otra parte, es primordial en los requisitos aduanales una factura correcta y en los casos en que no se vaya a cobrar ( faltante de un pedido anterior, regalo de muestras o envíos para ferias) aun así, se debe emitir una con valor para fines aduanales y libre de cargo para el destinatario.

### **Tráfico.**

Este departamento tiene la responsabilidad del embarque, hasta la recepción del material, así como todos los trámites y documentos relacionados con el mismo.

---

<sup>21</sup> Válvulas Worcester de México, S.A. de C. Manual de procedimientos WP-0901. México, D.F., 1996.

- Analizar nominaciones de barcos, camiones, ferrocarril, aviones o transporte multimodal según sea el caso.
- Asignar con producción y almacén fecha de embarque y determinar los lay days(días en que puede llegar el buque para cargarlo, vid anexos)
- Contratar los fletes.
- Es responsable de la carga del material a bordo del transporte.
- Contratar los servicios portuarios o auxiliares que se requieren para la carga del material.
- Dar seguimiento vía fax o cualquier otro medio al material, con los clientes, transportistas, agentes aduanales hasta la completa recepción del pedido.
- Tramitar y emitir cuando se requiera : pedimento de exportación, certificado de calado, plan de estiba, estado de hechos, manifiesto de carga, conocimiento de embarque, guía aérea o terrestre.

## **2.4 Establecimiento del pedido.**

### **Negociación**

La negociación es otro de los puntos clave en toda exportación, ya que dependiendo de ella vamos a generar una ganancia considerable, normal o pequeña, inclusive pérdida. Por ello, antes de iniciarla debemos prepararnos con todos los aspectos posibles, conocer al cliente, su capacidad de compra, de pago, de producción, sus proveedores, confiabilidad, seriedad y es fundamental conocer el precio de nuestro producto a nivel internacional. Se deben tener suscripciones con publicaciones especializadas que permitan conocer las condiciones del mercado, estar al tanto de los noticieros para saber la situación económica mundial, regional y por país, saber quien es nuestra competencia, nuestras debilidades y aciertos en el mercado mundial y lo que buscamos en la negociación: un cliente, una ganancia o lo ideal obtener un cliente de planta para lograr ganancia aceptable. Pero, cuidado

jamás caer en “dumping” ( vender por abajo de nuestro costo de producción).

Para exportar actualmente, se tiene que contar con precio y calidad, si es posible respaldada por una norma internacional como la ISO 9000. Además nunca se deben perder de vista los productores asiáticos como : Taiwan, China, Corea, Japón, etc. a los que difícilmente se les derrota en precio, pero se les combate en calidad.

Por otra parte, no olvidemos los objetivos generales que busca la empresa que podrían ser : buscar un mercado estable que permita desplazar los volúmenes programados para la exportación, consolidar a la empresa como un proveedor confiable (motivo por lo que debemos ofrecer lo que podemos cumplir), garantizar el cobro de los compromisos contraídos mediante mecanismos debidamente autorizados (carta de crédito, cobranza, bank draft, giro, tarjeta, etc.), desarrollar la venta directa en la medida de lo posible, evitar la multiplicación de la oferta en el mercado mundial, contacto con otros fabricantes y exportadores de productos iguales o similares.

Asimismo, para ver precios no perdamos de vista que tipo de producto vamos a vender en base a su fabricación :

- Materiales de fabricación normal : aquellos que aparecen en el catálogo de la empresa y su entrega puede ser inmediata o programada. Estos productos, son los que se fabrican de línea y en forma regular, por lo que siempre se tienen en stock y por lo mismo no causarían mayor problema en una venta.
- De fabricación especial : requieren de un proceso especial de producción y/o desarrollo de ingeniería y que comúnmente no aparecen en el catálogo. Son materiales que nunca se han fabricado, por lo que se tienen que hacer, moldes nuevos, planos, pruebas y muestras que se envían al cliente para que las vea y acepte, antes de iniciar su producción.

Establecer claramente si la compra será F.O.B., C.I.F., C&F, Ex-Works (vid, anexos-siglas de organismos nacionales e internacionales) u otro y pedir la solicitud de pedido para confirmarlo y establecer un documento “oficial”.

Para finalizar este punto a continuación describiremos los principales datos que deberán tomarse en cuenta y mencionarse en la negociación y el establecimiento de un pedido :

a) Norma.

Existen normas nacionales o internacionales que determinan requisitos mínimos establecidos, para poder cumplir con determinada calidad y condiciones de seguridad en la fabricación de un producto. Por ejemplo, un cuerpo de acero al carbón para una válvula de presión de uso industrial que regulara el paso de gas, de acuerdo a la norma internacional EI-0001, tiene que contar con un espesor mínimo de sus paredes y debe ser determinado tipo de acero, esto es importantísimo porque la válvula que no cumpla con esta norma puede ocasionar una explosión y por consiguiente pérdida de vidas humanas.

Por lo anterior, hay que establecer la norma en el pedido y si por cualquier situación se solicita una que no este registrada en la planta productora, solicitar al cliente la especificación para que los departamentos afectados comparen su equivalente con las registradas o hagan el análisis para ver si se esta en capacidad de fabricarla.

b ) Medida

Si estamos vendiendo planchas de acero debemos determinar que largo, ancho y espesor de material les venderemos. Si nuestro producto son bicicletas, que tamaño, medida del rin, si son infantiles con tres llantas atrás o solo una, etc., si son tornillos de que largo (pulgadas) con cuantas cuerdas, galvanizados o no. En fin, si el producto en venta requiere de medidas, estas se deben mostrar claramente en el pedido o la negociación, con largos, anchos, altos, etc. así como las tolerancias aceptadas.

c ) Análisis químico o certificado de calidad.  
(vid-capitulo 2, en certificado de calidad)

Se deben solicitar de acuerdo a las normas establecidas.

d ) Propiedades físicas y/o mecánicas.

Cuando se compra o se vende tornillería o determinadas mercancías se tiene que considerar el uso que se le dará a ese producto y en base a ello determinaremos la dureza requerida. Por ejemplo, si compramos tornillos para la industria automotriz que usaremos para sujetar las alfombras requerimos una dureza de grado 2 (entre mas alto es el grado, mas resistente y

fuerte es el material), pero si los vamos a usar en el motor, los frenos o para sujetar un cinturón de seguridad debemos pedir tornillos grado 5, porque si se rompe el tornillo de la alfombra no pasa "nada", pero si se fragmenta un tornillo de los frenos o el motor, puede costar varias vidas.

Por lo anterior, se tiene que emitir un certificado de propiedades mecánicas, que es el resultado por escrito de pruebas de resistencia, dureza, elasticidad y maleabilidad de ciertos materiales.

Deben sujetarse de acuerdo a las normas establecidas y cuando exista una prueba especial consultar con el departamento técnico correspondiente para analizar la posibilidad de cumplir.

e ) Cantidad.

Como su nombre lo indica debes establecer claramente la cantidad en la negociación o el pedido.

Si le vas a vender 10. ¿ pero, diez que ? toneladas, tornillos, bicicletas, kilos, metros, rollos, atados, piezas, etc. se debe dejar bien establecida la cantidad, así como las tolerancias (10% +-, o 20% +-).

f ) Empaque.

El empaque es la caja o cubierta que protegerá al producto para que no se vaya a dañar o golpear.

Mostrar como se requiere, de acuerdo al tipo de mercancía variara y no debe violar ninguna regla internacional. si el cliente solicita algo especial revisar la posibilidad de realizar un cargo adicional.

g ) Tiempos de entrega.

Es la fecha en que se debe entregar o embarcar la mercancía.

Se debe acordar directamente con la planta productora y hacer mención si es conveniente que en caso de que no se cumpla se realizara un cargo adicional por almacenaje.

#### h ) Etiquetas y marcas

Comúnmente todos los pedidos internacionales requieren de marcas y etiquetas, casi siempre en las cajas se pone el nombre y la dirección del destinatario para que en caso de que se pierda, revuelva o extravíe el bulto, la compañía transportista sepa a quien corresponde ese material.

Se requiere que sea cumplido desde el inicio del pedido y transmitido a las áreas correspondientes en la planta, especificando la leyenda e información que deberá pintarse en los bultos o en etiquetas que se colocaran a los mismos, la información requerida varia, pero puede ser :

- Descripción del material.
- Norma de calidad.
- Colada.
- Número de atado, rollo, caja, etc.
- Peso.
- Color según el caso.
- Número de carta de crédito (si existe).
- Referencia del cliente.
- Puerto destino.
- Procedencia (hecho en México).

No todos los conceptos mencionados son necesarios o puede existir cualquier otro.

i ) Lotes.

Un lote es un conjunto de material similar a embarcar, por ejemplo, vamos a vender 100,000 plumas, 90,000 lápices y 40,000 libretas. es decir embarcaremos tres tipos de productos, 3 lotes o partidas.

j ) Condiciones de pago.

vid- capitulo dos (cartas de crédito, cobranzas y giros)

Es importante por su naturaleza misma, y se debe determinar en cada caso si se pagara por adelantado o si existe algún tipo de crédito a 20, 30 o 90 días, etc. así mismo, se debe dejar muy claro el mecanismo para efectuarlo, giro, carta de crédito, cobranza, entre otros.

k ) Ritmo de carga.

Este ritmo no es otra cosa, que las cantidades de material que se cargaran a diario o por turno, por ejemplo : si tenemos que cargar en barco un total de 30, 000 toneladas de varilla, las áreas involucradas de acuerdo al tipo de equipo, el personal y al buque con el que se cuenta pueden determinar que cargaran a un ritmo de carga de 5,000 toneladas diarias, con este ritmo se planea terminar en 6 días. (desde luego este puede cumplirse o no, fallando por diversas razones).

Debe acordarse con la planta y con el departamento de tráfico, este se puede modificar de acuerdo al tipo de transporte o barco, características del equipo y maniobras de carga que deban realizarse.

l ) Precio y cotización.

Se debe determinar perfectamente el precio al que se venderá especificando muy claro lo que cubre este, para ello recurriremos a los incoterms, si es f.o.b., c.i.f., c&f, ex-work u otros. (vid. anexos).

m ) Base de facturación.

Debe establecerse si el material se facturara a peso neto o bruto.

n ) Dispatch / demoras.

El dispatch es un premio económico que se otorga ( en los casos en los que se pacto dispatch) cuando se termina de cargar antes de la fecha pactada. por ejemplo :

Se acordó cargar en 10 días calendario y si se termina en 7 días, tendremos 3 días de premio por dispatch, pero si en lugar de terminar en 10 días se acaba en 14 días, tendremos 4 días de multa por demoras.

Se trabaja mucho en la exportación marítima y guarda estrecha relación con los ritmos de carga pactados, es importante que se conozca este aspecto, ya que a través de ellos se puede obtener un beneficio económico adicional ( dispatch) o pagar costos extras por demoras.

### **Recepción del pedido.**

Es cuando nuestro cliente nos envía su pedido de compra, es decir el documento oficial con el que nos esta enterando de sus requerimientos y debe estar muy completo de acuerdo a lo que mencionamos en el presente capitulo. No obstante, en caso de existir dudas nos debemos de comunicar inmediatamente con nuestro cliente para aclararlas.

Nosotros podemos recibir un pedido de compras de varias formas algunas de ellas pueden ser :

- Directa, personal.- cuando una persona va y nos entrega en nuestra mano el pedido.
- Vía fax.- cuando nos lo envía por fax.
- Telefónica.- cuando nos lo establecen oral vía telefónica.

Nota : nunca olvidemos que el teléfono y el fax no son validos legalmente, en una cuestión de disputa ante cualquier tribunal.

En los tres casos se solicitara que se envíe por escrito y se debe checar lo siguiente :

- a) Se debe revisar cuidadosamente para asegurarse que los requisitos especificados se encuentran claramente definidos.
- b) En caso que se solicite un producto especial o un nuevo diseño se debe turnar al departamento adecuado ( ingeniería) para ver la factibilidad de la fabricación.
- c) Se debe aprobar o rechazar a la brevedad el pedido.
- d) El rechazo se da cuando se ha verificado que no se cuenta con la capacidad necesaria para cumplir con los requisitos del contrato, debiendo de informar al cliente.
- e) Cuando se ha aceptado, se debe confirmar al cliente e informar a todas las áreas de la empresa que están involucradas en el futuro pedido.

### **Confirmación.**

La confirmación es la respuesta al cliente de que se acepta su pedido y en la misma o en el pedido de compra (P.O.) se debe tener cuidado que contenga lo siguiente.

- Razón social, dirección, teléfono y fax del proveedor.
- Nombre y cargo del contacto comercial.
- Referencia de la requisición u orden de trabajo que generaron la P.O.
- Especificación clara de los términos de compra venta. (fob, cif, c&f, etc.).
- Fecha de elaboración del P.O.
- Fecha de entrega acordada con el proveedor.
- Condiciones de pago acordadas.
- Precio unitario por producto, pieza, kilo, millar, según el caso.

- Precio total por lote o partida de productos.
- Monto total.
- Firma reconocida.
- Papel membretado.<sup>22</sup>

## 2.5 Embarque

### Contratación del transporte.

Para realizar la contratación de un transporte es necesario tener todos los antecedentes de la línea transportista que nos trabajará. No olvidemos que nos manejará nuestro embarque y que si llega a fallar esto nos hará quedar mal con el cliente. Algunos de los parámetros que nos pueden ayudar para tratar de determinar la calidad y confiabilidad en su servicio son los siguientes :

- Solicitar una carta de presentación, esto nos dará un buen panorama de lo que nos pueden ofrecer y con el papel membretado podemos revisar su nombre completo, dirección, teléfono, fax, oficinas y recomiendo darnos una vuelta sorpresa para ver que estén totalmente establecidos.
- Pedirles su curriculum, podemos checar su experiencia y la infraestructura con la que cuentan, así como referencias a las empresas con las que han trabajado.
- Requerirles información, si la tienen de oficinas en el mundo y si pertenecen o son filial de alguna cadena internacional o conferencia.
- Revisar si manejan carga consolidada o contenedor, de acuerdo a nuestras necesidades y si nuestra mercancía requiere de algún manejo especial o presenta ciertos peligros.

---

<sup>22</sup> Válvulas Worcester de México, S.A. de C. Manual de procedimientos WP-0901. México, D.F., 1996.

### **Ventajas y servicios que debemos solicitarles :**

- **Financiamiento del flete marítimo, pagándolo en el puerto de origen, para ahorrarnos recargos adicionales cuando el flete es por cobrar.**
- **Constante comunicación con el cliente y proveedor, informándonos de la situación que guarda nuestro pedido, creando un verdadero puente de información.**
- **En los casos de ex-fábrica (vid anexos incoterms), controlar las mercancías desde el almacén del proveedor, incluyendo servicio terrestre y despacho de muelle.**
- **Salvaguardar nuestros intereses, consiguiendo las mejores tarifas tanto marítimas, como aéreas y terrestres; estando al pendiente de la re-expedición, si existe en un tiempo mínimo.**
- **Presentar la documentación, en el tiempo en que el vapor, avión, camión de encuentra en camino a fin de coordinar el despacho aduanal oportunamente, proporcionándonos copia de los conocimientos de embarque, con el propósito de agilizar la llegada de la mercancía a su almacén.**
- **Lista de corresponsales en el mundo incluyendo, país, nombre, dirección, teléfono, fax y contacto. Así como el tipo de servicios que pueden ofrecer cada uno de ellos ( marítimo, aéreo, terrestre, multimodal.).**
- **Mapas planos de rutas por el país y el mundo.**
- **Frecuencia de salidas.**
- **Travesía de los tránsitos que nos interesan.**
- **Que nos muestren sus guías y nos enseñen la forma correcta del llenado de las mismas y a quien recurrir en caso de error.**
- **No olvidar la cotización, es muy importante.<sup>23</sup>**

---

<sup>23</sup> Schryver de México. Elija el transporte correcto. México, D.F. 1995.

## **Despacho aduanal**

### **Base legal.**

Su base legal en México se encuentra en la ley aduanera y en el artículo 5 se define como :

“ El conjunto de actos y formalidades relativos a la entrada de mercancías al territorio nacional y a su salida del mismo, que de acuerdo con los diferentes tráficos y regímenes aduaneros establecidos en el presente ordenamiento, deben realizar en la aduana las autoridades fiscales y los consignatarios o destinatarios en las importaciones y los remitentes en las exportaciones ”. <sup>24</sup>

### **Requerimientos básicos para el despacho en México.**

- a ) Factura comercial  
sin iva.  
tres ejemplares mínimos ( no indispensables).  
en dólares o moneda dura.
- b ) Lista de empaque
- c ) Estar en el registro nacional de importadores y exportadores.
- d ) Determinar la fracción arancelaria.
- e ) Pedimento de exportación.
- f ) En algunos casos certificado de origen.
- g ) Alguna información especial o información del agente aduanal.

### **Algunos requisitos en el país destino.**

- a ) Permisos de importación.

---

<sup>24</sup> Grupo aduanero CARMÍ. Ley aduanera correlacionada con su reglamento. México, D.F. Primera edición, 1997.

- b ) Factura comercial
- c ) Fracción arancelaria
- d ) Lista de empaque
- e ) Requisitos legales de introducción : fitosanitarios, medio ambiente, normas, etc.

### **Envío y llegada del material.**

Primero que nada hay que determinar el tipo de transporte que se va a utilizar, aéreo, marítimo, terrestre. Dependiendo de varios factores se debe tomar esta decisión y son básicamente :

- Tipo de mercancía.
- Instrucciones del cliente.
- Tiempo con el que se cuenta para que la mercancía llegue a destino.
- Peso del embarque.
- Costo del transporte.

Una vez tomada la decisión anterior, hay que elaborar una carta de instrucciones y/o llenado de una guía que deben contener :

Fecha, consignatario, embarcador, número de cajas, descripción de la mercancía, peso neto y bruto, número de factura a la que corresponde el embarque, agente aduanal que nos trabajara con nombre dirección y teléfono, flete prepago o por cobrar y nombre y firma de quien elaboró y llenó la guía.

Cuando se tienen listas la guía y/o carta de instrucciones al transportista, la factura, lista de empaque, carta de instrucciones al agente aduanal, certificado de origen y alguna instrucción o documento adicional, se procede

a contactar al transporte para que recolecte nuestro embarque y se le exige fecha y hora en que lo recogerá.

Cuando el producto ha salido de la planta hay que avisar al cliente el número de guía y la posible fecha de llegada y debemos mantener contacto constante con el transportista para que nos mantenga informados del lugar o etapa del viaje en que se encuentra el embarque. Es importante saber la fecha de arribo y la confirmación del cliente que recogió su material en buen estado. Con ello, podemos definir que el embarque terminó, esperando desde luego, que no haya ninguna reclamación posterior.<sup>25</sup>

---

<sup>25</sup> C.F. Motor freight. Guía no. 04032-07. EE.UU. 1996.

## Capítulo 3

### 3 Exportaciones para varios continentes.

Indudablemente el hecho de que hayamos visto y comentado en forma teórica (en el capítulo no. 2) , los posibles documentos que intervienen en una venta internacional es de gran ayuda para comprender el mecanismo y procedimiento de una exportación. No obstante, después de establecer las bases y lo visto en el capítulo anterior, si logramos plasmar casos prácticos de exportaciones a los 5 continentes, podremos mejorar substancialmente la visión sobre las ventas al exterior. Por ello, en el presente trataremos de ejemplificar exportaciones para América, Asia, Europa, Oceanía y como caso muy especial, por la naturaleza del producto, África.

Para tratar de abarcar un "poco mas", estas exportaciones no las sacamos al hazar de un archivo, sino por el contrario buscamos que tuvieran algún detalle, medio de transporte, certificado de origen, etc. diferente, para que nos brindaran una mejor visión y apoyo general y también buscando lograr penetrar con mayor firmeza a nuestro siguiente capítulo : Un proyecto de exportación para Sudáfrica.

Después de los comentarios anteriores, damos inicio con exportaciones reales que se llevaron a cabo en una empresa de válvulas.

#### 3.1 América ( Canadá ).

En este caso veremos el envío de válvulas de precisión de acero inoxidable y al carbón para Ontario, Canadá. Sin embargo, resulta imposible hablar de una exportación a Estados Unidos o Canadá sin mencionar el Tratado de Libre de Comercio de América del Norte, es casi un compromiso comentar las asimetrías entre nuestro país y estas dos potencias y no se puede dejar de lado el flujo comercial de México con EE.UU. y Canadá, aunque en mucho mayor medida con EE.UU.

Es de todos conocido que parte de los intereses primordiales de EE.UU. se centran en México, que representa más de la mitad del comercio bilateral de esa nación con Latinoamérica, y alberga cerca de la tercera parte de toda la inversión manufacturera de EE.UU. en la región. Aun así, se ha estimado que el impacto directo del Tratado de Libre Comercio con México sobre las

exportaciones, el ingreso y el empleo es positivo aunque marginal. Desde luego esto se debe, en gran parte a la gran disparidad entre las dos economías y aunque México es el tercer socio comercial más grande de EE.U.U., sólo representa el 7.2% de las exportaciones de EE.UU. Asimismo, la incorporación más completa de México en la economía de nuestros dos vecinos del norte, debería resultar en una mejor asignación global de los recursos, un aumento en los flujos recíprocos de comercio e inversión y aumento en la tasa de crecimiento del ingreso del área.<sup>26</sup>

Por otra parte, los aspectos económicos del TLC son claros, la eliminación de las barreras comerciales mutuas entre los miembros. Esto por naturaleza propia esta incrementando el comercio entre E.U. y Canadá, sin embargo es necesario que nuestro país siga buscando ampliar su base productiva y elevar la competitividad, porque sin esto las oportunidades de mercado se pierden, de nada serviría o sirve no tener barreras comerciales si no somos competitivos. Recordemos que este tratado es recíproco y como tal tiene costos y beneficios, la renuncia de controles comerciales con E.U. y Canadá impone una estricta disciplina tanto en el manejo de la política macroeconómica de la nación mexicana como las políticas de calidad y precio internas de cada empresa y finalmente podíamos seguir comentando el TLC sus costos y beneficios logrados hasta hoy, pero la realidad es que ya estamos inmersos en el mismo y como tal recomendaríamos a todas las empresas que lo adoptemos y aprovechemos al máximo en la medida de lo posible y el primer paso para ello es exportar con certificado del TLC. De ahí que mencionaremos una exportación a Canadá con este certificado.

Fue una exportación sin mayor problema no requirió de permisos especiales, y lo mas relevante es que se emitió un certificado de origen del TLC. Mencionaremos los documentos que emitimos :

Guía terrestre de consolidated freightway, fechada el 27 de septiembre de 1994, consignada a Valmatic Controls, el embarcador fué Válvulas Worcester está enviando una caja que contiene válvulas de presión con 280 kilos de peso y corresponden a la factura interna no. 66/94.

En la Carta de instrucciones a consolidated freightway se les solicito entregar el material a Servicios Aduanales Treviño en Arteaga no. 3607, nuevo ,

<sup>26</sup> Saborio, Sylvia. Reto a la apertura, libre comercio en las Américas, México, D.F. Editorial MC Graw Hill. 1994.

Tamps. y se menciona que el embarque va por cobrar. Se incluye carta de instrucciones al agente aduanal en la cual se le informa que recibirán un material que lleva consolidated freightway con el numero de talón 517-129933 y que corresponde a la factura no. 66/94, mismo que deben consignar a Valmatic Controls.

En la factura no. 66/94 se facturó y consignó a Valmatic Controls doce partidas de válvulas de presión por un monto total de 6,853.00 dólares y en la lista de empaque ponemos las mismas doce partidas con 275 kilos de peso neto y 280 de bruto.

En el aviso del agente aduanal nos comunican que el 4 de octubre enviaron de Laredo, Texas a el cliente nuestro embarque, estos avisos son muy importantes porque nos permiten darle seguimiento al material y en la comunicación del transportista nos avisa que el material fue entregado sin novedad a su destino, finalmente en la cuenta de gastos del agente aduanal podemos ver que nos esta cobrando 198.80 pesos y 170.00 dólares. Asimismo, nos anexa comprobantes y el pedimento de exportación y vale la pena mencionar a parte que se emitió un Certificado de origen del Tratado de Libre Comercio de América del Norte.

### **3.2 Europa ( Suecia ).**

Así como el en punto anterior resultaba inherente hablar del TLC, en el presente si pensamos mencionar una exportación a Europa no podemos dejar de lado, aunque sea con breves comentarios, la Comunidad Europea. El proceso de integración europeo se inicia en el año de 1951 mediante la firma del Tratado de París, con el se dió vida a la Comunidad Europea del Carbón y el Acero (CECA), que tenia como fin liberar los intercambios comerciales de esos productos. En 1957 se añadian a este tratado la Comunidad Europea de la Energía Atómica (EURATOM) y la Comunidad Económica Europea (CEE), constituyendo una unión aduanera. Sin embargo, el fin de la Comunidad Europea fue avanzar progresivamente para lograr un integración económica.

Recordemos que en 1957 estaba formada por Alemania, Francia, Italia, Holanda, Bélgica y Luxemburgo, pero más tarde se unieron Irlanda, Gran Bretaña, Grecia, España y Portugal por lo que se constituyó en el grupo de

los doce, pero en enero de 1995 se amplió a 15 países miembros. Con el acta de julio de 1987 se pretendía convertir a la comunidad en un mercado único y en enero de 1993 se dá la libre circulación de capital y trabajadores. Asimismo, con la firma del Tratado de Maastricht que entró en vigor el 01 de noviembre de 1993, se convierte el Mercado Único de la Unión europea en un embrión de Unión Económica y Monetaria.<sup>27</sup>

Es necesario recalcar, que los países miembros de la Comunidad eran industriales desarrollados, con niveles de productividad, salarios y tecnología similares. Con la incorporación de la Europa del sur a la Comunidad, el escenario ha cambiado. Se integraron al comercio unos países con niveles de salarios, productividad y recursos muy diferentes. En fin podríamos seguir mencionando muchas características de la Comunidad Europea, podríamos comentar que inclusive ha tenido problemas para lograr la unificación real de su moneda, pero el fin del presente es mencionar que existe un libre flujo de comercio internacional entre sus miembros y que si se cuenta con un Certificado de Origen de la Comunidad Europea se puede penetrar en el mercado europeo con mayor ventaja en cuanto a aranceles se refiere, de ahí que la siguiente exportación que comentamos tiene este Certificado.

Aunque este capítulo sea un tanto repetitivo en la documentación, es muy importante tomar en cuenta que hablamos de la exportación a 5 continentes y tuvimos cuidado de escoger ejemplos que cuentan con certificado de origen. Lo especial de esta venta al exterior es que vemos un certificado de la Comunidad Europea y como se comento en el capulo 2, es emitido por la Secretaría de Comercio y Fomento Industrial. Esta documentación fue elaborada de la siguiente manera :

Se tiene una carta de instrucción en donde el material es enviado aéreo por Danzasmex, S.A. y consignado a Industriarmatur L.E.C., en un bulto con válvulas de presión con peso de 360 kilos y flete por cobrar. Asimismo, hay un recibo de recolección que constituye el comprobante de que danzas en su camioneta no. 26 recolecto el día 21 de noviembre nuestro material correspondiente a la factura no. 079/94. En la facturación consignamos a nombre de Industriarmatur L.E.C., 24 partidas de válvulas de presión con un monto total de 12,140.00 dólares. Tenemos una lista de empaque.- no. 79/94 con veinticuatro partidas y una caja de 350 kilos de peso neto y 360 de bruto

<sup>27</sup> Lladós, José. Integración europea y empresa. Barcelona, España. Editorial Boixarcu editores, 1996.

y una Guía aérea número 037 0664 2053 de USAIR con destino final a Suecia y pedimento no. 0945-4010542

Finalmente, el Certificado de origen de la Comunidad Europea en donde el exportador es Válvulas Worcester de México y el importador es Industriarmatur L.E.C. con un envío de 337 válvulas y 75 repuestos, emitido el 18 de noviembre por la Secretaria de Comercio y Fomento Industrial.

### **3.3 Australia ( Nueva Zelanda )**

Esta exportación no requirió de certificado de origen y se trabajo con los siguientes documentos :

Carta de instrucción con envío aéreo por Danzasmex, consignado a Paykel Engineering Supplies con una caja con válvulas y recibo de recolección. La Factura número 080/94 facturada y consignada a Paykel Engineering con cuatro partidas y un monto total de 4,706.40 dólares. En lista de empaque no. 080/94 vemos cuatro partidas, una caja con peso neto 225 kilos y 231 bruto. El Air way bill no. 132-30619632 es de mexicana de aviación con destino a Auckland, Nueva Zelanda y el Pedimento tiene el no. 095-10055.

### **3.4 Asia (Singapur)**

La presente exportación la escogimos porque tiene dos peculiaridades, una que fue enviada por paquetería y que fueron muestras sin valor comercial, estos son de los pocos casos en que no es necesario emitir una factura comercial, pero si se elaboró una carta factura que hace las veces de factura comercial.

Con la guía de DHL no. 082350796 enviamos válvulas a Singapur. (cabe mencionar que DHL solo recibe material por un peso aprox. a los 80 kilos). En carta factura dirigida a DHL se hace mención que el material amparado con esta guía son dos válvulas sin valor comercial para el cliente y con un costo de 20.00 pesos para efectos aduanales. Lista de empaque no. 088/94 tiene un par de partidas de dos piezas y un bulto y la factura no. 088/94 esta facturada y consignada a Sin Soon Huat Pte LTD. de Singapur por el monto

de 5.00 dólares que son sólo para efectos aduanales ya que son muestras que se le enviaron en forma gratuita al cliente.

### 3.5 África (Camerún - importación de trofeos de caza)

En 5 o 7 años de trabajar en exportaciones e importaciones en diferentes empresas hemos adquirido algo de conocimientos del área, sin embargo, uno de los casos que "más dolores de cabeza nos ha causado", pero al mismo tiempo nos ha dejado mayor riqueza profesional, es sin duda alguna la importación de trofeos de caza, motivo por el que nos atrevemos a exponer en este trabajo una importación aunque el tema del presente se refiera a exportaciones. Queremos compartir la experiencia de todos los trámites para traer al país 4 piezas duiquero de peters, 4 bongos 4 duiqueros lomo amarillo y 4 duiqueros lomo azul y me permito poner fotografías de los mismos para tener una idea mas cercana de este tipo de animales.

El tema lo indica, conseguir un permiso para ir al África en un safari y matar a un animal para después ingresarlo al país suena sencillo, pero los trámites en la nación de origen y en el nuestro son varios y se complican cuando uno desconoce los mecanismos, la información, los requisitos, los procedimientos y las dependencias a las que hay que recurrir para obtener los certificados.

A continuación vamos a enumerar los documentos que se necesitaron en esta importación, los mencionaré en el orden que se deben obtener para agilizar los tiempos de trámite, ya que pueden tardar de 3 meses a 1 año o más. Asimismo, expondremos nuestros comentarios en cada caso :

- Safari. No se puede ir al África nada mas con el deseo de matar un animal y ya, se tiene que establecer contacto con algún grupo u organización que se dedique a la preparación de safaris y que colabore para la obtención de permisos y tratamiento de las piezas cazadas; sobra decir que hay que tener cuidado en no caer en manos de personas que se dediquen al negocio en forma ilegal.
- Cuando ya se contacto, hay que determinar fechas convenientes para la cacería, clase de arma que se utilizará, tipo de animal, numero de piezas, sexo y vejez, todo ello dentro de la legalidad del país de origen. No

olvidemos que en ocasiones esta prohibido matar una hembra preñada o un macho líder; la muerte de la hembra quitaría la oportunidad de vivir a su futuro retoño y el fallecimiento de un líder puede ocasionar la desmembración de la manada.

- Permiso. Cuando se determinan los puntos anteriores, hay que solicitar el permiso por escrito a la dependencia encargada en el país de origen y esperar respuesta en la que comúnmente indican la cantidad a pagar y los requisitos a cumplir.
- Una vez obtenido el punto 2 se va de cacería y se espera tener suerte para obtener la pieza, misma que se le entrega a un taxidermista para su tratamiento.
- Carta de no inconveniencia.- concluidos los tres puntos anteriores, en México se pueden iniciar los tramites, se elabora una carta dirigida al Director General de Aprovechamiento Ecológico de los Recursos Naturales (antes era en SEDESOL Secretaria de Desarrollo Social ahora es en SEMARNAP Secretaria de Medio Ambiente Recursos Naturales y Pesca ) en la que se le solicita su anuencia para importar los trofeos de caza, teniendo cuidado en mencionar país de origen, nombre común del animal, científico, numero de piezas, motivos y para apoyarlos para que nos entreguen en menor tiempo la respuesta debemos proporcionarles la información apropiada para el caso.
- Respuesta de SEMARNAP. En nuestro país la única forma de obtener un Cites (Permiso para importar un trofeo de caza) es contra otro cites del país de origen. En la misiva de SEMARNAP comúnmente nos mencionan que no tienen inconveniente, si presentamos el certificado del país de origen.
- También nos pueden indicar que no requiere cites y en este caso nos proporcionan el permiso de importación sin necesidad de presentar cites de origen.
- Cites y certificado de origen. Con una copia de la carta de SEMARNAP y del permiso de caza se solicita en este caso a Camerún, a la dependencia indicada el cites y el certificado de origen.

- Se procede a llenar y ha pagar en un banco mexicano la forma s.h.c.p- 5.
- Cites en México. Con este, el certificado del país de origen, la carta de no inconveniencia y la forma sellada por un banco de s.h.c.p. 5, se solicita a la Dirección General de Protección Forestal y Fauna Silvestre, de la Secretaria de Agricultura los requisitos zoonosanitarios.
- Una vez obtenidos todos los permisos anteriores, se procede a solicitar a el grupo el envío por mar, tierra o aire de nuestros trofeos de caza.
- Cando nuestros animales ya llegaron se le entregan al agente aduanal la guía y todos los permisos originales para que nos libere nuestro embarque.

Finalmente se reciben, se ponen en un lugar estratégico para que sean admirados y se espera la cuenta de gastos del agente aduanal.

## Capítulo 4

### 4 Proyecto de exportación para Sudáfrica.

Después de haber establecido breves bases en los capítulos anteriores, sobre algunos antecedentes de la exportación mexicana, adentrarnos un poco en los diferentes documentos que se requieren para realizar de la mejor manera una venta internacional y conocer varios casos prácticos de exportaciones realizadas a los 5 continentes, pensamos que podemos iniciar con el presente capítulo en donde buscamos plasmar un proyecto para exportar a un continente como el africano y especialmente al país de Sudáfrica, en donde creemos que hay campo fértil para la venta de nuestro producto (válvulas de presión para uso industrial).

Buscaremos iniciar mostrando algún perfil económico de Sudáfrica, comentando sus actividades económicas y el nivel de porcentaje que ocupan las mismas. Asimismo, comentaremos la situación política, el giro que están experimentando las relaciones comerciales de esta nación con el mundo, para después caer en la descripción de nuestro producto y las posibilidades, de acuerdo a nuestro particular punto de vista, de introducir nuestras válvulas al mercado de exportación seleccionado, mencionando desde luego el régimen legal de exportación mexicano y el de importación sudafricano, para comprobar que estamos en posibilidad de cumplir con los requisitos aduanales sudafricanos y por ende, sin olvidar la cotización, el precio, la competencia y el transporte, tenemos la firme convicción de que se puede lograr algo en ese país con nuestro producto.

#### 4.1.- Perfil sudafricano.

Su nombre oficial es República de Sudáfrica, su capital administrativa Pretoria y su capital judicial Bloemfontein. Se encuentra ubicada en el extremo meridional de África, tiene frontera con Namibia, Botswana, Zimbabwe, Mozambique, Swazilandia y Lesotho, abarca una superficie de 1'219,080 km<sup>2</sup>. Se divide en nueve provincias: Cabo occidental, Cabo del norte, Cabo oriental, Noreste, Provincia del norte, Mpumulanga, Kwazulu, Estado libre y guateng. Su clima es templado, subtropical y semiárido según la región. Tiene once idiomas oficiales nacionales, entre ellos el inglés, su

moneda es el rand y sus puertos mas importantes son Durban, Ciudad del cabo, Port elizabeth, East london, Richard saldanha y Mossel bay.<sup>28</sup>

### **Datos económicos sudafricanos.**

En 1995 su producto interno bruto fue de us 120,000 millones, su ingreso percapita 2,950 USD., la tasa de inflación de 9.0 en 1994, la población económicamente activa de 11.1 millones en 1990. En 1993 tuvieron un total de importaciones y exportaciones de 42,300 millones de USD. y sus principales exportaciones son metales y piedras preciosas, productos químicos, maquinaria, vinos y frutas.<sup>29</sup>

---

<sup>28</sup> Embajada de Sudáfrica en Santiago Chile. Sudáfrica panorama general. Chile, 1996.

<sup>29</sup> Embajada de Sudáfrica en Santiago Chile. Sudáfrica panorama general. Chile, 1996.

**PGB por tipo de actividad económica**  
**Precios corrientes (% del total).**

• Agricultura, industria mineral y pesquera	4.3
• Minería	9.7
• Industria manufacturera	24.6
• Construcción	2.9
• Electricidad, gas y agua	4.2
• Comercio	13.3
• Transporte	8.1
• Finanzas	16.2
• Sector público	15.8
• Otros	0.7 <sup>30</sup>

---

<sup>30</sup> Embajada de Sudáfrica en Santiago Chile. Sudáfrica economía Folleto no. 7970-3139-1, Chile, 1996.

## 4.2 Situación política.

Antecedentes : la población originaria de Sudáfrica estaba formada por gente de color, hotentotes y bosquimanos. En 1652 se hace el primer asentamiento en este país con pobladores holandeses, décadas mas tarde, continuaron llegando franceses (hugonotes) y alemanes, la colonización se expandió gradualmente hacia el norte y el este. Los primeros contactos entre blancos y negros se dieron en los años de 1770 y terminaron en enfrentamientos fronterizos. En 1867, se descubrieron diamantes en el Cabo del norte y pocos años después, oro en el Transvaal. Estos descubrimientos atrajeron una gran cantidad de europeos, principalmente británicos. Las fricciones entre afrikaaners y los nuevos colonos culminaron con la guerra de los boer, que se libro contra gran bretaña de 1889 a 1902.

Después de la guerra, Sudáfrica quedo bajo el dominio colonial británico, pero en 1910 el país se unificó como la Unión de Sudáfrica. Estado independiente y miembro de la comunidad británica de naciones. Los lazos con la comunidad terminaron en 1961, cuando se convirtió en una república independiente con un gobierno nacionalista que ocupo el poder de 1948 a 1994.

**Institucionalización del apartheid** : es un fenómeno histórico complejo y único en el mundo. Se le identifica como un sinónimo de segregación racial, en el que los negros son humillados y se mantienen completamente separados de la raza blanca o dicho de otra forma, tal vez no estén separados totalmente, pero es mucho peor porque están dentro de una forma de explotación económica y política, en la que se estructura una cimentación que sirve únicamente a la minoría blanca.

Existieron dos fenómenos básicos que garantizaron la supervivencia : la mano de obra negra abundante, barata y el sistema jurídico represivo que convirtió a la mano negra en migratoria y no calificada, en donde el trabajo especializada era únicamente para blancos.<sup>31</sup>

Las elecciones de 1948 llevaron al poder a una alianza de partidos cuyo principal programa era la política del apartheid o segregación racial, a la que se dio rápida municiosa forma legal. La segregación racial que desde siempre habia sido un hecho, quedo entonces institucionalizada por la ley

<sup>31</sup> Varela Barraza, Hilda. Sudáfrica las entrañas del apartheid. México, D.F., UNAM.

sudafricana. Se sucedieron varios gobiernos con la misma tendencia política, que se vieron sometidos a una progresiva resistencia interna y oposición exterior. El 13 de noviembre de 1974, Sudáfrica fue expulsada de las Naciones Unidas.

La acción de Frederick Willen de Klerck, entonces presidente de Sudáfrica, de levantar la prohibición a todos los partidos políticos y sacar de prisión a Nelson Mandela, el 2 de febrero de 1990, encadeno el proceso que llevo a la abolición del apartheid, que cambio la vida de Sudáfrica. Asi como a un acuerdo negociado entre los distintos grupos raciales del país.

Después de dos años de intensas negociaciones en el consejo "Multipartidista de negociación" se acordó una constitución interina y llevar a cabo elecciones generales. Sudáfrica es la nación que opto por crear un gobierno de unidad nacional. Así, los tres partidos mas importantes, el Consejo nacional africano, el Partido nacional y el Partido liberal inkatha, tomaran parte del gobierno durante los próximos cinco años. Pero el éxito dependerá del desarrollo de la democracia, mas allá del simple derecho del voto.

El 24 de mayo de 1994 marco un punto crucial en la historia de Sudáfrica, cuando el parlamento fue oficialmente inaugurado por el presidente Nelson Mandela. Dirigiéndose el primer parlamento representativo de Sudáfrica, señaló la visión del nuevo gobierno de establecer una "sociedad que tenga como centro al pueblo".

Mandela puso énfasis en que había llegado el momento de "ponerse a trabajar" a través del plan programa de reconstrucción y desarrollo. El proceso de transformación que se buscará debe asegurar :

- Desarrollo de instituciones y practicas democráticas estables.
- Una sociedad plenamente democrática y no racial.
- Convertir una sociedad prospera, embarcándose en una senda de crecimiento y desarrollo sustentable.

- Enfrentar el desarrollo ético y moral de la sociedad.<sup>32</sup>

### 4.3 Económica.

Sudáfrica cuenta con la ventaja de tener una infraestructura bien establecida y una economía basada en los principios de libre mercado. Además posee un vasto mercado interno de unos 40.7 millones de personas y un gran mercado regional de cerca de 320 millones de habitantes. Tiene una economía mixta en la que se combinan un moderno sector financiero e industrial (equivalente a la de países industrializados).

Tiene una sólida base empresarial y administrativa; recursos minerales inigualables a los de cualquier otro país, siendo el mayor productor de oro, diamantes y platino del mundo, el segundo productor de manganeso, cromo, antimonio y litio y se encuentra en los cinco productores de vanadio, uranio y níquel.

Sudáfrica cuenta con una excelente infraestructura física, una sobresaliente base financiera, una amplia gama de organismos estatales y privados destinados al desarrollo y una sofisticada bolsa de valores. La bolsa de Johannesburg esta considerada entre las diez mas grandes del mundo en términos de mercado de capitalización y el mercado de bonos y valores ofrece los instrumentos usuales de financiamiento. Su sistema bancario cumple con todas las exigencias de los países modernos.

Por otra parte, los precios de la energía eléctrica son bastante bajos y favorecen, junto a los vastos yacimientos de materia prima, la instalación de industria con elevado consumo energético.

Con un producto interno bruto cercano a 110,000 millones de dólares y su ingreso per capita en 1993 llego a los 2,290 dólares, Sudáfrica esta clasificado como un país en vías de desarrollo, con ingreso superior al promedio.

Con la transición política y la eliminación del "Apartheid" se encuentra un repunte económico de 1993 a 1994 con un crecimiento de 2.3 por ciento en

<sup>32</sup> Embajada de Sudáfrica en Santiago Chile. Sudáfrica economía. Folleto no. 7970-3140-5, Chile, 1996.

el producto interno bruto (pib). Para 1995 fue del 3.5 por ciento. La tasa inflacionaria disminuyo en un 9 por ciento en 1994, la tasa inflacionaria más baja en 23 años.

A partir de la segunda guerra mundial, la industria manufacturera experimento un rápido crecimiento y domino la economía de 1950 en adelante. en 1993, la aportación de este sector al pib, fue de 25% sin olvidar que es una importante fuente de empleo. Este sector, ha mostrado año con año un crecimiento del 10%.

La industria minera aporto el 9.7 % del pib, empleo a 700,000 personas y el valor total de sus ventas fue de 8,000 millones de dólares de los cuales el 78% se derivó de las exportaciones.

La aportación del sector agrícola al pib en 1993, fue de 4.6% incluyendo los recursos forestales y pesqueros. La producción agropecuaria sigue siendo importante tanto en los mercados domésticos como en los de exportación y ocupa a 1.2 millones de personas. Los cultivos de maíz, cacahuete, productos lácteos y la viticultura han decrecido en importancia, por el contrario, la producción avícola, lanar, heno, huevo y flores se ha vuelto mas importante. Entre las actividades agropecuarias relevantes se encuentran la tela de angora, la porcicultura, los cítricos, el tabaco, los frutos tropicales, la semilla de girasol y las frutas secas.

Los minerales y el oro dominan las exportaciones de productos sudafricanos. Son cinco los sectores de uso intensivo de capitales que representan casi la mitad del total de las exportaciones de mercancías manufacturadas; el hierro, el acero, el ferrocromo, los productos químicos, los metales no ferrosos, la pulpa de papel.

Sudáfrica es uno de los pocos exportadores netos de productos agrícolas que hay en el mundo. Aunque las exportaciones agropecuarias, de lana, azúcar, maíz, frutas, pieles y los cueros representan menos del 10% de las exportaciones totales.

La dependencia en las importaciones de maquinaria y equipo de transporte es alta, 80% de las importaciones sudafricanas se sitúa en la categoría de los bienes industriales. Las importaciones de productos manufacturados

aumentaron de 67% a 85% del total de las importaciones entre 1980 y 1991.<sup>33</sup>

Por otra parte en el ámbito internacional, podemos mencionar que Sudáfrica es miembro del Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio (GATT) de la ronda Uruguay a partir de 1993, cuando deja de lado su política del apartheid, los países de la comunidad internacional restablecen relaciones comerciales y diplomáticas con este país.

En mayo de 1994 el presidente estadounidense, Willian Clinton, incluyo a Sudáfrica en el sistema general de preferencias, otorgándole un acceso preferencial al mercado estadounidense a una amplia gama de productos sudafricanos. la Unión Europea y Japón adoptaron iguales medidas.

México restablece relaciones diplomáticas a finales de 1993, abriéndose las respectivas embajadas a principios de 1994, incrementándose desde esa fecha las relaciones comerciales a mas de 1,200 por ciento.

En este mismo periodo a realizado tratados comerciales con Suiza, Gran Bretaña, Bélgica, Taiwan y Holanda para exportación de sus productos y en lo referente a importación, sus principales productos los importa de Alemania, Estados Unidos, Japón, Gran Bretaña, Francia, Italia y Taiwan.<sup>34</sup>

#### **4.3.1 Régimen legal de importación sudafricano.**

La República de Sudáfrica es un país que tuvo severos problemas de racismo, por lo que la comunidad internacional le implanto un embargo político-económico y esto la mantuvo alejada de las relaciones comerciales con muchos países del mundo. México reinició sus relaciones diplomáticas con Sudáfrica a partir de 1993 y podemos observar que a partir de las elecciones de 1994, con la presidencia de Nelson Mandela la política interna y externa sudafricana tuvo un vuelco extraordinario y bajo este nuevo contexto esta buscando acercamientos internacionales en el ámbito político comercial, por lo que su régimen legal de importación no presenta mayores problemas y sus aranceles son razonables.

<sup>33</sup> Embajada de Sudáfrica en Santiago Chile. Sudáfrica economía. Folleto no. 7970-3139-1. Chile, 1996.

<sup>34</sup> Embajada de Sudáfrica en Santiago Chile. Sudáfrica economía. Folleto no. 7970-3139-1. Chile, 1996.

La mayor parte de los productos a Sudáfrica, pueden ser exportados sin restricciones salvo algunas excepciones claramente específicas por el gobierno dentro de las cuales se encuentran; armamentos y ciertas especies de animales y vegetales. ( Los cuales son objetos de permiso o licencia. La emisión de permisos esta controlada por el Director de Importaciones y Exportaciones, pero también podrían ser necesarias ciertas autorizaciones adicionales de otros organismos como el Ministerio de Agricultura.)

Sudáfrica utiliza el sistema armonizado de clasificación reconocido por la mayoría de los países del mundo.

Antes de comercializar productos con Sudáfrica es importante tomar en cuenta los siguientes aspectos:

1. Clasificación del producto. Ya que ello determinará los aranceles y los requerimientos para los permisos de importación, la mayoría de los productos pueden ser importados sin restricciones.
2. Se ofrecen descuentos aduaneros a aquellas importaciones de materiales que serán destinados a la industria.
3. Se ofrecen descuentos generales en situaciones específicas, y hay descuentos en los aranceles para productos de re-exportación.
4. Hay lugares de deposito para artículos bajo fianza en diversos puntos de ingreso de Sudáfrica.

Los representantes comerciales y diplomáticos sudafricanos en el exterior cuentan con información para quienes la solicitan.<sup>35</sup>

Por otra parte, para que podamos exportar válvulas a Sudáfrica se nos requiere lo siguiente :

### **Factura comercial.**

Nos piden que cumpla con los requisitos básicos de una factura a nivel internacional, que contenga nombre y dirección del exportador, del importador, consignatario, condiciones de pago, de venta, numero de factura, lugar y fecha de expedición, cantidad, descripción, precio unitario, total y gran total en numero, letra y moneda.

---

<sup>35</sup> El universal. Sudáfrica destino y oportunidad. Edición especial. México, D.F. 1995.

### **Lista de empaque.**

Requieren que tenga, numero de partidas, descripción del producto, cantidad de piezas por caja, numero de cajas, medidas, nombre del exportador, peso neto, peso bruto y firma.

### **Guía de embarque.**

en este caso solo se requiere, que la guía coincida perfectamente con la factura y la lista de empaque en todos los sentidos.

### **Certificado de calidad**

No es obligatorio, depende del comprador si lo solicita o no y debe cumplir con las normas de calidad internacional, en su rama.

### **Observaciones.**

- Su clasificación arancelaria es de acuerdo al sistema armonizado
- Nuestra fracción es la 84 81 40 (válvulas para uso industrial).
- Paga 15% de impuesto a la importación.
- No se requiere ningún permiso especial, no hay cuotas , ni requisitos zoosanitarios de ningún tipo en nuestro producto.

### **4.4 Producto**

Después de haber hecho la remembranza de lo que puede constituir Sudáfrica, en el plano político, económico y desde un punto de vista como posible nicho de mercado para productos a la exportación, pudimos apreciar que es un país que se esta abriendo campo a nivel mundial en el ámbito comercial, (después de un periodo de bloqueo económico que le impusieron varios países del mundo por sus prácticas internas racistas) y que tiene posibilidades de pago y suficiente industria que pudiese requerir de nuestra mercancía.

A continuación veremos la descripción de nuestro producto, con sus características, diseño, aplicaciones en la industria y sus ventajas competitivas. Pensamos que con el nicho sudafricano y la nobleza de nuestras válvulas podemos avanzar en el camino correcto para la exportación. Nuestro producto se describe como :

## Válvula de presión de esfera miser serie 400

### 4.4.1 Características específicas:

La válvula miser serie 400 en un diseño de tres piezas de sencilla instalación y servicio en los sistemas dando un fácil acceso a las líneas y uniones. El diseño permite a la sección central, al quitar tres tornillos y aflojar el cuarto caer en péndulo totalmente libre de las tapas, sin cortar la tubería ni perturbar la integridad de la línea. Este diseño permite usar a su miser como tuerca unión eliminando conexiones extras. La simplicidad de la instalación y mantenimiento hace a la válvula ideal para una variedad de usos incluyendo la industria química, producción de gas y petróleo, refinación y transmisión, textiles, pulpa y papel, farmacéutica, alimentos y bebidas.

Se ofrece en tamaños de : 1/4", 3/8", 1/2", 3/4", 1", 1 1/4", 1 1/2" y 2".

### 4.4.2 Diseño y aplicaciones.

Una válvula de bola robusta y segura que incluye un cierre ajustado, suave flujo bidireccional, variedad en materiales en asientos y tipos de tapas para cualquier conexión y aplicación, construida en tres piezas y diseñada para automatización.

La variedad de tapas para su conexión pueden ser : roscada, soldada, o cualquier combinación de ellas que le permite ser adaptada para cualquier situación.

La combinación de asientos de teflon, buna, la hacen ideal para servicio de vapor hasta 150 psi (grados de presión). La miser se encuentra disponible a prueba de fuego, paso total, criogénica, desviadora y a 3 vías.

### Aplicaciones en la industria:

Se utiliza en el transporte de todo tipo de fluidos y gases a diferentes niveles de presión y temperatura a prueba de fuego.

### **Sectores industriales:**

Los sectores industriales en los que se utiliza este tipo de válvulas son : petroquímica, alimenticia, metalúrgico, minera, laboratorios farmacéuticos entre otros.

### **Ventajas competitivas:**

A diferencia de otras válvulas del mercado :

- Tiene mayor durabilidad debido al grosor de sus paredes.
- Es una válvula que no requiere ser desmontada de las tuberías para su mantenimiento, lo que se traduce en menor costo.
- El diseño de esta válvula permite un sin número de aplicaciones por la combinación de materiales en sus asientos y empaques.
- Resalta por su importancia por su capacidad de utilización manual o automática.
- Una ventaja adicional que la empresa fabricante ofrece es la posibilidad de que los usuarios adquieran la válvula en su conjunto o en parte, situación que no ofrecen los competidores.
- Versatilidad en la combinación de los materiales que la componen. (acero inoxidable, acero al carbón y bronce).
- Las tapas pueden ser hexagonales o redondas cabe aclarar que esta última no es fácilmente encontrada en el mercado.<sup>36</sup>

ESTA TESIS NO DEBE  
SER DE LA BIBLIOTECA

<sup>36</sup> Válvulas Worcester de México, S. A. de C. V. Catálogo serie 400. México, D.F. 1996

## 4.5 Preparación.

### 4.5.1 Precio de exportación.

#### Gastos directos e indirectos del producto.

Insumos utilizados en la fabricación.

<b>Insumos nacionales</b>	<b>Proveedor</b>	<b>Valor en usd.</b>
Cuerpo	xx	4.15
Tapa	xx	3.00
Mánguete	xx	0.10
Tornillos	xx	0.48
Tuercas	xx	0.19
Maneral	xx	0.34
Barra de acero	xx	2.94
<b>Costo total de insumos nacionales</b>		<b>11.20</b>
<b>Insumos importados</b>	<b>País de origen</b>	<b>Valor en usd.</b>
Resina de teflon	EE.UU.	0.32
<b>Costo total importado</b>		<b>0.32<sup>37</sup></b>

<sup>37</sup> Válvulas Worcester de México. S.A. de C.V. Datos departamento de costos. México. D.F. 1996.

**Precio ex-work en fabrica.**

<b>Concepto</b>	<b>Origen</b>		<b>Total Usd.</b>
	<b>Nacional Usd.</b>	<b>Extranjero Usd.</b>	
Materias primas, partes y piezas.	11.20	0.32	11.52
Combustibles y materiales aux.	1.14	0.00	1.14
Energía eléctrica	1.73	0.00	1.73
Mano de obra directa	3.84	0.00	3.84
Depreciación y amortización	1.96	0.00	1.36
<b>Costo directo</b>	<b>19.87</b>	<b>0.32</b>	<b>20.19</b>
<b>Costo indirecto</b>	<b>1.33</b>	<b>0.00</b>	<b>1.33</b>
<b>Costo total en fábrica</b>	<b>21.20</b>	<b>0.32</b>	<b>21.52</b>

38

**PRECIO EX-WORKS EN FABRICA 33.00 USD.**

**Gastos de transporte.****Marítimo****Contenedor de 20 pies****Compañías : K-line, Gava International, Panalpina.**

<b>Flete CD. de México - Veracruz</b>	<b>\$ 4,000.00 pesos</b>
<b>Trámite aduanal y otros en puerto</b>	<b>\$ 1,000.00 pesos</b>
<b>Flete Veracruz - Sudáfrica</b>	<b>\$ 4,000.00 usd.</b>
	<b>32,000.00 pesos</b>
<b>Imprevisto</b>	<b>\$ 1,000.00 pesos</b>
<b>Total (Puerto Sudáfrica)</b>	<b>\$ 38,000.00 pesos</b>

**Nota.-** Existen ligeras variaciones en la cotización de las tres líneas marítimas, pero siempre se deben tener en cuenta tres opciones para cuando falle alguna alternativa, jamás detener una exportación.<sup>39</sup>

<sup>39</sup> Cotizaciones de Panalpina, Gava internacional, K-Line, México, D.F. 1996.

## **4.5.2 Empaque y embalaje**

### **Costo del empaque y embalaje**

Para reducir costos estamos reciclando madera y palets de la siguiente manera :

Cuando realizamos compras de nuestras materias primas exigimos en los contratos que nos las embarquen en palets y cajas de madera ( en la medida de lo posible ). Nosotros usamos esos mismos palets y cajas de madera para vender nuestros productos, los adaptamos, recortamos, desarmamos, pintamos con las leyendas de válvulas w., dirección, hecho en México, peso neto, bruto y cantidades.

Con lo anterior, hemos reducido bastante los costos de empaque y embalaje y nuestros gastos por estos conceptos quedan dentro del tema precio ex-work en fabrica en los puntos de : combustibles y materiales aux. 1.14 dólares (cartón, tapón, plástico, clavos, madera, pintura, etc.) y mano de obra directa 3.84 dólares porque son los mismos obreros los que arman y pintan nuestros empaques y embalajes.

### **Determinar el empaque y embalaje.**

Nuestro producto para transporte aéreo y marítimo es empacado de la siguiente manera :

Primero se cubre con papel periódico u hojas de maquina de escribir (desecho de oficinas) triturados, luego se pone en cajas de cartón de diferentes tamaños dependiendo del numero de la válvula y por ultimo en palets o cajas de madera bien flejadas y cubiertas con plástico, con base o "patas" para que puedan ser manejadas o maniobradas por montacargas o grúa sin mayor problema.

La única diferencia entre un empaque aéreo y uno marítimo es el peso. Nuestros embarques aéreos por recomendación de la línea transportista (Panalpina) procuramos que pesen, en envíos al continente americano aprox. máximo de 100 kgs. para facilidad de maniobra, de espacio y cupo; porque

generalmente estos aviones no son muy grandes. En los demás continentes hasta 500 kgs. porque son aviones de mayor capacidad.

En el transporte marítimo no aplicamos restricciones de peso, fuera de lo normal.

### 4.5.3 Transporte

#### **Elección de transporte idóneo.**

En toda exportación es básica e importante la elección adecuada del medio de transporte para determinar el éxito o fracaso de un embarque. Este nos permite que nuestro futuro cliente reciba a tiempo el producto y con precio aceptable.

Para competir en los mercados internacionales, es requisito hacer un análisis del medio de transporte tomando en cuenta que el embarque marítimo es mas económico en la mayoría de los casos, pero nunca se debe perder de vista que a veces es necesario usar el envío aéreo. Para cuando el cliente requiere rapidez de respuesta, se debe contar con un stock mínimo o una capacidad ágil de producción y por supuesto la línea aérea, sin perder de vista que este medio es mas caro, pero eficaz en la reducción de tiempos.

Si nuestro producto fueran hortalizas casi es seguro que optaríamos por exportaciones aéreas para el caso de Sudáfrica, pero como lo que pretendemos exportar son válvulas de acero, producto no perecedero, cuyo peso unitario puede variar de 1 a 60 kilogramos, además hay capacidad para enviar un contenedor completo de 20 pies; se puede llegar por mar de México a Sudáfrica, ambos tenemos puertos e infraestructura necesaria para una rápida carga y descarga y existen rutas y líneas marítimas disponibles de origen a destino.

Por lo expuesto anteriormente, podemos elegir como medio de transporte para nuestros envíos el buque en primera instancia y para urgencias el avión.

#### 4.5.4 Seguros

Debido a que nuestras ventas son ex-work no necesitamos del seguro de transporte, no obstante debemos estar preparados para brindarles la seguridad necesaria en este campo a nuestros clientes nacionales e internacionales cuando lo requieran.

Por lo anterior, contamos con un seguro de transporte de carga para ciertos casos, que nos da la seguridad de la mercancía durante su transporte hasta destino final, este nos cubre riesgos por pérdida total o parcial y por daños materiales que sufran los bienes como consecuencia de algunos siniestros : incendio, explosión, hundimientos, colisión, caída de aviones, volcaduras, descarrilamientos, robo, contacto con otras cargas, manchas, roturas, derrame, oxidación, mojaduras, etc.

Se debe tener cuidado, porque no tenemos y creemos que no existe cobertura para los siguientes casos : violación a cualquier ley o reglamento, pérdida de mercado, dolo grave del asegurado comprobable y autorobo.

Este seguro se contrata comúnmente por pedido y tiene vigencia desde el momento en que los bienes quedan a cargo del porteador para su transporte, todo el curso normal del viaje y termina cuando el material llega a su destino final.

Nos cubre el 100% del valor de la factura mas 10% ( considerados como fletes y gastos aduanales) y nos cuesta el 1.5% sobre el valor total del monto asegurado.

Nota : el precio del seguro es exclusivamente para válvulas y sus componentes o refacciones de acero inoxidable, acero al carbón y bronce en condiciones normales, es decir para envíos a países que no tengan guerras civiles o sean considerados de alto riesgo, por lo que es importantísimo en cada envío mencionar el destino final exacto para que el seguro lo acepte y lo cubra.<sup>40</sup>

---

<sup>40</sup> Seguros Serfin, póliza no. 0200854 endoso 1996.

## **Seguro para riesgos comerciales (Comesec).**

Tenemos contratado este seguro en todas y cada una de nuestras exportaciones, a pesar de que en primer orden solicitamos carta de crédito irrevocable confirmada, también tenemos que flexibilizamos con otros mecanismos de pago para no salir de la competencia internacional como : giro bancario, deposito o transferencia bancaria y otro. El seguro de Comesec nos brinda seguridad en ello. Nos cubre incapacidad financiera el importador para cubrir deudas en los siguientes casos :

- **Insolvencia legal.**- cuando existe una declaración judicial de quiebra, suspensión de pago o algún acto jurídico similar que impida el cobro del crédito asegurado.
- **Insolvencia de hecho.**- cuando el deudor se encuentra en una situación económica tal, que el ejercicio de una acción jurídica en su contra resultaría inútil.
- **Mora prolongada.**- cuando transcurren seis meses desde el vencimiento del crédito y no se ha podido cobrar.

Este seguro se tramita ante la Compañía Mexicana de Seguros de Crédito (comesec) y el costo puede variar dependiendo de la empresa , el país y la forma de pago.<sup>41</sup>

## **4.6. Régimen legal de exportación mexicano.**

### **Factura comercial.**

Para exportar es necesario que todo embarque se ampare con una factura comercial, de preferencia se debe presentar en original y seis copias, con firma autógrafa en español e inglés y debe incluir la siguiente información :

- Nombre y dirección del vendedor o embarcador.
- Nombre y dirección del comprador o consignatario.

<sup>41</sup> Banco nacional de comercio exterior. Guía básica del exportador. México, D.F. Primera edición, 1995.

- Descripción detallada de la mercancía, nombre con el que se le conoce, grado o calidad cuando lo amerite, números o símbolos que utiliza el fabricante para su identificación y relacionando cada renglón.
- Número de piezas por partida.
- Precio del producto especificando la moneda, el valor unitario, total y gran total.
- Condiciones de venta (lab, fob, cif, csf, lugar destino).
- Lugar y fecha de expedición.
- Numeración consecutiva cuando se componga de dos o mas hojas ( ejemplo 1/3, 2/3 y 3/3).

### **Lista de empaque**

Es un documento que permite al exportador, al importador, el transportista, a la compañía de seguros, a la aduana, etc. identificar las mercancías y saber que contiene cada bulto o caja, por lo que debe trabajarse un empaque claro que coincida perfectamente con la factura.

En la lista se indicaría la cantidad exacta de los artículos que contiene cada caja, bulto, envase u cualquier otro tipo de embalaje, en cada bulto se debe anotar en forma concisa los números y las marcas que lo identifiquen, mismos que se pueden relacionar con la factura, escribiendo la descripción de cada uno de los productos. Se debe empacar uniformemente, procurando juntar la mercancía del mismo tipo en un solo empaque, ya que esto simplifica los movimientos y da facilidades para las revisiones aduanales de salida y entrada.

Un embarque confuso motiva una revisión aduanal profunda y tardada generando gastos no previstos y posibles retrasos en los tiempos de embarque o desembarque.

Se debe elaborar en original y seis copias, mostrando peso, volumen, medida por cada caja y total. Mencionar el número de bultos, sin olvidar que esto da facilidad para su manejo y hasta para la cotización del flete.<sup>42</sup>

### **Documento de transporte.**

Es el título de consignación que expide la compañía transportista, en original y seis copias, en el que se indica que la mercancía ha sido embarcada con un destino determinado y hace constar la condición en que se encuentra. Cuando se emite el documento el transportista es responsable de la custodia y el envío del producto hasta el destino, de acuerdo a las condiciones pactadas.

- Debe coincidir con la factura, la lista de empaque, la carta de crédito o el contrato de compra venta. Dependiendo del tipo de transporte utilizado se le denomina:

Guía aérea (air way bill)

Conocimiento de embarque (bill of lading)

Carta porte, talón, guía (auto transporte)

Talón de embarque o guía (ferrocarril)

Se debe conservar una copia del documento de embarque, ya que constituye un respaldo en caso de problemas.

**Clasificación arancelaria: 84 81 40 (válvulas para uso industrial)**

**Arancel de exportación :**

Con tasa cero.

**Recomendaciones.**

---

<sup>42</sup> Banco nacional de comercio exterior. Guía básica del exportador. México. D.F. Primera edición, 1995.

Además de cumplir con los documentos mencionados anteriormente, es necesario que etiquetemos a nuestras válvulas con Norma Oficial Mexicana (NOM), que en las cajas pongamos la leyenda Made in México (Hecho en México) y en los casos en que los proveedores lo requieran anexemos Certificado de calidad y origen.

#### **Estímulos fiscales al comercio exterior.**

Por el momento no contamos con el PITEX, debido a que importamos poco, solo la resina de teflon, así como tampoco somos agente propicio para ALTEX debido a que nuestras ventas nacionales son mayores que las de exportación.

(26) Guía básica del exportador, bancomext, 1a edición, octubre 1995

#### **4.7 Cotización. (simulada)**

at'n : Mr. José Steeis  
Gerente de compras  
Comercial africana.

Ref. : Cotización de válvula miser 2"

Sr. steeis :

Es un gusto para nosotros tener la oportunidad de saludarle y anexarle la siguiente cotización no. 10969 Sudáfrica, de dic/05/96.

a ) Descripción.- válvula de presión de esfera de 2", miser serie 400, de tres piezas, bidireccional.

b ) Precio unitario.- 31.00 usd. (cantidad mínima de 50 piezas)

c ) Ex-work.

d ) Lugar de embarque.- México, D.F.

e ) Pago.- carta de crédito irrevocable confirmada a la vista.

f ) Fecha de embarque.- 15 días después de colocado el pedido y establecida la carta de crédito.

g ) Materiales.- cuerpo de acero inoxidable astm a743 - cf8m.  
tapas de acero inoxidable astm a743 - cf8m  
esfera de acero inoxidable astm a743 - cf8m.  
maneral de acero inoxidable astm a743 - cf8m  
tornillería de acero sae j 429 gr. 5.  
tuercas de acero sae j 429 gr. 5.  
vástago de acero astm a 276 gr. 316.  
asientos de teflon virgen ptfе.  
sellos de teflon virgen ptfе.

h ) Especificaciones.- material, grosor y aplicaciones técnicas de acuerdo a la norma internacional ANSI b16.34

i ) Presión máxima.- 600 psi

j ) Temperatura.- de -30°C a 260°C.

k ) Observaciones .- todo de acuerdo a nuestro catálogo serie 400, rev. feb/96.

Nota.- como se puede ver en el catálogo también fabricamos válvulas de 1/2" a 2" en acero inoxidable, acero al carbón y bronce, con asientos y sellos de teflon virgen, buna, neopreno, teflon reforzado con fibra de vidrio, lubetal y multifil. Podemos fabricarla en un solo material o cualquier combinación de los materiales mencionados de acuerdo a las necesidades del cliente. <sup>43</sup>

---

<sup>43</sup> Válvulas Worcester de México, S.A. de C.V. Catálogo serie 400, México, D.F. 1996.

#### 4.8 Elaboración del contrato de compra - venta.

Date: January 02, 1997.

Válvulas S.A. de C.V. (supplier) and Comercial Africana (buyer) have negotiated and signature the present contract:

1.- Product name :

Válvula de presión de esfera miser serie 400  
presión ball valve miser serie 400.

2.- Material

All in stainless steel.

3.- Purchase number :

P.O. No. 1000

4.- Date of delivery :

P.O. 1000 January 30, 1997. by vessel.

5.- The standard of product : all according to our catalogue serie 400, rev. feb/96.

6.- Place of delivery : any port or airport of Estados Unidos Mexicanos (México).

7.- Payment : the buyer open irrevocable, confirmed letter of credit at 30 days sight in U.S.D. dollars.

8.- Price : ex-work

9.- We are according with all conditions of P.O. 1000

10.- Other condition : the buyer received presión ball valve miser serie 400, if find defects in quality less at 5% the buyer return the defective material (

how supplier ask, vessel, airplane) and the supplier will re-ship them with good valves.

11.- Only is possible cancel this contract with according write and signatur of two parts: supplier and buyer.

12.- If trade dispute happened the dispute will be solved in México, D.F. and trough of international commerce chamber with mexican laws.

Valves S.A. DE C.

Comercial Africana

Named and  
authorized signature

Named and  
authorized signature <sup>44</sup>

---

<sup>44</sup> Facultad de Contaduría y Administración, División de educación continua. Diplomado en comercio internacional. UNAM, México. D.F. 1996.

## Consideraciones finales.

El presente tuvo como objetivos plantear algo de nuestra experiencia en la materia, nunca buscamos elaborar una guía de exportaciones, por el contrario se comentó constantemente que la realización de una venta internacional es compleja y aunque los procedimientos y documentos para llevarla a cabo son similares, cada exportación es diferente y especial, pudiendo variar de acuerdo al comprador y país destino de la mercancía. Dentro de este contexto, tampoco se pretendió afirmar o comprobar que nunca encontraremos exportaciones similares, por el contrario, existen bases y documentación básica en todo el mundo, pero dentro de las misma se presenta peculiaridades.

Para lo anterior, se trabajó inicialmente un breve panorama de la exportación mexicana, hablando de relaciones internacionales, de políticas básicas de comercio exterior en donde mencionamos que durante el sexenio de Luis Echeverría Alvarez, se tuvo participación en la Organización de Naciones Unidas (ONU) abogando por el ingreso de China a la ONU, también se presentó la Carta de los Deberes y Derechos Económicos de los Estados, buscando impulsar un nuevo orden económico internacional, sin embargo esto quedó en papel debido que no fue adoptada por las potencias económicas por razones obvias.

Durante el gobierno de José López Portillo la economía mexicana se petrolizó a tal grado que se llegó a pensar que este sería la palanca del crecimiento económico. Por ello, se impulsó y promovió en forma considerable la exportación de petróleo y gas. En general la actividad económica del país se encaminó a la explotación petrolera para la exportación, de esta manera, en 1977 el 26% de las exportaciones provenían de la industria petrolera, porcentaje que aumentó hasta 75% en los dos últimos años del periodo.

Por su parte, Miguel de la Madrid Hurtado inició gestiones oficiales para que México se incorporara al Acuerdo General sobre Aranceles y Comercio (GATT) y a partir de 1986 fuimos miembros oficiales de este organismo. En esta época Miguel de la Madrid viajó por varios países del mundo con el objeto de concertar acuerdos comerciales.

Con el presidente, Carlos Salinas de Gortari se iniciaron las gestiones para la negociación del Acuerdo de Libre Comercio con América del Norte. Se reordenó el sistema aduanero con el fin de facilitar trámites y se le dio ingreso a la conferencia de Cooperación Económica del Pacífico.

Finalmente, comentamos de manera muy breve algunos puntos del Plan Nacional del Lic. Ernesto Zedillo donde se confirma que las exportaciones juegan un papel importante en el desarrollo de México.

Después de hacer el pequeño recorrido por los últimos cinco sexenios y darnos cuenta que las importaciones y exportaciones siempre serán una pieza clave en la economía mexicana y más en los años futuros debido a que se están liberando los aranceles mexicanos y se está abriendo nuestra frontera para el ingreso de productos e inversiones extranjeras, iniciamos con el capítulo dos que es pieza fundamental para poder cumplir con parte de los objetivos del presente trabajo. En el mismo, avanzamos con la práctica en la exportación mexicana y presentamos los diferentes documentos de embarque necesarios para iniciar la venta internacional, mencionamos la factura, la lista de empaque, guía de embarque, certificados de calidad y otros, pero no nos quedamos ahí, sino que por el contrario buscamos un escalón más al mencionar las diferentes o posibles formas de pago internacional recomendando la Carta de Crédito como uno de los mecanismos viables para el cobro. También comentamos las áreas de una empresa que pueden participar en la una venta al exterior y del establecimiento del pedido, para buscar reducir los riesgos de futuros problemas y ser claros con el cliente.

Con el capítulo uno y dos creemos que se ha cumplido parte y digo esto porque con el tres se reafirma aún más el cumplimiento de estos objetivos, en los que se busca expresar algo de práctica en la materia y resaltar que existe documentación básica en todo el mundo.

Asimismo, otro de nuestros objetivos es presentar casos concretos de venta internacional a diferentes partes del mundo, para observar que las exportaciones están integradas por varios procesos que representan una problemática especial para cada pedido, ya que cada país y cada cliente solicita un tratamiento administrativo diferente. Este punto, está planteado en el capítulo tres en donde exponemos exportaciones reales que se llevaron

a cabo para Canadá, Suecia, Nueva Zelanda, Singapur y un caso especial de importación de Camerún.

Por último, como dice el título presentamos un proyecto de exportación para Sudáfrica, exponiendo el perfil de este país, su situación política, económica, el régimen legal de importación, el producto a exportar, características, diseño, precio, empaque, transporte y formato de contrato.

Para finalizar podemos mencionar, que en base a la información recabada en el presente trabajo y la exposición del mismo nuestras consideraciones finales quedan resumidas de la siguiente manera :

Los objetivos se cumplieron y además se pudo observar que el producto objeto de estudio tiene un mercado potencial en el país africano, la válvula que se pretende exportar presenta ventajas competitivas frente a productos similares, Sudáfrica cuenta con una importante infraestructura que permite el comercio internacional de mercancías, el desarrollo económico de esta nación ofrece un mercado potencial que corresponde a los países altamente desarrollados y con motivo de su reciente apertura al mercado internacional sus autoridades están ofreciendo oportunidades para los intercambios comerciales, por lo que resultaría conveniente incrementar nuestras relaciones con este país.

## Anexos

## Cuadro a.

Importaciones y exportaciones mexicanas de 1970 a 1990.

Millones de dólares.

Año	Importaciones	Exportaciones	Saldo
1970	2,326.8	1,281.3	-1,045.5
1971	2,250.4	1,365.6	-884.8
1972	2,718.0	1,665.2	-1,052.8
1973	3,813.4	2,070.4	-1743.0
1974	6,057.0	2,850.0	-3,207.0
1975	6,580.2	2,861.0	-3,719.2
1976	6,029.6	3,315.8	-2,713.8
1977	5,889.8	4,418.4	-1,471.4
1978	8,143.7	6,217.3	-1,926.4
1979	12,097.2	8,913.3	-3,183.9
1980	18,485.2	15,307.5	-3,178.7
1981	23,104.4	19,379.0	-3,725.4
1982	14,437.0	21,230.0	6,793.0
1983	7,721.0	21,399.0	13,678.0
1984	11,254.3	24,196.0	12,941.7
1985	13,212.2	21,663.8	8,451.6
1986	11,432.4	16,031.0	4,598.6
1987	12,222.9	20,656.2	8,433.3
1988	18,903.4	20,657.6	1,754.2
1989	23,409.8	22,765.3	-644.5
1990	24,500.0	22,500.0	-2,000.0

Fuente : Informes anuales del Banco de México y SPP.  
1990 : estimado. <sup>45</sup>

<sup>45</sup> Méndez Moralez . José. Problemas económicos de México México. D.F., Editorial MC Graw Hill, Segunda edición. 1991.

## **Siglas de organismos nacionales e internacionales.**

a.c.t.- air cargo tariff (manual de tarifas de carga aérea).

a.e.l.e.- asociación europea de libre comercio.

a.i.f.- asociación internacional de fomento.

a.i.d.- agency for international development (agencia para el desarrollo internacional).

a.l.a.d.i.- asociación latino americana de integración.

a.l.a.f.- asociación latino americana de ferrocarriles.

alamar.- asociación latino americana de armadores.

a.m.e.- acuerdo monetario europeo.

a.n.a.- administración nacional de aduanas.

a.s.a.- american standar association (centro americano de normas).

bancomext.- banco nacional de comercio exterior, s.n.c.

b.a.i.b.- banco de ajustes internacionales de basilea.

benelux.- agrupación económica integrada por Bélgica, Holanda y Luxemburgo.

B.I.D.- banco interamericano de desarrollo.

b.i.r.f.- banco internacional de reconstrucción y fomento.(banco mundial).

cci.- cámara de comercio internacional.

cci. unctad/gatt.- centro de comercio internacional unctad/gatt.

c.e.c.a.- comunidad europea del carbón y del acero.

c.e.e.- comunidad económica europea.

comecon.- consejo para la ayuda económica mutua.

c.c.c.- commodity credit corporation (corporacion de créditos sobre mercaderías).

c.e.m.l.a.- centro de estudios monetarios para América latina.

c.e.s.- consejo económico y social.

c.e.p.a.l.- comisión económica para América latina.

c.f.i.- corporación financiera internacional.

c.i.a.p.- consejo interamericano de la alianza para el progreso.

c.i.c.y.p.- consejo interamericano del comercio y producción.

c.ip.e.- centro interamericano de promoción de exportaciones.

c.l.- conference line ( asociación de armadores).

ekuratom.- comunidad europea de energía atómica.

exibank.- export import bank (banco de exportación e importación).

f.a.o.- organización para el desarrollo de la agricultura y distribución de alimentos.

f.e.d.- fondo europeo de desarrollo.

f.m.i.- fondo monetario internacional.

g.a.t.t.- acuerdo general sobre tarifas aduaneras y comercio.

i.a.t.a.- asociación internacional para la aviación civil.

i.d.a.- asociación internacional de desarrollo.

i.f.c.- internacional finance corporation (sociedad financiera internacional).

m.c.e.- mercado común europeo.

o.c.d.e.- organización de cooperación y desarrollo económico.

s.e.l.a.- sistema económico latino americano.

s.g.p.- sistema generalizado de preferencias.

u.n.c.t.a.d.- conferencia de las naciones unidas sobre comercio y desarrollo económico.<sup>46</sup>

---

<sup>46</sup> Facultad de Contaduría y Administración, División de educación continua. Diplomado en comercio internacional, UNAM, México, D.F. 1996.

## Denominación monetaria de los principales países.

<b>País</b>	<b>Moneda</b>
Arabia saudita	rial
alto volta	franco cfa
Afganistán	afgani
África del sur	rand
Albania	lek
Argelia	dinar argelino
Alemania	marco
Angola	escudo angoles
Argentina	peso
Australia	dólar australiano
Austria	chelin austriaco
Bahamas	dólar Bahamas
Barbados	dólar de Barbados
Bastulolandia	rand sudafricano
Bélgica	franco belga
Bermudas	libra de bermudas
Birmania	kyat
Bolivia	peso boliviano
Brasil	cruzado
Bulgaria	lev
Cambodia	rials
Camerún	franco (cfa)
Canadá	dólar canadiense
Cabo verde	escudo del c.v.
Centrafricana	franco cfa
Ceylan	rupia cingalesa
Checoslovaquia	corona checoslovaca
Chile	peso chileno
China popular	yuan
Colombia	peso colombiano
Corea del sur	won
Costa rica	colon de c.r.
Costa de marfil	franco cfa
Cuba	peso cubano
Dahomey	franco cfa

**País****Moneda**

Dinamarca	corona danesa
Dominicana	peso dominicano
Egipto	libra egipcia
Eire	libra irlandesa
Ecuador	sucre
El salvador	colon salvador
España	peseta
EE.UU.	dólar americano
Etiopía	dólar etiope
Filipinas	peso filipino
Finlandia	marco finlandes
Formosa Taiwan	nuevo dólar taiwanes
Francia	franco francés
Gran bretaña	libra esterlina
Grecia	dracma
Groenlandia	corona danesa
Haití	gurdo
Holanda	florin
Honduras	lempira
Hong-kong	dólar Hong Kong
Hungría	forint
India	rupia india
Indonesia	rupia
Irak	dinar iraki
Irán	rial
Islandia	corona islandesa
Israel	shekel
Italia	lira
Jamaica	dólar Jamaica
Japón	yen
Jordania	dinar jordano
Kenia	chelin de Kenia
Kuwait	dinar de Kuwait
Laos	kip
Libano	libra libanesa
Liberia	dinar libio
Liechtenstein	franco suizo

**País****Moneda**

Luxemburgo	franco
Madagascar	franco malgache
Malasia	ringitt
Marruecos	dirham marroquí
México	peso mexicano
Mónaco	franco francés
Mongolia	tughrík
Nicaragua	córdoba
Nigeria	naira
Noruega	corona noruega
Nueva Zelanda	dólar neocelandés
Pakistán	rupia pakistana
Panamá	balboa
Paraguay	guarani
Perú	sol
Polonia	zloty
Puerto rico	dólar americano
Portugal	escudo portugués
Rhodesia	libra rhodesiana
Rumania	leu
Rusia	rublo
Senegal	franco cfa
Sierra leona	leone
Singapur	dólar de Singapur
Sudán	libra sudanesa
Suecia	corona sueca
Suiza	franco suizo
Siria	libra siria
Guatemala	quetzal
Guinea	franco de guinea
Tailandia	bath
Túnez	dinar tunecino
Turquía	libra turca
Uruguay	peso uruguayo
Venezuela	olivar

País	Moneda
Yemen Yugoslavia Zambia	rial dinar yugoslavo kwacha <sup>48</sup>

---

<sup>48</sup> Facultad de Contaduría y Administración, División de educación continua, Diplomado en comercio internacional. UNAM, México, D.F. 1996.



CONSOLIDATED  
FREIGHTWAYS



STRAIGHT  
BILL OF LADING  
MEMORANDUM

104

517-129933

CFWY

SINGLE SHIPMENT PICKUP IT



CONSIGNEE (TO)  
**VALMATIC CONTROLS, INC.**  
C/OFFICE  
**14 MELANIE DRIVE UNIT 9-11**  
CITY STATE ZIP  
**BRAMPTON, ONTARIO L6T 4L3, CANADA**

DATE  
**SEP/21/94**  
C/OFFICE  
**VALVULAS BORCETER DE MEXICO, S.A.**  
CITY  
**MAIZ No. 263 COL. VALLE DEL SUR**  
C/OFFICE ZIP  
**C.P. 09819 MEXICO, D.F.**

INVOICED SHIPPING UNITS	DIM	Kind of Packaging, Description of Articles, Special Marks and Exceptions	NMFC No	CLASS	WEIGHT (LBS)
		PRESSURE VALVES  FACTURA 066/94 FAVOR DE ENTREGAR A: SERVICIOS ADUANALOS TPO S/DO TEL 726-51-39. ATEN: LIC. SERGIO B. HARRIS			250.00

REMIT COD TO  
ADDRESS  
CITY STATE ZIP

COD AMOUNT  
CUSTOMER'S CHECK ACCEPTANCE  
FOR COD? YES [ ] NO [ ]

COD FEE  
Prepaid [ ]  
Collect [ ]

Small print text regarding liability and terms of service.

Large circular stamp with text, possibly a date or office mark.

FEES AND CHARGES table with columns for description and amount.

The agreed value on household goods or personal effects does not exceed 100 per lb.

THIS BILL IS VALID FROM THE ABOVE DATED DATE UNTIL THE DATE OF THE NEXT BILLING PERIOD.

RECEIVED... The shipper warrants that the goods are in conformity with the bill of lading... and that the goods are in conformity with the bill of lading...

VALVULAS BORCETER DE MEXICO, S.A.  
MEXICO, D.F.

CONSOLIDATED FREIGHTWAYS  
MEXICO, D.F.

Small print text at the bottom of the form.



**VALVULAS WORCESTER DE MEXICO, S. A. DE C. V.**

(2)  
105

VALVULAS WORCESTER DE MEXICO, S. A. DE C. V.  
CALLE DE LOS RIOS NO. 100  
P.O. BOX 100  
CALLE DE LOS RIOS NO. 100  
CALLE DE LOS RIOS NO. 100  
CALLE DE LOS RIOS NO. 100

CONSOLIDATED FREIGHTWAYS,  
TELEGRADO NO. 1 DESP. 401  
CALLE JUAREZ  
C.P. 06000 MEXICO, D.F.

SEPTIEMBRE 27, 1994.

QUY SENDRES NUESTROS :

POR MEDIO DEL PRESENTE SOLICITO A USTEDES SE SIRVAN ENTREGAR EL EMBAQUE  
EMBARCADO CON NUESTRA FACTURA : 086794.

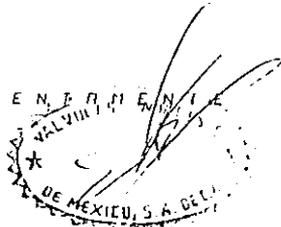
AL AGENTE ADUANAL :

SERVICIOS ADUANALES TREVINO  
ARTEAGA NO. 3607  
NUEVO LAREDO, TAMPS.  
TEL. 13 26 27.

AT'N : LIC. SERGIO E. MARES

EL EMBARQUE DEBE ENVIARSE POR COBRAR Y LE HEMOS ASIGNADO EL NO. DE GUIA :  
17-129933 DE CONSOLIDATED FREIGHTWAYS.

ATENCIÓN



AUDELIA G. DE MEDINA  
GERENTE DE IMPORTACIONES  
Y EXPORTACIONES



3

VALVULAS WORCESTER DE MEXICO, S. A. DE C. V. 106

Modelo de carta de solicitud de  
importación de mercancías  
por medio de un agente de  
aduanas en el extranjero  
para el despacho de  
mercaderías en el extranjero  
del extranjero al extranjero  
del extranjero al extranjero  
del extranjero al extranjero

SERVICIOS ADUANALES TREVINO  
ARTEAGA NO. 3607  
78401 LUREDO, TEXAS.  
TEL : 726-51-39.

SEPTIEMBRE 27, 1994.

AT'N : LIC. SERGIO E. MARES

POR MEDIO DEL PRESENTE SOLICITO A USTED, SE SIRVA LLEVAR A CABO LA  
EXPORTACION AMPARADA CON LA FACTURA : 066794.

LA CUAL ANEXAMOS Y AL MISMO TIEMPO LE SOLICITAMOS CONSIGNE LOS INTERIMES  
A NUESTRO CLIENTE :

VALINITE CONTROLS, INC.  
14 MURKIE DRIVE UNITS 9 11  
BRAMPTON ONTARIO  
L6T 4L3, CANADA.

ESTOS MATERIALES SE ESTAN ENVIANDO CON EL NO. DE TALON : 517-10941  
DE CONSOLIDATED FREIGHTWAYS CON FECHA DE HOY.

LOS FLETES DEBEN ENVIARSE POR COBRAR, TAN PRONTO COMO SE RE-EMITA EL  
EMBARQUE, FAVOR DE NOTIFICARME.

ATENTAMENTE,



RODELIA G. DE MEDINA  
GERENTE DE IMPORTACIONES  
Y EXPORTACIONES



④

**VALVULAS WORCESTER DE MEXICO, S. A. DE C. V.** 107

MAZ 261 / INSTRUMENTO D.F.  
 COL. VALLE DEL SOL  
 TEL 870-51 00 CON 8 LINEAS  
 811-05 87 810-87-41  
 TELEF 1780/32 VANHOVE

CLIENT'S ACCOUNT NO. <b>501</b>		<b>INVOICE</b>		
EXPEDITION PLACE: <b>MEXICO, CITY</b>	DATE: <b>SEPTEMBER 27, 1984</b>	No. <b>066/94</b>		
<b>S O L D T O :</b>		<b>CONSIGNED TO :</b>		
VALMATIC CONTROLS INC. 7370 BRAMALEA ROAD UNIT 6 MISSISSAUGA, ONTARIO L5S 1N6, C A N A D A		VALMATIC CONTROLS INC. 14 MELVILLE DRIVE UNITS 9-11 BRAMPTON, ONTARIO L6T 4L3, C A N A D A		
<b>V I A : TO TRUCK</b>				
ORDER <b>066/94</b>	YOUR ORDER <b>1156,1157,1160,116</b>	PAYMENT CONDITIONS <b>30 DAYS BANKDRAFT</b>	F. O. B. <b>MEXICO, CITY</b>	
		AGENT		
QUANTITY	DESCRIPTION	CODE No	UNIT PRICE	EXTENDED
10	VAL. 446-T SE 1 1/2"		U.S. 43.00	U.S. 430.00
10	VAL. 466-T BW F.P. 100% SS 3/4" (C-10)		47.00	470.00
30	VAL. 466-T SE F.P. 100% SS 1/2"		31.00	930.00
20	VAL. 446-T SE 2"		50.00	1,000.00
20	VAL. 446-T SE 3/4"		21.00	420.00
10	VAL. 446-T SE 1 1/2"		43.00	430.00
05	VAL. 446-T SE 1"		30.00	150.00
20	S-44 RT REPAIR KIT 3/4"		2.00	40.00
20	VAL. 446-T SE 1"		30.00	600.00
50	S-44 STAINLESS STEEL BALL 1 1/2"		50.00	1,000.00
30	S-44 STAINLESS STEEL BALL 1"		9.00	270.00
25	VAL. 466-RT SE F.P. 100% SS 3/4"		44.52	1,113.00
		<b>SUB-TOTAL</b>		6,856.00
AMOUNT IN WRITING ((SIX THOUSAND EIGHT HUNDRED FIFTY THREE DOLLARS 00/100 (X)))		<b>TOTAL AMOUNT</b>		6,856.00

SECRETARIA DE ECONOMIA  
 CREDITO PUBLICO  
 VALVULAS WORCESTER  
 DE MEXICO, S.A.

1990

5/X/91

S.E. MARES FORWARDING SERVICES  
NOTIFICACION DE EMBARQUE

7

108

Laredo, Texas, el 4 Octubre 1994

TRANSMISION TO TELEFAX No. 670-6741

Total pages to cover: 1 Fax Transmittal Memo No: 1556

To: Sra. Audelia Medina  
Company: VALVULAS WORCESTER DE MEXICO S.A.  
From: Veronica Rodriguez

Hoy embarcamos via RF MOTOR FREIGHT Gula: 517-129933  
su remesa de la factura # 066/94. Nuestro trafico: SEM-4399  
que ampara una paleta con un peso de 617 #. Hora su  
conocimiento. Saludos.

cc: file  
un'



**Aduanas Treviño y Cia., S.C.**

AGENCIA ADUANAL  
 OFICINA No. 3140 R.F.C.: SAT-910708-DLS  
 REG. LOCAL No. 116 NUEVO LAREDO, TAM.  
 REG. LOCAL No. 800A32 COLOMBIA, N.L.

**A.A. NICOLAS TREVINO TAMEZ**

ARTEAGA No. 3607  
 APDO. POSTAL 192  
 TEL: (87) 13-26-27 y 13-22-80  
 FAX: (87) 13-38-88  
 NUEVO LAREDO, TAM.

**FACTURA No. 1828**

CUENTA No. 1050  
 PEDIMENTO 1001547  
 REFERENCIA 7.41E4  
 FACTURA 025/91  
 TRAFICO  
 FECHA 19/06/91

1990

9  
 109

**CLIENTE**  
 VALVULAS WORCESTER DE MEXICO, S.A.  
 RAYZ NO. 263 VALLE SUR  
 VIVIENDO 131665  
 MEXICO, D.F.

**DATOS DE LA MERCANCIA**  
 CANTIDAD 1 PESO  
 DESCRIPCION VALVULAS, PIEDRA  
 VENDEDOR VALVULAS WORCESTER DE MEXICO, S.A.

**EMBARCADOS POR**  
 CAMION PLACAS VU-77776 PEDIDO EXPORT

**PARA CUENTA DE**  
 URS. MISHOS CUENJA 5302-E

**PAGOS EFECTUADOS POR CUENTA DEL CLIENTE**  
 PAGO DE DERECHOS  
**TOTAL**

**OTRAS EROBACIONES**  
 OTROS GASTOS  
**TOTAL**

**HONORARIOS:**  
 IMPUESTOS GARANTIZADOS \$  
 VALOR ADUANA \$ 23,266.00  
 GASTOS COMPROBADOS \$ 47.00  
 HONORARIOS AL 0.10 SOBRE \$ 23,353.00  
 10% I.V.A. CON BASE EN \$ 130.00  
**TOTAL**

NOTA: No somos responsables en caso de incendio por mercancías en nuestra bodega en Laredo, Tex. o en la Aduana de Nuevo Laredo, Tam. Los clientes que deseen asegurar su mercancía nos autorizan para el efecto.  
 Despachadas las mercancías por la Aduana y obtenido el conocimiento del FF.CC. o empresa de transportes, cesa para nosotros toda responsabilidad. La liquidación de impuestos queda sujeta a revisión por la Sra de Hacienda y Crédito Público y si hubiera alguna diferencia en pro o en contra, la devolveremos o cobraremos según corresponda.

**TOTAL PAGO POR CUENTA DE CLIENTE**  
**TOTAL SIN EROBACIONES**  
**TOTAL HONORARIOS**  
**SUB-TOTAL**  
**MENOS SU ANTICIPO**  
**VALOR**

CIEN TO NOVENTA Y OCHO DÍGITOS PESOS 80/100

# DANZA SMEX. S.A. DE C.V.

110

**OFICINAS GENERALES**  
 Av. Insurgente Sur No. 421  
 Conjunto Aritos Edificio B-114  
 06100 México, D.F.  
 Tel: (5) 584-4844 con 7 Líneas  
 Fax: (5) 584-2807  
 Telex: 1773852 DANZME

**CARGA AEREA EXPORTACION**  
 AV INSURGENTE SUR No. 421  
 CONJUNTO ARITOS  
 EDIFICIO B-109  
 06100 MEXICO, D.F.  
 TEL: (5) 264-0493 CON 4 LINEAS  
 FAX: (5) 574-9699



**OFICINAS EN GUADALAJARA**  
 CALLE PANAMA 100  
 DESP. 3 SECTOR BARRIO 7  
 44140 GUADALAJARA, JAL.  
 TEL: (36) 153215  
 FAX: (36) 161697



## CARTA DE INSTRUCCIONES DEL EMBARCADOR

Al agente designado arriba se le solicita aceptar el envío de la mercancía abajo descrita y documentada en la guía del transportador para la transportación del citado embarque por las compañías participantes entre el aeropuerto de salida y del destino y para cualquier expedición y reexpedición y las condiciones citadas en las referidas guías y para clasificación de tarifas, cuotas, reglamentos y horarios en la guía que se emite.

Consignado a: INDUSTRIARMATUR L.E.C.  
 Dirección: KAMPEGATAN 16, 411 04 GÖTEBORG  
 Ciudad y País: GÖTEBORG, SUECIA.  
 Teléfono: 4631 80 54 60

Notificar: INDUSTRIARMATUR L.E.C.  
 Dirección: KAMPEGATAN 16, 411 04  
 Ciudad y País: GÖTEBORG, SUECIA.  
 Teléfono: 4631 80 54 60

MARCAS O NUMERO	No BULTOS TIPO EMPAQUE	DESCRIPCION MERCANCIA	DIMENSIONES	PESO KGS.	VALOR DECLARADO
	01	VALVULAS DE PRESION		360 KGS.	

### IMPORTANTE: Important

Queda entendido por mi (nuestra) parte, que en el caso de haber indicado los cargos de este envío como "PAGADOS" estos serán cubiertos por mi (nosotros) en su totalidad a la presentación del original de la guía aérea expedida, así como que en el caso de haber indicado dichos cargos al "COBRO" me (nos) comprometemos a pagarlos en el momento mismo de que la compañía transportadora avise de que el consignatario refuse recoger dicho envío.

FLETES:	INDICAR PAGADOS O POR COBRAR →	<input type="checkbox"/> PAGADOS	<input checked="" type="checkbox"/> POR COBRAR
GASTOS:	INDICAR PAGADOS O POR COBRAR →	<input type="checkbox"/> PAGADOS	<input checked="" type="checkbox"/> POR COBRAR
C.O.D.	LETRAS	NUMEROS	

SEGURO →

DOCUMENTOS ACOMPAÑAN

INSTRUCCIONES CASO NO ENTREGAR EN DESTINO

- FACTURA COMERCIAL  
  GUIA SANITARIA  
  ABANDONAR  
  ENTREGAR EMBARCADOR  
 CERTIFICADO ORIGEN  
  OTROS  
  ENTREGAR A \_\_\_\_\_  
 FACTURA CONSULAR

Transportador \_\_\_\_\_

Instrucciones Adicionales: \_\_\_\_\_



VALVULAS WORCESTER DE MEXICO, S.A. DE C.V.

NOMBRE REMITENTE

MAIZ No. 263 COL. VALLE DEL SUR

DIRECCION

C.P. 09819 MEXICO, D.F.

FIRMA

21 de NOV., 1994.

FECHA Lic. Sergio Colosín N. *[Signature]*

**DANZASMEX S.A. DE CV**  
TRANSPORTES INTERNACIONALES

OFICINA GENERAL  
Av. Insurgentes Sur 475  
Ciudad de México C.P. 06100  
Tel: (52 55) 564 18 47 / 4999  
Fax: (52 55) 564 28 37  
Telex: 177363Z Danzame

CARGA AEREA EXPORTACION  
Av. Insurgentes Sur 475  
Ciudad de México C.P. 06100  
Cajón: 556 86 82 0716 / 2031  
Dx: 556 42 81 2246 / 1701  
Fax: 574 36 98

CARGA AEREA IMPORTACION  
Av. 500 No. 1  
2da. Sección de Aragón  
05380 México D.F.  
Tel: (52 55) 52 08 11 / 52  
Fax: (52 55) 52 11 78

OFICINA EN GUADALAJARA  
Carretera Pan de Azúcar No. 2460 2  
Sector Juárez  
45148 Guadalajara Jalisco  
Tel: (52 33) 10 26 44 / 18 47 15  
Fax: (52 33) 10 18 87

RECIBO DE RECOLECCION N° 34244

Camioneta No. 26  
México, D.F. 21 de 11 1994

RECIBIMOS DE Valores Monetarios S.A.

Con domicilio Av. H. 263

Colonia Valle del Sur

EMBARQUES QUE CONSTAN DE /

Bultos paquet con la LOCAL - INTERNACIONAL O MARITIMO

sigue esta documentación: Carta instrucciones

ANOTAR LA CANTIDAD DE CARTAS

FACTS. COMERCIALES de 21/11/94  
ANOTAR LOS NUMEROS DE FACTURAS

SECCIA  
ANOTAR CLASE DE DOCUMENTO

RECIBI

[Firma]  
CLAVE Y FIRMA

RECIBI LOS BULTOS RECIBI LA DOCUMENTACION

ALMACENISTA CLAVE Y FIRMA DEPTO CLAVE Y FIRMA

CED DE EMP. No 587033  
REG CAM. NAL DE COMERCIO 54572



**VAL/JULAS WORCESTER DE MEXICO, S. A. DE C. V. 112**

R.F.C. WWM-630131-606 REG. CANACINTRA 12544

MAP. No 703 COL. VALLE DE LA DELEGACION IZTAPALAPA MEXICO D.F. TEL. 670 51 58 COM. B. LINEAS 670 66 24 587 81-03 582 01 30 TELEX 176 07 92 VAVUMEX FAX 670 67 41 670 35 13

(3)

EXPEDITION PLACE: MEXICO, CITY		DATE: NOVIEMBRE 21, 1994	CLIENT'S ACCOUNT No. [ ]		INVOICE No. 079/94
SOLD TO: INDUSTRIARMATUR L.E.C. KAMPEGATAN 16 411 04 GÖTEBORG SUECIA			CONSIGNED TO: INDUSTRIARMATUR L.E.C. KAMPEGATAN 16 411 04 GÖTEBORG SUECIA.		
ORDER 079/94			YOUR ORDER 870,894,5395	PAYMENT CONDITIONS 30 DAYS BANK DRAFT	VIA: AIR (DAILY)
QUANTITY	DESCRIPTION	CODE No.	UNIT PRICE	EXTENDED	
20	VAL. 466-T SEP 100% SS 3/8"		27.00	540.00	
100	VAL. 466-T SEP 100% SS 1/2"		27.00	2,700.00	
40	VAL. 466-T SEP 100% SS 3/4"		31.00	1,240.00	
50	VAL. 466-T SEP 100% SS 1"		42.00	2,100.00	
10	VAL. 466-T SEP 100% SS 1 1/4"		63.00	630.00	
10	VAL. 466-T SEP 100% SS 1 1/2"		70.00	700.00	
10	VAL. 466-T SEP ISO 100% SS 1/2"		31.00	310.00	
20	VAL. 466-T SEP ISO 100% SS 1"		49.00	980.00	
05	VAL. 466-T SEP ISO 100% SS 1 1/4"		66.00	330.00	
15	VAL. 466-T BW 100% SS 1/2" C-5		32.00	480.00	
10	VAL. 466-T BW 100% SS 3/4" C-5		35.00	350.00	
05	VAL. 466-T BW 100% SS 2" C-5		102.00	510.00	
10	S-44 T REPAIR KIT 1"		2.00	20.00	
10	S-44 MT REPAIR KIT 1/2"		2.00	20.00	
10	S-44 MT REPAIR KIT 3/4"		2.00	20.00	
10	S-44 MT REPAIR KIT 1"		3.00	30.00	
05	S-44 MT REPAIR KIT 1 1/4"		3.00	15.00	
05	S-44 MT REPAIR KIT 1 1/2"		3.00	15.00	
05	S-44 MT REPAIR KIT 2"		4.00	20.00	
01	VAL. 466-T SE F.P. 100% SS 1"		S/C		
01	VAL. 466-T SE 100% SS 1" INTEGRAL SEATS		S/C		
30	VAL. 446-T SEP 1/2"		19.00	570.00	
10	VAL. 446-T BW 1 1/2" C-10		50.00	500.00	
20	S-44 MT REPAIR KIT 1"		3.00	60.00	

SECRETARIA DE HACIENDA Y CREDITO PUBLICO  
VAL/JULAS WORCESTER DE MEXICO, S.A. DE C.V.  
CALLE DE MEXICO, S.A. DE C.V.

AMOUNT IN WRITING  
(TWELVE THOUSAND ONE HUNDRED FORTY DOLLARS  
00/100 cy))  
NOV. 21 1994  
SUB-DIRECCION



SUB-TOTAL 17,140.00  
TOTAL AMOUNT 17,140.00

1994



VA. VALVAS WORCESTER DE MEXICO, S. A. DE C. V.

113

MAZ No. 241 EL VALVE DEL 1000  
 DLECCACION IZTAPALAPA  
 MEXICO DF  
 TEL. 670 51 55 CON 8 LINEAS  
 870 60 24 588 91 01 047 00 10  
 TELE FAX 130 07 07 000000  
 FAX 070 07 41 070 25 13

PACKING LIST

EXPORT PACKING LIST No.		INVOICE(S) No.	DATE:		
079/94		079/94	NOVEMBER 18TH 1994		
CUSTOMER ORDER No.	ITEM No.	DESCRIPTION	QUANTITY OF PIECES	CASE No.	DIMENSIONS
870	01	VAL.466-T SEP 100/SS 10MM (3/8").	20	01	60x63x60 CMS.
	02	VAL.466-T SEP 100/SS 15MM (1/2").	100	01	
	03	VAL.466-T SEP 100/SS 20MM (3/4").	40	01	
	04	VAL.466-T SEP 100/SS 25MM (1").	50	01	
	05	VAL.466-T SEP 100/SS 30MM (1 1/4").	10	01	
	06	VAL.466-T SEP 100/SS 40MM (1 1/2").	10	01	
	07	VAL.466-T SEP ISO 100/SS 15MM (1/2").	10	01	
	08	VAL.466-T SEP ISO 100/SS 25MM (1").	20	01	
	09	VAL.466-T SEP ISO 100/SS 30MM (1 1/4").	5	01	
	10	VAL.466-T BW 100/SS 15MM (1/2").C-5	15	01	
	11	VAL.466-T BW 100/SS 20MM (3/4").C-5	10	01	
	12	VAL.466-T BW 100/SS 50MM (2").C-5	5	01	
	13	S-44 T REPAIR KIT 25MM (1").	10	01	
	14	S-44 NT REPAIR KIT 15MM (1/2").	10	01	
	15	S-44 NT REPAIR KIT 20MM (3/4").	10	01	
	16	S-44 NT REPAIR KIT 25MM (1").	10	01	
	17	S-44 NT REPAIR KIT 30MM (1 1/4").	5	01	
	18	S-44 NT REPAIR KIT 40MM (1 1/2").	5	01	
	19	S-44 NT REPAIR KIT 50MM (2").	5	01	
SAMPLES	20	VAL.466-T SE F.P. 100/SS 25MM (1").	1	01	
	21	VAL.466-T SE 100/SS 25MM (1"). INTEGRAL SEATS.	1	01	
894	22	VAL.446-T SEP 15MM (1/2").	30	01	
5395	23	VAL.446-T BW 40MM (1 1/2").C-10	10	01	
	24	S-44 NT REPAIR KIT 25MM (1")	20	01	
QUANTITY OF BOXES ONE PALLET		NET WEIGHT: 350 KGS.	GROSS WEIGHT: 360 KGS.		
CUSTOMER NAME: INDUSTRIARMATUR L.E.C. AB		NOTE:			





REF: AZE43595  
 FECHA DE PAGO 22/11/94  
 TIPO OPERACION 2  
 ADUANA/SEC. 470  
 FECHA PRESENT 22/11/94  
 RFC. VVMS3013166E

HOJA 1 DE  
 NUMERO PEDIMENTO 0945-401054  
 CLAVE PEDIMENTO A1 T.C. 3.45380  
 FACTOR MONEDA EXTRANJERA 1.0000000  
 TRANSPORTE 4 PESO 360.000  
 PAIS COMPRADOR UZ PAIS DESTINO UZ

1167927

7401

EXPORTADOR VALVULAS WORCESTER DE MEXICO SA DE CV  
 DOMICILIO MAIZ NO. 263 COL. VALLE DEL SUR IZTAPALAPA  
 CIUDAD/EDO MEXICO, D.F. CODIGO POSTAL 09810  
 FACTURAS/FECHAS/FORMA DE FACTURACION/COMPRADOR/DOMICILIO  
 ( 1 ) NO. 079/94 DEL 21-11-94

AGENCIA GENERAL DE ADUANAS CUICE  
 BANCO 6 BANCOMER, S.A.  
 ADUANA 470 CAJA: 02  
 PEDIMENTO 09454010542  
 FECHA 22/11/94  
 HORA 16:53:03  
 IMPORTE: N148\*

INDUSTRIARMATUR L.E.C.  
 KAMPEGATAN 16 411 04 GUTENBERG  
 EVERIA  
 MARCAS, NUMEROS, TOTAL DE BULTOS -  
 USAIR 1

FOLIO  
 TAX NO. 037-05642053  
 CONCIENIENTOS, GUIA O VEHICULOS NOS

V. ME 12140.00 V. DLS 12140.00 FLETES 0 SEGUROS 0  
 VALOR COMERCIAL 41929

NO	DESCRIPCION DE MERCANCIAS	PERFECTO	UNIT	COMERCIAL	TASA	IMP
OPERACION	CANTIDAD	UNIDAD	INDICANT	TAZ/UMI		
DIPERMISSO(S) CLAVES / NUMEROS / FIRMA						
1	VALVULAS					
	848110	335-06	123.101	11940.001	101	0
2	MUESTRA DE VALVULAS		300 000-011			
	198010001	TRANSPORTE A DE 2 V	0.001	0.001	101	0
3	TAPAS DE ACEITE		0 500-011			
	848190	55-06	12.561	59 500-011	101	0

**RECIBIDO**  
 MEXICO EXPRESS S.A. DE C.V.  
 FIRMADO POR: [Signature]  
 WWW.MEXEXPRESS.COM

FECHA 22/11/94 HORA 16:03 OP.040-022095  
 PEDIMENTO: 0945-4010542  
 FIRMA # YZYACNYZYAI VEHICULOS:0001/0001  
 VISTA # 0001-DALZADA VELAZQUEZ  
 DAVIQ  
 \*\*\* RECONCIENIENTO ADUANERO \*\*\*

ACUSE DE RECIBO | CODIGO DE BARRAS

CONTRIBUCIONES  
 DIA 101 48

79KQ60UZ

OBSERVACIONES: F.A. 1 0000 F.R. 0 00 M.E. USO  
 ANEXO FACTURA SEGUN ART. 25 FRAC. II DE LA LEY Y REGLA FISCAL  
 24 DE CARACTER GENERAL

PATENTE, NOMBRE, RFC Y FIRMA DEL AGENTE O APODERADO ADUANAL  
 0945 GARRIBA, CARRERA GARNICA CAG659020316

Goods consigned to (exporter's business name, address, country) <b>INDUSTRIAS WORCESTER DE MEXICO, S.A.</b> NO. 263 COL. VALLE DEL SUR C.P. 09819-MEXICO-D.F.		Reference No. <b>170339</b>			
Goods consigned to (consignee's name, address, country) <b>INDUSTRIARMATUR, L.E.C.</b> SIMPECATAN 16 APT. 04 GÖTEBORG, SWEDEN		GENERALIZED SYSTEM OF PREFERENCES <b>CERTIFICATE OF ORIGIN</b> (Combined declaration and certificate) <b>FORM A</b> Issued in <b>MEXICO</b>			
1. Means of transport and route (as far as known) <b>BY AIR</b> <b>FROM: MEXICO CITY</b> <b>TO: GÖTEBORG, SWEDEN</b>		4. For official use <div style="text-align: center; font-size: 2em; font-weight: bold;">ISSUED</div> <div style="text-align: center; font-size: 4em; font-weight: bold;">RETROSPECTIVELY</div>			
II. Item description 02	Marks and numbers of packages <b>ONE WOOD BOX</b>	Number and kind of packages; description of goods <b>337 BALL VALVES</b> <b>75 REPAIR KITS</b>	Origin's value criterion (see notes 2 & 3) <b>W 8481</b> <b>W 8481</b>	Gross weight or other quantity <b>860 KGS</b>	III. Number and date of issuance <b>079/94</b> <b>NOVEMBER 18th 1994</b>
 <b>ESTADOS UNIDOS MEXICANOS</b> <b>SECRETARÍA DE COMERCIO</b> <b>EX-FOMENTO INDUSTRIAL</b>					

# DANZA MEX. S.A. DE C.V.

**OFICINAS GENERALES**  
 Av. Insurgentes Sur No. 421  
 Conjunto Aristos Edificio B-114  
 06100 México, D.F.  
 Tel: (5) 584-4844 con 7 Líneas  
 Fax: (5) 564-2807  
 Telex: 1773852 DANMEX

**CARGA AEREA EXPORTACION**  
 AV INSURGENTES SUR No. 421  
 CONJUNTO ARISTOS  
 EDIFICIO B-109  
 06100 MEXICO, D.F.  
 TEL. (5) 264-0493 CON 4 LINEAS  
 FAX. (5) 574-9699



**OFICINAS EN GUADALAJARA**  
 CALLE PARIS No. 2660  
 DESP. 3 SECTOR JUAREZ  
 44140 GUADAJARA JAL.  
 TEL. (36) 151111  
 FAX. (36) 161007



### CARTA DE INSTRUCCIONES DEL EMBAUCADOR

Al agente designado acude se le solicita a partir el momento de la mercadería a cargo de esta y de acuerdo a la guía del transportador para la transportación del citado embarque por las compañías participantes entre el puerto de salida y del destino y para cualquier expedición y recepción y las condiciones establecidas en las referidas guías y para clasificación de tarifas, cuotas, reglamentos y horarios en la guía que se emite.

Consignado a: PAYKEL ENGINEERING SUPPLIES

Notificar: PAYKEL ENGINEERING SUPPLIES

Dirección: 2 CARMONT PLACE MOUNT WELLINGTON

Dirección: 2 CARMONT PLACE MOUNT WELLINGTON

Ciudad y País: AUKLAND, NEW ZEALAND

Ciudad y País: AUKLAND, NEW ZEALAND

Teléfono: \_\_\_\_\_

Teléfono: \_\_\_\_\_

MARCAS O NUMERO	No BULTOS TIPO EMPAQUE	DESCRIPCION MERCANCIA (DIMENSIONES)	PESO KGS	VALOR DECLARADO
	01	VALVULAS DE PRESION	231 KGS	

**IMPORTANTE: Important**

Queda entendido por mi (nuestra) parte, que en el caso de haber indicado los cargos de este envío como "PAGADOS" estos será cubiertos por mi (nosotros) en su totalidad a la presentación del original de la guía aérea expedida, así como que en el caso de haber indicado dichos cargos al "COBRO" me (nos) comprometemos a pagarlos en el momento mismo de que la compañía transportadora avise de que el consignatario refuse recoger dicho envío.

FLETES:°	INDICAR PAGADOS O POR COBRAR	→ ←	<input type="checkbox"/> PAGADOS	<input checked="" type="checkbox"/> POR COBRAR
GASTOS:	INDICAR PAGADOS O POR COBRAR	→ →	<input type="checkbox"/> PAGADOS	<input checked="" type="checkbox"/> POR COBRAR
C.O.D.	LETRAS			NUMEROS

SEGURO  DOCUMENTOS ACUMPAÑAN  INSTRUCCIONES CASO DE ENTREGA EN DESTINO

→  FACTURA COMERCIAL  GUÍA SANITARIA  ABANDONAR  ENTREGAR EMBAUCADOR

CERTIFICADO DIRIGIDO  OTROS  ENTREGAR A \_\_\_\_\_

FACTURA CONSULAR

Transportador: \_\_\_\_\_

Instrucciones Adicionales: \_\_\_\_\_



VALVULAS WORCESTER DE MEXICO, S.A. DE C.V.  
 NOMBRE REPRESENTANTE  
 HAYZ No. 263 COL. VALLE DEL SUR  
 DISTRICCIÓN  
 C.P. 09819 MEXICO, D.F.

FIRMA

21 de NOV., 1994

FECHA

Lic. Sergio C. ...

**DANZASMEX, S.A. DE C.V.**  
TRANSPORTES INTERNACIONALES

118

OFICINA GENERAL  
Pl. No. Comercio No. 2062  
Caj. Ferrocarril Mercurio  
C.P. 10010 Mexico D.F.  
Tel. (5) 741-01-00 con 12 Líneas  
Fax (5) 661-42-27 (5) 661-42-27

OFICINA GUADALAJARA  
Calle Puleón 1400-A  
Bosque del Sol  
C.P. 44110 Guadalajara, Jalisco  
Tel. (33) 510 20 46 510 20 15  
Fax (33) 510 1562

RECIBO DE RECOLECCION N° 35083

Camioneta No. 27

México, D.F., 21 de NOV. 1994

RECIBIMOS DE VALVULAS WORCESTER

Con domicilio MAIZ 263

Colonia VALLE DEL SUR

1 EMBARQUES QUE CONSTAN DE 1

Bultos 1 CI MADEIRA con la LOCAL - INTERNACIONAL O MARITIMO

siguiente documentación:

Carta instrucciones 1  
ANOTAR LA CANTIDAD DE CARTAS

FACTS. COMERCIALES 080/94  
ANOTAR LOS NUMEROS DE FACTURAS

AUCKLAND

ANOTAR CLASE DE DOCUMENTO

RECIBI

JOSE MORA  
CLAVE Y FIRMA

RECIBI LOS BULTOS

RECIBI LA DOCUMENTACION

ALMACENISTA CLAVE Y FIRMA

DEPTO CLAVE Y FIRMA

CED. DE EMP. No. 587033  
REG. CAM. NAL DE COMERCIO 84572



**VALVULAS WORCESTER DE MEXICO, S. A. DE C. V.**

R.F.C. VWM-630131-8G5 REG. CANACINTRA 12544

MAQUINA PARA ESCRIBIR EN TONOS  
 TELEFONO 542 21 21 21 ALAMBA  
 EN TELEFONO 542 21 21 21  
 111 42 21 21 21 21 21 21  
 542 21 21 21 21 21 21 21  
 TELEFONO 542 21 21 21 21  
 FAX 542 21 21 21 21

CLIENT'S ACCOUNT No				<b>INVOICE</b>	
EXPEDITION PLACE:	MEXICO, CITY	DATE	NOVEMBER 21, 1994	No. 080/94	
<b>SOLD TO:</b>			<b>CONSIGNEO TO:</b>		
PAYKEL ENGINEERING SUPPLIES 2 CAMRONT PLACE MOUNT WELLINGTON AUCKLAND, NEW ZEALAND			PAYKEL ENGINEERING SUPPLIES 2 CAMRONT PLACE MOUNT WELLINGTON AUCKLAND, NEW ZEALAND		
			VIA: AIR VIA INVIAS.		
ORDER	YOUR ORDER	PAYMENT CONDITIONS		F O B	AGRE
080/94	21317, 161194	30 DAYS BANKDRAFT		MEXICO, CITY	
QUANTITY	DESCRIPTION		CODE No	UNIT PRICE	EXTENDED
110	VAL. 446-OT BSP 1/2"			20.14	2,215.40
20	VAL. 446-PT BSP 1"			31.50	630.00
35	VAL. 446-PT BSP 2"			53.0	1,855.00
03	VAL. 446-PT SE ISO 1" (SAMPLES)			S/C	- 0 -
					
AMOUNT IN WRITING (((FOUR THOUSAND SEVEN HUNDRED SIX DOLLARS 40/100 cy)))				SUB - TOTAL	4,700.40
				TOTAL AMOUNT	4,700.40

SECRETARIA DE ECONOMIA  
 CREDITO PUBLICO  
 VALVULAS WORCESTER  
 DE MEXICO S.A. DE C.V.

1990



VAL DE LAS WORCESTER DE MEXICO, S.A. DE C.V. 120

ESTADO LIBRE ASOCIADO DE PUERTO RICO  
SECRETARIA DE ECONOMIA Y FINANZAS  
CORPORACION FINANCIERA DE PUERTO RICO  
CORPORACION DE SEGUROS DE PUERTO RICO  
CORPORACION DE SERVICIOS DE PUERTO RICO  
CORPORACION DE SERVICIOS FINANCIEROS DE PUERTO RICO  
CORPORACION DE SERVICIOS PUBLICOS DE PUERTO RICO  
CORPORACION DE SERVICIOS SOCIALES DE PUERTO RICO  
CORPORACION DE SERVICIOS TURISTICOS DE PUERTO RICO  
CORPORACION DE SERVICIOS UTILIDADES DE PUERTO RICO  
CORPORACION DE SERVICIOS VIAL DE PUERTO RICO  
CORPORACION DE SERVICIOS VIAL DE PUERTO RICO

### PACKING LIST

EXPORT PACKING LIST No.		INVOICE(S) No.	DATE:		
000/94		000/94	NOVEMBER 21TH 1991		
CUSTOMER ORDER No.	ITEM No.	DESCRIPTION	QUANTITY OF PIECES	CASE No.	DIMENSIONS
23317   161194	01	VAL.446-PT BSP 15MM (1/2").	110	01	GR.57.51 CMS.
	02	VAL.446-PT BSP 25MM (1").	20	10	
	03	VAL.446-PT BSP 50MM (2").	35	01	
	04	VAL.446-T SE ISO 25MM (1").SAMPLES	3	01	
QUANTITY OF BOXES ONE PALLET		NET WEIGHT: 225 KGS.	GROSS WEIGHT: 231 KGS.		WAREHOUSE APPROVAL  BY: [Signature] DATE: [Date] BY: [Signature] DATE: [Date]
CUSTOMER NAME: PAYNEL LIMITED		NOTE:			

MEMO 3-2-92 BT



1168420

REF: A2E43607 NUEVOS PESOS HOJA 1 DE 1  
 FECHA DE PAGO 231194 NUMERO PEDIMENTO 0945-401-55  
 TIPO OPERACION 2 CLAVE PEDIMENTO 01 T.C. 3.44560  
 ADUANA/SEC. 470 FACTOR MONEDA EXTRANJERA 1.0000000  
 FECHA PRESENT 231194 TRANSPORTE PESO 231.000  
 RFC. WMS30131695 PAIS COMPRADOR 02 PAIS DESTINO 02

EXPORTADOR VALVULAS WORCESTER DE MEXICO SA DE CV DIRECCION GENERAL DE ADUANAS (VICG)  
 DOMICILIO MAIZ NO. 263 COL. VALLE DEL SUR IZTAPALAPA BANCO BANCOTER, S.A.  
 CIUDAD/EDO MEXICO, D.F. CODIGO POSTAL 090804 470 CAJA: 02  
 FACTURAS/FECHAS/FORMA DE FACTURACION/COMPRADOR/DOMICILIO PEDIMENTO 09454010555  
 ( 1 ) NO. 090/94 DEL 21-11-94 FOB FECHA 23/11/94 HORA 12:58:23 IMPORTE: 11484

PAYKEL ENGINEERING SUPPLIES  
 2 CARMONT PLACE MOUNT WELLINGTON  
 AUCKLAND, NEW ZEALAND TAX NO. 115731  
 MARCAS, NUMEROS, TOTAL DE BULTOS CONOCIMIENTOS, GUIA DE VEHICULOS NOB.  
 MEXICANA\* 1 132-30619632

V.ME 4706.40 V.DLS 4706.40 FLETES 0 SEGUROS 0  
 VALOR COMERCIAL 16216

NO. DESCRIPCION DE MERCANCIAS	CANTIDAD	UNIDAD	PRECIO UNIT.	COMERCIAL	TASA	IMP.
1 VALVULAS				16216	EXTA. 101	0
848110	165-06		230.000-01	4706.401	101	0
2 MUESTRAS VALVULAS						
198010001	3-05		1.000-01			

FECHA 23/11/1994 15:22 OF. 094-017512  
 REGIMEN: 0945-401335 0  
 FIRMA: WMS30131695 VEHICULOS: 0001/0001  
 \*\*\* DESAMBAJAMIENTO LIBRE \*\*\*  
 \*\*\* CUMPLIDO \*\*\*

ACUSE DE RECIBO (CODIGO DE BARRAS) CONTRIBUCIONES  
 DIA 101 48  
 CLASES

OBSERVACIONES: F.A. 1.0000 F.R. 0.00 M.E. USO  
 ANEXO FACTURA SEGUN ART 25 FRAC II DE L.A.Y REGIA FISCAL  
 24 DE CARACTER GENERAL  
 TOTALES  
 EFECTIVO 101 48  
 01031 0  
 TOTAL 1 48

PATENTE Y NOMBRE, RFC Y FIRMA DEL AGENTE O APODERADO ADUANAL  
 ORAS GABRIEL CABRERA GARNICA C066550203CFE



**VALVULAS WORCESTER DE MEXICO, S. A. DE C. V.** 123

R.F.C. VWM - 830131 - 83      REG. CANACINHTA 12544

NO. 207 TEL. 542 141 544  
 TEL. 542 141 544

EXPEDITION PLACE: MEXICO, CITY		CLIENT'S ACCOUNT No. [ ]	DATE: DECEMBER 8th, 1994		<b>INVOICE</b> No. 088/94	
<b>S O L D T O :</b>			<b>CONSIGNE TO :</b>			
SIN SOON HUAT PTE LTD ATN. LILY LIM NO. 21 PIONEER SECTOR 1 JURONG, SINGAPORE 2262, SINGAPORE    TEL. 862 25 21			SIN SOON HUAT PTE LTD ATN. LILY LIM NO. 21 PIONEER SECTOR 1 VIA: JURONG, SINGAPORE 2262 SINGAPORE DHL O UPS			
ORDER 088/94	YOUR ORDER	PAYMENT CONDITIONS		F O B MEXICO, CITY	AGENT	
QUANTITY	DESCRIPTION		CODE No.	UNIT PRICE	EXTENDED	
1	VAL.466-T 2000# 1/2" (SECCIONATED)			US. 2.00	U.S.	2.00
1	VAL.446-T 3000# 3/4" (SECCIONATED)			3.00		3.00
SAMPLES WITHOUT COMMERCIAL VALUE						

SECRETARIA DE HACIENDA  
 Y CREDITO PUBLICO  
 VALVULAS WORCESTER  
 DE MEXICO, S.A. DE C.V.

**AMOUNT IN WRITING**  
 (((FIVE DOLLARS 00/100 cy)))

SUB-TOTAL	US. 5.00
TOTAL AMOUNT	US. 5.00

*[Handwritten Signature]*



VALVAS WORCESTER DE MEXICO, S.A. DE C.V.

124  
 MAIZ 180 263 CEN. VALV. EX. 1 5000  
 DELEGAD. P. 33 PLAN ALAJA  
 MEXICO 05810 011  
 TEL. 070 51 55 CEN. B. L. HEAS  
 040 60 24 582 91 03 582 10 30  
 TELEX 178 07 92 VAWOME  
 FAX 070 07 41 070 35 13

PACKING LIST

EXPORT PACKING LIST No. 088/94		INVOICE(S) No. 088/94	DATE: DECEMBER 7TH 1994		
CUSTOMER ORDER No.	ITEM No.	DESCRIPTION	QUANTITY OF PIECES	CASE No.	DIMENSIONS
	01	VAL.466-T 2000# 1/2" (SECCIONATED)	2.00	1	15x8.5x9 CHS.
	02	VAL.446-T 3000# 3/4" (SECCIONATED)	3.00	1	
<p>FACTURA SIN VALOR COMERCIAL UNICAMENTE PARA FINES ADUANALES</p> <p>SAMPLES WITHOUT "COMMERCIAL VALUE</p> <p>FACTURRA A : SIN SOON HUAT PTE LTD          ATN. LILY LIM          NO. 21 PIONEER SECTOR 1          JURONG, SINGAPORE          2262, SINGAPORE          TEL. 862 25 21</p> <p>CONSIGNAR A: M I S M O S</p> <p>VIA: DHL O UPS</p>					
QUANTITY OF BOXES ONE CARTOON BOX		NET WEIGHT: 1 KG.	GROSS WEIGHT: 1.200 KG.		
CUSTOMER NAME: SIN SOON HUAT METALS		NOTE: SAMPLES			



MF-03-02-PT



VALVULAS WORCESTER DE MEXICO, S. A. DE C. V. 125

(2)

MAZ 100 263 000 VALLE DEL DOR  
CELLEUM 00112701011111  
DE VALVULAS  
TEL 620 4155 0000 BUREAU  
670 6024 440 9111 58210 30  
TELEX 100 00 00 VALVULAS  
FAX 670 67 41 670 35 13

D.H.L. INTERNACIONAL DE MEXICO, S.A. DE C.V.  
REFORMA No. 76 2o PISO  
COL. JUAREZ

DIC/08/94

A QUIEN CORRESPONDA :

POR MEDIO DEL PRESENTE LES INFORMAMOS QUE EL MATERIAL AMPARADO CON  
LA GUIA No. 082350796. CONTIENE LO SIGUIENTE :

02 PZ. VALVULAS SECCIONADAS

EL VALOR DE ESTE MATERIAL ES DE : N. \$ 20.00 (VEINTE NUEVOS PESOS  
00/100.) M.N.

Y CORRESPONDE A MUESTRAS SIN VALOR COMERCIAL PARA NUESTRO CLIENTE  
MENCIONADO ABAJO.

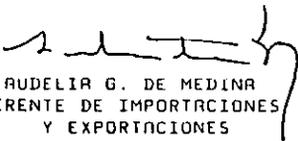
ATTACHED YOU WILL FIND THE AIR WAY BILL NO. 082350796 WHICH COVERS  
02 PZ. VALVES SECCIONATED

ATTN : MISS. LILY LIM

SIN SUON HUNI PTE LTD.  
NO. 21 PIONEER SECTOR 1  
JURONG, SINGAPORE  
2262, SINGAPORE.

THE VALUE OF THIS MATERIAL IS OF \$ 5.00 U.S. DOLLARS.

A T E N T A M E N T E ,

  
AUDELIA G. DE MEDINA  
GERENTE DE IMPORTACIONES  
Y EXPORTACIONES

SHIPPER'S COPY

**SHIPPER'S CERTIFICATE OF INSURANCE**

THIS POLICY IS IN FULL FORCE AND EFFECT FROM THE DATE OF THIS CERTIFICATE TO THE DATE OF DELIVERY OF THE GOODS TO THE DESTINATION NAMED HEREON. THE POLICY IS SUBJECT TO THE TERMS AND CONDITIONS OF THE POLICY CONTRACT AND THE POLICY CONTRACT IS SUBJECT TO THE TERMS AND CONDITIONS OF THE POLICY CONTRACT.

NO. OF POLICY CONTRACT: **99130000**

DATE OF POLICY CONTRACT: **1968**

DATE OF DELIVERY: **1968**

DESTINATION: **1968**

Valencia Warehouse de Mexico  
 50 g. Exemption  
 Mexico D.F.

SIN SOON HOUT KE LTD.  
 1st Floor  
 No 21 Pioneer Street  
 Singapore

EX. 081 IN RECORD

082350796

SHIPPER'S CERTIFICATE OF INSURANCE

THIS POLICY IS IN FULL FORCE AND EFFECT FROM THE DATE OF THIS CERTIFICATE TO THE DATE OF DELIVERY OF THE GOODS TO THE DESTINATION NAMED HEREON. THE POLICY IS SUBJECT TO THE TERMS AND CONDITIONS OF THE POLICY CONTRACT AND THE POLICY CONTRACT IS SUBJECT TO THE TERMS AND CONDITIONS OF THE POLICY CONTRACT.

NO. OF POLICY CONTRACT: **99130000**

DATE OF POLICY CONTRACT: **1968**

DATE OF DELIVERY: **1968**

DESTINATION: **1968**

SHIPPER'S CERTIFICATE OF INSURANCE

THIS POLICY IS IN FULL FORCE AND EFFECT FROM THE DATE OF THIS CERTIFICATE TO THE DATE OF DELIVERY OF THE GOODS TO THE DESTINATION NAMED HEREON. THE POLICY IS SUBJECT TO THE TERMS AND CONDITIONS OF THE POLICY CONTRACT AND THE POLICY CONTRACT IS SUBJECT TO THE TERMS AND CONDITIONS OF THE POLICY CONTRACT.

NO. OF POLICY CONTRACT: **99130000**

DATE OF POLICY CONTRACT: **1968**

DATE OF DELIVERY: **1968**

DESTINATION: **1968**

SHIPPER'S NAME: **Valencia Warehouse de Mexico**

SHIPPER'S ADDRESS: **Mexico D.F.**

CONSIGNEE'S NAME: **SIN SOON HOUT KE LTD.**

CONSIGNEE'S ADDRESS: **1st Floor, No 21 Pioneer Street, Singapore**

DATE OF POLICY CONTRACT: **1968**

DATE OF DELIVERY: **1968**

DESTINATION: **1968**

SHIPPER'S SIGNATURE: **99130000**

SHIPPER'S ADDRESS: **Mexico D.F.**

CONSIGNEE'S SIGNATURE: **SIN SOON HOUT KE LTD.**

CONSIGNEE'S ADDRESS: **1st Floor, No 21 Pioneer Street, Singapore**

DATE OF POLICY CONTRACT: **1968**

DATE OF DELIVERY: **1968**

DESTINATION: **1968**

RECEIVED  
 1968  
 1968



2522

SECRETARIA DE AGRICULTURA, GANADERIA Y PESQUERIA  
 DIRECCION GENERAL DE APROVECHAMIENTO  
 ECOLOGICO DE LOS RECURSOS NATURALES  
 CARRERA DE LAS FUENTES S/N  
 P.O. BOX 10000 MEXICO D.F. 06700

MEXICO, D.F. A 29 DE MARZO, DE 1995.

BIOLOGO. JAVIER DE LA MAZA ELVIRA  
 DIRECTOR GENERAL DE APROVECHAMIENTO  
 ECOLOGICO DE LOS RECURSOS NATURALES,  
 SECRETARIA DE DESARROLLO SOCIAL.

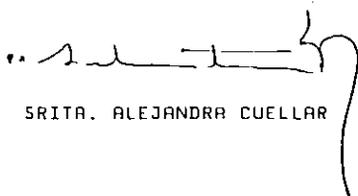
POR MEDIO DE LA PRESENTE, LE SOLICITO A USTED DE LA MANERA MAS ATENTA  
 UNA "CARTA DE NO INCONVENIENCIA" PARA PODER IMPORTAR A MEXICO LOS  
 SIGUIENTES TROFEOS DE CAZA :

NOMBRE COMUN	NOMBRE CIENTIFICO	PZAS.	LUGAR DE ORIGEN
HIPPO	HIPPOPOTAMUS AMPHIBIUS	1	TANZANIA
HARTEBEEST	ALCELAPHUS BUSELAPHUS COKEI	1	"
LION	PANINTERA LEO	1	"
BUFFALO	SYNCEROS CAFER	2	"
BUSHBUCK	TRAGELAPHUS SCRIPTUS	1	"
ZEBRA	CEPHALOPUS ZEBRA	2	"
TOPI	DAMALISCUS LUNIIUS JIMELI	1	"
R. BUCK	KEDUNCA ARUNDINUM	1	"
ROAN	HIPPOTRAGUS EQUINUS	1	"
GRAND GAZELLE	GAZELLA GRANII	2	"
ELAND	TAUROTRAGUS ORYX POTTERSONIANUS	1	"
IMPALA	REPYCEROS MELAMPUS MELAMPUS	1	"
TOMMY GAZELLE	GAZELLA THOMSONI THOMSONI	1	"
WILDEBEEST	CONNOCHETES TAURINUS COOKSONI	1	"
LEOPARD	PANTHERA PARDUS	1	"

ANEXO AL PRESENTE, COPIA DEL PERMISO DE CAZA DEL PAIS DE ORIGEN Y ME  
 PERMITO COMENTARLE QUE ESPERAMOS EXPONERLOS EN UN MUSEO EDUCATIVO QUE  
 ABRIREMOS AL PUBLICO.

AGRADECIENDOLE SU ATENCION A LA PRESENTE, DOY GRACIAS Y QUIDO DE  
 USTED.

A T E N T A M E N T E

  
 SRITA. ALEJANDRA CUELLAR

SEDESOL  
 DIRECCION GENERAL DE APROVECHAMIENTO  
 ECOLOGICO DE LOS RECURSOS NATURALES  
 MAR. 30 1995  
 CORRESPONDENCIA  
 Y ARCHIVO



SECRETARIA DE MEDIO AMBIENTE  
RECURSOS NATURALES Y PESCA

INSTITUTO NACIONAL DE ECOLOGIA  
DIRECCION GENERAL DE APROVECHAMIENTO  
ECOLOGICO DE LOS RECURSOS NATURALES  
RIO ELBA No. 20-10º PISO  
COL. Y DELEG. CUAUHTEMOC  
06500 MEXICO, D.F..

OFICIO No. D00700 (2).- 01057

Ciudad de México, a **1 0 ABR. 1995**

C. ALEJANDRA CUELLAR SOSA  
Av. Vallejo No. 705  
Col. Nueva Vallejo  
Deleg. Gustavo A. Madero  
07750 MEXICO, D.F..

Con relación a su escrito recibido el 30 de marzo del año en curso, con el que solicita autorización para importar de Tanzania "Trofeos de Caza" de "hipopótamo" (Hippopotamus amphibius), "león" (Panthera leo) "dufquero cebrado" (Cephalopus zebra) y "leopardo" (panthera pardus); esta Dirección General no tendría inconveniente en otorgarle la autorización correspondiente, siendo indispensable para ello, la presentación de una copia del Certificado CITES expedido por el país de procedencia que avale dichos ejemplares, ya que México sólo otorga el certificado de importación de animales enlistados en CITES, contra la copia del mismo certificado.

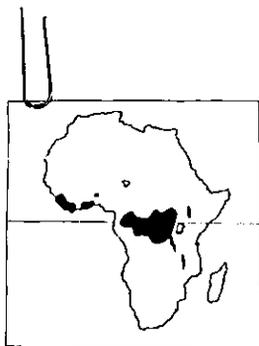
A t e n t a m e n t e .  
SUFRAGIO EFECTIVO. NO REELECCIÓN  
EL DIRECTOR GENERAL



JAVIER DE LA MAZA ELVIRA.  
SECRETARIA DE DESARROLLO SOCIAL  
INSTITUTO NACIONAL DE ECOLOGIA  
DIRECCION GENERAL DE APROVECHAMIENTO  
ECOLOGICO DE LOS RECURSOS NATURALES

- c.c.p. C. Biol. José María Reyes.- Encargado del Despacho de la Dirección de Flora y Fauna Silvestres.- Av. Nuevo León No. 210, piso 19., Col.- Exhipódromo Condesa, 06170 México, D.F..
- C. Dr. Leonel Lozano Domínguez.- Director de Conservación y Manejo de los Recursos Naturales.- Pte.
- C. Profr. Humberto Salgado y Bonilla.- Subdirector de Aprovechamiento.- Pte.
- C. Ing. Miguel Angel Cobián Caviño.- Jefe del Departamento de Administración CITES.- Pte.
- Archivo de la Dirección General (Ant. 2522).

06.  
JME'AA'LLD'H'YB'MACS'mmt.



Left: PH Luis Pedro de Sa e Melo and Jack L. Rawlins number two western bongo.  
Above: Peter L. Horn II and number three western bongo.

## Western Bongo

*Tragelaphus euryceros euryceros* (including *albo-virgatus*, *katanganus*, and *cooperi*)

**DESCRIPTION:** The western bongo is the typical subspecies.

**DISTRIBUTION:** Lowland forests from southwestern Sudan westward through the Zaire (Congo) basin to the Sanaga River in Cameroon; then again from Togo to Sierra Leone. Reports of its occurrence in Uganda, Shaba Province, and Tanzania are unverified. Some authorities suggest that (because of its absence between Togo and the Sanaga River) the western bongo should be split into two subspecies: the typical one from Sierra Leone to Togo and another from the Sanaga to the Sudan. At present we are not considering this.



Jesus Yuen and number one western bongo.

### Western Bongo

Measurement Method: VII Minimum Score: 70

Taken by	Date taken	Location	Guide/ Outfitter	Length of horns		Circ. of horns		Score	Rank
				L	R	L	R		
Jesus Yuen	2/84	Sudan, Soc River	Robt Hutz	158	368	115	115	915	1
Jack L. Rawlins	4/80	Sudan, Yambou	Luis Pedro de Sa e Melo	158	368	111	111	915	2
Peter L. Horn II	3/84	Sudan, James Liko	self	141	348	121	125	925	3
Peter L. Horn II	1/79	Sudan, Bika	Angelo Dacey	158	344	115	115	925	3
Fred Rozoak	3/82	Sudan, Sakure	Doris Simmons	148	348	115	115	925	4
Thomas J. Radomus	3/81	Sudan, Sakure	Doris Simmons	141	341	121	121	925	5
Zecil A. Fredi	4/77	Sudan, Yambou	David Ommamey	128	348	125	125	915	6
Robert Chisholm Sr	2/79	Sudan, Sakure	Doris Simmons	144	348	105	105	900	7
Jail P. Garrett	1/80	Sudan, Sakure	Jose Elias	141	338	118	114	900	7
Ray E. Davis	1973	Zaire	Bryan Coleman	141	336	108	111	895	8
David A. Miller	8/82	C. A. R., Vovodo River	Luis Lopes da Silva	148	348	105	105	895	9
Robert Howard	1/84	Sudan, Sakure	Jose Simoes	148	328	115	118	890	10
S. J. McElroy	3/71	Uganda, Isiota	Harry Gilmore	158	348	95	95	885	11
James L. Ralives	3/82	Sudan, Yambou	Carlos Fortinano	121	321	125	125	885	12
Donald G. Cux	1974	Sudan, Yambou	Bob Bissau	128	318	118	115	875	13
Jack Schwabland	4/81	Sudan, Ringast	Mike Carr-Hatley	128	338	105	108	875	13

DIRECTION DE LA FAUNE  
ET DES PARCS NATIONAUX

EXPORTATION

REEXPORTATION

IMPORTATION

CONVENTION SUR LE COMMERCE  
INTERNATIONAL DES ESPÈCES  
DE FAUNE ET DE FLORE SAUVAGES  
MENACÉES D'EXTINCTION

N° 157/CO/MIHTOUR/DPTH/SECT/R2.-

2 VALIDITÉ SIX MOIS À COMPTER  
DE LA DATE DE SIGNATURE

3. Destinataire (Nom et adresse, pays) MM. CUELLAR ALEJANDRA - CUELLAR HECTOR (MEXIQUE)		4. Titulaire (nom et adresse, pays) MM. CUELLAR ALEJANDRA - CUELLAR HECTOR GAROUA (CAMEROUN)												
5. Conditions particulières  (TIMBRE CITES N° C.9120223)		6. Nom, adresse, cachet, sceau national et pays de l'organe de gestion.  SECRETARIAT D'ÉTAT AU TOURISME YAOUNDE												
7/8. Nom commun et nom scientifique (genre et espèce) de l'animal.		9. Description des parties ou produits; marques ou numéros d'identification (âge/sexes et vivant).												
10. N° du Permis		11. Annexe	12. Pays d'origine	13. Quantité										
A BONGO - <i>Tragelaphus euryceros</i> (Crâne + Peau)		II	CAMEROUN	QUATRE (4)										
B CEPHALOPHE DE PETERS - <i>Cephalophus callipygus</i> (Crâne + Peau)		II	CAMEROUN	QUATRE (4)										
C CEPHALOPHE BLEU - <i>Cephalophus monticola monticola</i> (Crâne + Peau)		II	CAMEROUN	QUATRE (4)										
D CEPHALOPHE A DOS JAUNE - <i>Cephalophus sylvicultor</i> (Crâne + Peau)			CAMEROUN	QUATRE (4)										
12. Pays dans lequel les spécimens ont été prélevés dans la nature, sont nés, ont été élevés en captivité ou ont été reproduits artificiellement.														
12. CE PERMIS EST DÉLIVRÉ PAR L'AUTORITÉ SUIVANTE														
GAROUA   07 JUIN 1993 Lieu		 MINISTÈRE DU TOURISME PROVINCIAL DU TOURISME POUR LE NORD, Secrétaire d'Etat au Tourisme. Cachet et titre officiels : JOYON Jean-Pierre Administrateur Civil												
14. Approbation de l'exportation :														
16. Connaissance/lettre de transport aérien :														
<table border="1"> <thead> <tr> <th>Voix rubrique ?</th> <th>Quantité</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td>A</td> <td></td> </tr> <tr> <td>B</td> <td></td> </tr> <tr> <td>C</td> <td></td> </tr> <tr> <td>D</td> <td></td> </tr> </tbody> </table>		Voix rubrique ?	Quantité	A		B		C		D				
Voix rubrique ?	Quantité													
A														
B														
C														
D														
Port d'exportation		Date	Signature	Cachet et titre officiels										

-----  
DELEGATION PROVINCIALE DU TOURISME  
POUR LE NORD  
-----

P.P. 50 - GAROUA - Tél. : 27.1020  
-----  
27.13.64

ANCIEN MINISTRE DU CAMEROUN  
Paix - Travail - Patrie  
-----

131

N° 157 CC/MINTOUR/DTPL

CERTIFICAT D'ORIGINE

(TIMBRE CITES N° CM 9120223)

Le Délégué Provincial du Tourisme pour le Nord à GAROUA,  
sousigné, certifie que les Trophées et Dépouilles d'Animaux ci-dessous  
détenues par MM. CUELLAR ALEJANDRA - CUELLAR HECTOR (MEXIQUE)  
titulaire du Permis Sportif de GRANDE CHASSE N°s 0509 & 514/ASPG/MINEF  
Catégorie NON-RESIDENTS par Monsieur le Ministre de l'Environnement et  
des Forêts YAOUNDÉ  
sont d'origine Camerounaise.

-----  
DESIGNATION DES NOMS D'ANIMAUX      NATURE      NBR      CARACTERISTIQUES  
NOMS COMMUNS      NOMS SCIENTIFIQUES      TROPHEE      N

DESIGNATION DES NOMS D'ANIMAUX	NATURE	NBR	CARACTERISTIQUES
NOMS COMMUNS	NOMS SCIENTIFIQUES	TROPHEE	N
BONGO	Tragelaphus euryceros	TROPHEE	QUATRE (Crâne + Peau)
CEPHALOPHE P.	Cephalophus callipygus	TROPHEE	QUATRE (Crâne + Peau)
CEPHALOPHE BLEU	Cephalophus monticola	TROPHEE	QUATRE (Crâne + Peau)
CEPHALOPHE D.J.	Cephalophus sylviculus	TROPHEE	QUATRE (Crâne + Peau)

-----  
Taxe d'abatage acquittée le 29 MAI 1993 AYOKADOUNA sous Quittance  
089613-b n°s 3147035-RIV de francs 570.000 (CINQ CENT SOIXANTE DIX MILLE FR)

Ces Trophées ne pourront être exportés que sur autorisation délivrée  
conformément à la Convention de WASHINGTON sur le Commerce International  
des Espèces de Flore et de la Faune menacées d'extinction.

En foi de quoi, le présent Certificat a été délivré pour  
servir et valoir ce que de droit. /-

APPLIICATIONS :

- MINTOUR/DPAP/SC/YDE (cr)
- DOUANES/NORD/GRA (inf)
- ELEVAGE/NORD/GRA (inf)
- INTERENNE
- DOSSIER
- CHRONO
- ARCHIVES.-



07 JUIN 1993

le  
Délégué Provincial du Tourisme  
pour le Nord,

MFOU'OU OYONO Jean-Pierre  
Administrateur Général





# CITES

HOJA DE  EXPORTACION  IMPORTACION  REEXPORTACION

1. ESTABLECIMIENTO ORIGINAL No. **MEX 00346**

2. VALOR ADICIONAL **19/02/84**

ESTADO LIBRE Y SOBERANO DE GUAYMAS

SECRETARIA DE DESARROLLO SOCIAL

COMISION NACIONAL SOBRE EL COMERCIO INTERNACIONAL DE ESPECIES SILVESTRES DE FLORA Y FAUNA SILVESTRE

A. Domicilio del importador y del exportador

**ALEJANDRA CUELLAR ROSA**  
AV. VALLEJO No. 709  
COL. NUEVA VALLEJO  
07700 - MEXICO, D.F.

B. Domicilio del exportador y del importador

**ALEJANDRA CUELLAR ROSA**  
AV. VALLEJO No. 709  
COL. NUEVA VALLEJO  
07700 - MEXICO, D.F.

C. Condiciones especiales

**MEXICO**

D. Nombre, dirección y cargo de la Aduana Administradora

**SECRETARIA DE ECONOMIA**  
DIRECCION GENERAL DE ADUANAS  
CALLE DE LA UNIDAD No. 1000  
MEXICO, D.F.

17. Nombre, especie y número de la especie: **CEPHALOPUS MONTICOLA** (especie y variedad) **ANIMAL O PLANTA**

18. Inscripción de la especie: **COLECCION PARTICULAR** **MEX017740**

19. Aduana de destino: **MEXICO**

20. Fecha de expedición: **19/02/84**

21. Fecha de recepción: **19/02/84**

22. Fecha de expedición: **19/02/84**

23. Fecha de recepción: **19/02/84**

19. País de origen	20. Fecha de expedición	21. Fecha de recepción	22. País de destino	23. Fecha de expedición	24. Fecha de recepción
<b>CAMERUN</b>	<b>18/02/84</b>	<b>19/02/84</b>	<b>MEXICO</b>	<b>19/02/84</b>	<b>19/02/84</b>
<b>(Cephalophus sylvicultor)</b>					
<b>CAMERUN</b>	<b>18/02/84</b>	<b>19/02/84</b>	<b>MEXICO</b>	<b>19/02/84</b>	<b>19/02/84</b>
<b>(Cephalophus monticola monticola)</b>					
<b>CAMERUN</b>	<b>18/02/84</b>	<b>19/02/84</b>	<b>MEXICO</b>	<b>19/02/84</b>	<b>19/02/84</b>
<b>CAMERUN</b>	<b>18/02/84</b>	<b>19/02/84</b>	<b>MEXICO</b>	<b>19/02/84</b>	<b>19/02/84</b>
<b>CAMERUN</b>	<b>18/02/84</b>	<b>19/02/84</b>	<b>MEXICO</b>	<b>19/02/84</b>	<b>19/02/84</b>
<b>CAMERUN</b>	<b>18/02/84</b>	<b>19/02/84</b>	<b>MEXICO</b>	<b>19/02/84</b>	<b>19/02/84</b>

14. APROBACION DE LA **IMPORTACION**

15. Comentario de autor autorizada de parte de la **SECRETARIA DE ECONOMIA**

16. ESTE CERTIFICADO ES EMISIVO POR LA AUTORIDAD ADMINISTRATIVA CITES MEXICO

DIRECCION GENERAL DE ANTIABASTIMIENTOS Y COMERCIO EXTERNO

**MEXICO, D.F.** **19/02/84**

**SECRETARIA DE ECONOMIA**

17. AEROPUERTO INT. DE LA CD. DE MEXICO

18. Fecha: **19/02/84**

19. Lugar: **MEXICO, D.F.**

20. Fecha: **19/02/84**

21. Lugar: **MEXICO, D.F.**

22. Fecha: **19/02/84**

23. Lugar: **MEXICO, D.F.**

24. Fecha: **19/02/84**

25. Lugar: **MEXICO, D.F.**



*[Handwritten signature]*

05131

FOLIO TERCERA BALIZA

SECRETARIA DE ECONOMIA



SUBSECRETARIA FORESTAL Y DE FAUNA SILVESTRE  
DIRECCION GENERAL DE PROTECCION FORESTAL Y  
FAUNA SILVESTRE

135



Oficio No. 611-04-1987/93

México, D.F., 5 de octubre de 1993.

SECRETARIA DE AGRICULTURA  
Y  
RECURSOS HIDRAULICOS

C. ALEJANDRA CUELLAR SOSA  
AV. VALLEJO No. 705  
COL. NUEVO VALLEJO  
C.P. 07750, MEXICO, D.F.

En relacion a su solicitud y con fundamento en el artículo 17 fracción XXXVII de la Ley Orgánica de la Administración Pública Federal; Artículo 85 de la Ley General del Equilibrio Ecológico y la Protección al Ambiente; Artículo 174-A fracción II inciso I de la Ley Federal de Derechos; Artículo 17 fracción VIII del Reglamento Interior de la Secretaría de Agricultura y Recursos Hidráulicos y Artículo 34 del acuerdo por el que se establece el Calendario Cinegético 1993-1994, publicado en el Diario Oficial de la Federación el 3 de agosto de 1993; y en virtud de haber cumplido con la normatividad vigente en la materia, la Dirección General le otorga autorización para la **Importación Definitiva**, en un plazo de **180 (ciento ochenta) días** a partir de esta fecha, de los siguientes trofeos de caza provenientes de Camerún:

Cant. Unidad	Hombre Común	Hombre Científico
4 Cráneo y piel	Quiquero lomo amarillo	Cephalophaga pycnolophus
4 Cráneo y piel	Quiquero azul	Cephalophaga monticola monticola

Estos trofeos están amparados con los certificados CEEF de exportación No. 0157 de fecha 04 de agosto de 1993, expedidos por la Dirección de la Faune et des Parcs Nationaux de Cameroun, y de Importación No. 00545 con fecha 15 de septiembre de 1993, emitido por el Instituto Nacional de Fomento.

13(s) Admón(a) de entrada sea(n) Aeropuerto Internacional de la Ciudad de México, y el destino final de las piezas será en la Ciudad de México. El beneficiario debe notificar del arribo de las piezas a la Delegación de S.A.R.H. en el Distrito Federal con la finalidad de que personal técnico se presente y realice la identificación e inspección de las mismas.

La validez de esta autorización queda condicionada al cumplimiento por parte de ustedes de las disposiciones administrativas, fiscales y de sanidad exigidas por las autoridades competentes.

ATENTAMENTE  
SUFICIENTEMENTE  
EL DIRECTOR GENERAL

Ing. Víctor Sosa Cedillo

Copias al COMPROBANTE



SECRETARÍA DE AGRICULTURA  
Y FUENTES HIDRÁULICAS

## REQUISITOS ZOOSANITARIOS

DIRECCION GENERAL DE SALUD ANIMAL  
DEPARTAMENTO DE AUTORIZACIONES ZOOSANITARIAS

VOLIO 136  
171138

M. V. Z. OFICIAL DE SEGURIDAD ZOOSANITARIA EN LA ADUANA DE **FRONTERA SUR DE LA CIUDAD DE MEXICO**

CON FUNDAMENTO EN LO DISPUESTO EN LOS ARTICULOS 33, FRACCION VI DE LA LEY ORGANICA DE LA ADMINISTRACION PUBLICA FEDERAL, 15 FRACCION VI Y XII DEL REGLAMENTO INTERIOR DE LA SECRETARIA DE AGRICULTURA Y RECURSOS HIDRAULICOS, ARTICULOS 1, 2, 4, 11 Y 13 DE LA LEY FEDERAL DE SANIDAD ANIMAL, 1, 2, 3, 9 Y 10 DEL REGLAMENTO EN MATERIA DE MOVILIZACION DE ANIMALES Y SUS PRODUCTOS, ASI COMO 19, 30 Y 32 DEL REGLAMENTO PARA EL CONTROL DE PRODUCTOS QUIMICOS, FARMACUTICOS, BIOLÓGICOS, ALIMENTICIOS, EQUIPOS Y SERVICIOS PARA ANIMALES, SE ESTABLECEN LOS REQUISITOS ZOOSANITARIOS EN FAVOR DEL BENEFICIARIO QUE A CONTINUACION SE CITA PARA EXCLUSIVAMENTE LAS MERCANCIAS QUE SE DESCRIBEN EN ESTE DOCUMENTO OFICIAL.

**IMPORTAR**

NOMBRE O RAZON SOCIAL: **EL EJECUTIVO CUERPO COMERCIAL**

TIPO PED. DE CONT.	Nº DE SOLICITUD	CANTIDAD TOTAL	UNIDAD DE MEDIDA
CLASIFICACION REPT	12/93	* 16 UNID *	PIE/795

DESCRIPCION DE LA MERCANCIA: **TROPEOS DE CAZA, EN BASE OFICIO NO. 1986/93 y 1987/93**

REQUISITOS QUE SE DEBERAN CUMPLIR: **TROPEOS P. CUERPO**

- A SU LLEGADA SERA FUMIGADO CON PERMANGANATO DE POTASIO EN UNA PROPORCION DE 2% C.C. POR METRO CUBICO CUERPO EN UNA CAJA QUE SERA CERRADA Y SELLADA POR EL OFICIAL DE SEGURIDAD ZOOSANITARIA. EL RECIPIENTE DEBERA PERMANECER ASI POR UN MINIMO DE 30 MINUTOS. DESPUES DE ESTE TIEMPO PODRA SER LIBERADO EL PRODUCTO.
- LA OPERACION DE FUMIGACION SERA REALIZADA POR CUENTA DEL IMPORTADOR, BAJO SUPERVISION DE UN MEDICO VETERINARIO DE LA INSPECCION ZOOSANITARIA.

FRACCION ARANCELARIA DECLARADA		PAIS DE ORIGEN
97 05 00 04		CAMERUN
VIGENCIA		PAIS DE PROCEDENCIA
DESDE	HASTA	CAMERUN
5/OCT/93	5/ABR/94	PAIS DE DESTINO
		MEXICO

ACENTUAMENTE SUPLENIDO EL CUESTIONARIO NO REEMPLAZAR SIN FIRMA P. A. del Director General, con fundamento en el art. 39, del Reglamento Interior de esta Secretaría, EL C. DIRECTOR GENERAL CUERPO COMERCIAL

MVZ ANGEL...

ESTE DOCUMENTO ES PERSONAL E INTRANSFERIBLE, REPORTAR CUALQUIER IRREGULARIDAD A LA CONTRALORIA INTERNA DE LAS ASESORIAS ADMINISTRATIVAS Y FINANCIERAS EN EL TELEFONO 564-03 04 564 39 73 Y 564 63 24 O BIEN A LA DIRECCION GENERAL DE SALUD ANIMAL EN EL REG. N° 14 11 PISO COL. ACTIPAN DEL VALLE EN LA CIUDAD DE MEXICO

ESTE DOCUMENTO NO SERA VALIDO SI PRESENTA BORRADURAS, TACHADURAS O ENMIENDAS

INTERCAMBIO DATA CU 4



# PROCEX

CONSULTORES Y ASESORES ADMINISTRATIVOS, S.A. DE C.V.

REC. CAA 920928-QSA

FACTURA No. 0475

EXP. 93110143      FECHA: 27-10-93      001-6111  
 HUBER DE GUILA      VALOR D.E.S.D      VALOR D.E.N      D.E.C  
 001-3231-6900      5,149.00      16,525.00      21,674.00

DESTINATARIO: MUELLOS NORCESTER      DEPARTAMENTO: D.F.F.E.  
 DEPARTAMENTO DE PAV. CON. LAQUE. DEL S. DISTRITO FEDERAL MEXICO  
 FUERZAS ARMADAS MEXICANAS      DEPARTAMENTO: DEPARTAMENTO DE PAV. CON. LAQUE.

DESCRIPCION	No. BULTOS	DESG	VALOR UNITARIO	VALOR TOTAL
MUELLOS Y COSTOS *		82		657.26
CAMBIO DE GUILA				
IMPUESTOS A LA IMPORTACION				
ALMACENAJE Y MANEJO				
NOBLEZA				
RECIBIDOS Y LIBERACION				
PERMISO FRANJA ADUANAL				
COSTOS DE DESGASTO				
* IMPUESTOS *				
INDUMENTARIO				29.09
SERVICIOS CONSULTORIOS				299.00
MANEJO	26	250000	6,500.00	172.10
FRANQUICIAS	8	250000	2,000.00	65.16
OTROS				
SUBTOTAL				657.26
I.V.A				65.72
SUBTOTAL				722.98

*[Handwritten signature and scribbles over the table area]*

SUBTOTAL      10      16,722.98  
 IMPUESTOS ADICIONALES      2      2,149.00  
 RETENCIÓN      1      1,500.00

Debo y Pago a EMPRESA DE CONSULTORES ADMINISTRATIVOS, S.A. DE C.V. El valor de esta factura por mercancía recibida a mi entera conformidad. La firma en cualquier lugar de esta factura o en alguna de sus copias nos hace responsables del pago de esta por que tiene fuerza legal de acuerdo a los artículos 1151, 1152 y demás relativos de la Ley General de TIENDAS Y MERCADERIAS LIBRE DEL CODIGO DE COMERCIO.

SECRETARIA DE HACIENDA Y CREDITO PUBLICO  
 SUBSECRETARIA DE INGRESOS  
 OFICINA DE REGISTRO FISCAL DE CONTRIBUYENTES  
 CAA-920928-QSA  
 CONSULTORES Y ASESORES ADMINISTRATIVOS S.A. DE C.V.

1990

MEXICO, D.F.  
 CALLE 1533 No. 25  
 SAN JUAN DE ARAGON  
 C.P. 07918  
 TELS. 762-4660  
 784-4352  
 FAX. 794-2257

VENAFIBRIZ S.A.  
 HUBER DE GUILA  
 COE. GUILA  
 DEPARTAMENTO DE PAV. CON. LAQUE.  
 D.F.F.E.

## Bibliografía.

- Agustín, José. Tragicomedia mexicana 2, la vida en México de 1970 a 1982, México, D.F. Editorial Planeta, septiembre de 1995.
- Asesores del Banco Nacional de Comercio Exterior, Guía básica del exportador, México, D.F. Bancomext, 1a. edición, octubre 1995.
- Guevara Andraca, Armando. Ley aduanera correlacionada con su reglamento. México, D.F. Grupo aduanero CARMI, 1a. edición enero 1997.
- Lladós, Josep. Integración europea y empresa, Editorial Marcombo boixareu editores, 1996.
- Méndez Morales, José s. Problemas económicos de México, 2a. edición, México, D.F. Editorial MC Graw Hill, 1991.
- Roque Villanueva Humberto. Seminario internacional. Estrategias económicas para el nuevo milenio: Globalización con justicia social, 1ª. Edición, México, D.F. Editorial Fundación Colosio, 1997.
- Saborío, Silvy y colaboradores. Reto a la apertura, libre comercio en las américas, México, D.F. Editorial MC Graw Hill, 1994.

## Hemerografía.

- Banco nacional de México, Folleto s/n. Créditos comerciales, operación de comercio internacional. 1996.
- Catalogo serie 400, Válvulas WM. Revisión, Febrero 1996.
- Comercio internacional contemporáneo, Diplomado en Comercio Internacional, Universidad Nacional Autónoma de México, Facultad de Contaduría y Administración, División de educación continua, Modulo 1, Expositor Lic. armando villanueva García.

- El Universal, Sudáfrica destino y oportunidad, nuevo siglo, edición especial, año 4/ no. 193/ 5 de nov. de 1995.
- Los puertos mexicanos, inversión hacia el futuro, Secretaría de Comunicaciones y Transportes, Hacienda, México, D.F. Folleto s/n, 1993.
- Programa de política industrial y comercio exterior, Secretaría de comercio y fomento industrial, Poder ejecutivo federal, México, D.F. Talleres gráficos de México.
- Puerto de Lázaro Cárdenas, Secretaría de Comunicaciones y Transportes, Hacienda, México, D.F. Folleto s/n, 1993.
- Reforma, Exportar el gran reto, suplemento especial de las exportaciones mexicanas, julio de 1995. Cesáreo Gómez.
- Revista de la Asociación nacional de importadores y exportadores de la república mexicana (ANIERM) No. 153, año 13, vol. XXV111, junio 1995. Duarte Gómez, Yanela y Moreno Miranda, Martín Los instrumentos de fomento a las exportaciones.
- Revista de la Asociación nacional de importadores y exportadores de la república mexicana (ANIERM) No. 154, año 13, vol. XXV111, junio 1995. Duarte Gómez, Yanela y Moreno Miranda, Martín Los instrumentos de fomento a las exportaciones.
- Revista de la Asociación nacional de importadores y exportadores de la república mexicana (ANIERM), No. 152, año 13, vol. XXV111, abril 1995.
- Schryver de México, Folleto, Elija el transporte correcto. marzo 1995.
- Smart diccionario español inglés, english spanish, Editorial océano, edición 1993.
- Sudáfrica economía, Embajada de Sudáfrica en Santiago Chile, folleto isbn 0-7970-3139-1 1996.

- Sudáfrica gobierno, Embajada de Sudáfrica en Santiago Chile, folleto isbn 0-7970-3140-5 1996.
- Sudáfrica panorama general, Embajada de Sudáfrica en Santiago Chile, folleto isbn 0-7970-3141-3, 1996.

### **Documentos.**

- Cotizaciones de Panalpina, Gava internacional, k-line. Diciembre 1996.
- Datos proporcionados por la gerencia de costos. Válvulas VW. Diciembre 1996.
- Factura no. 066/94. Válvulas VW. Septiembre 1994.
- Factura no. 079/94. Válvulas VW. Noviembre 1994.
- Factura no. 080/94. Válvulas VW. Septiembre 1994.
- Factura no. 088/94. Válvulas VW. Septiembre 1994.
- Guia de C.F. motor freigth. 04032-07(8/93) Litho U.S.A. 1996.
- Manual de procedimientos, Válvulas VW. Sub-direcció. Enero 1996.
- Manual de procedimientos WP-0901, Válvulas VW. Enero 1996.
- Procedimiento operativo de la gerencia de coordinación producción, Siderúrgica Lázaro Cárdenas las truchas (sicartsa) feb. 1990.
- Seguros Serfin. Póliza no. 0200854. Febrero 1996.
- Solicitud contrato de crédito comercial documentario irrevocable "Carta de crédito", Banco Nacional de México, S.A. formato or-7-1342 4-96 1997.

## **Diseño de tesis**

### **Título.**

Nuestra Práctica en la exportación mexicana: "Un proyecto de envío para Sudáfrica".

### **Planteamiento del problema.**

Hoy nos encontramos cerca de terminar el siglo XX y en los umbrales del XXI, esto significa que estamos inmersos de manera directa e indirecta en un proceso de alta tecnología de informática y comunicación, en nuestros días es común escuchar hablar de fibras ópticas, satélites y de la super carretera de la información (INTERNET), todo ello forma parte de un sinnúmero de factores que han constituido un detonador para los procesos de producción y el comercio internacional inmersos dentro del llamado fenómeno de la globalización.

La globalización es un resultado de la internacionalización de los procesos de producción y de transacciones económicas entre países desarrollados y comprende elementos como: altos grados de comercio internacional, nuevo papel de las empresas multinacionales en la producción e intercambio mundial, la revolución de las comunicaciones y la unificación de mercados financieros nacionales e internacionales, así como la formación de bloques económicos mundiales.

En la globalización mundial juegan un papel nuevo y destacado las llamadas economías emergentes con países de rápida apertura externa e industrialización, que cuentan con mercados bursátiles y capitales dinámicos. Dichas economías abarcan a países de diferentes tamaños e historia, nivel de desarrollo económico y características politicosociales.

México esta buscando incorporarse al comercio exterior en concordancia con las corrientes internacionales, porque resulta claro que ni las grandes potencias económicas pueden permanecer al margen, mucho menos nosotros que no contamos con autosuficiencia alimenticia ni una economía fuerte.

El panorama actual de la globalización refleja la presencia de un notable crecimiento de los mercados financieros, facilitado por la desregulación y las nuevas tecnologías de la información, lo que ha permitido el crecimiento de las transacciones financieras, que de 600 mil millones de dólares a fines de los ochenta, pasaron a 3.2 billones de dólares a principios de 1996.

También se observa un nuevo tipo de competencia internacional orientado principalmente al desarrollo de conocimientos y de procesos productivos en los sectores de multimedia, así como la promoción y posicionamiento en los mercados externos, lo cual se suma a un crecimiento económico que depende cada vez más de la libertad para realizar intercambio de bienes, de servicios e inversión. Asimismo, dentro del entorno globalizador existe una alta volatilidad de los capitales de un país a otro.

Finalmente, en toda esta coyuntura mundial, caracterizada por el proceso de globalización e interdependencia, México está buscando hacer frente a sus perspectivas de desarrollo. En este orden internacional, el estado se ha visto sujeto a cambios propios de una metamorfosis económica y política. Nuestras fronteras se están abriendo al comercio exterior, con la participación en organismos internacionales como el Consejo Mundial de Comercio, el Tratado de Libre Comercio con América del Norte y otros, estamos liberando de impuestos a las importaciones mexicanas, de ahí la importancia de comenzar a exportar y a ser competitivos porque las empresas que no logren esto están teniendo graves problemas o tienen como fin cercano la desaparición.

Por lo anterior, consideramos que el papel de la nueva empresa mexicana debe estar planteado dentro de un esquema de comercio internacional y se tienen que contar al menos con los conocimientos mínimos para realizar una venta eficaz en el extranjero. Ya no hay tiempo para experimentar la apertura nos guste o no, con consentimiento o sin acuerdo está dada, de ahí la razón e importancia en la actualidad de la exportación.

Por otra parte, teóricamente se escucha bien y es un agradable esquema y mejor retórica el mencionar que una de las claves del éxito como país y como empresa son las exportaciones, sin embargo no es fácil lograr la competitividad internacional, lograr un buen precio, contar con altos niveles de calidad y cumplir con todos los requisitos que exigen hoy en día los compradores en el mercado mundial.

Si lograr la venta o colocación de un pedido en el extranjero tiene sus complicaciones, también realizar el tráfico o trámite del mismo para hacer el embarque al exterior tiene sus problemas es necesario remarcar que las exportaciones están integradas por una infinidad de procesos que representan una problemática especial casi para cada pedido, ya que cada cliente y cada país solicita diferente tratamiento administrativo. También requieren ocasionalmente diversos y diferentes documentos, razón por la que pretendemos elaborar el presente con la finalidad de presentar una modesta idea de la exportación en la venta internacional.

Remarcamos que este trabajo, no pretende ser un manual o guía de exportaciones, ni mencionar en su totalidad toda la operación dentro de una venta al exterior, sino que buscamos presentar algo de lo básico en la materia.

Iniciaremos con una presentación muy general donde pretendemos exponer un panorama muy global de lo que ha sido la exportación mexicana a partir de la segunda guerra mundial hasta 1997. Comentaremos las exportaciones dentro del plan nacional de desarrollo de Ernesto Zedillo, para proseguir con puntos generales de relaciones internacionales, política económica exterior, política de comercio exterior, hasta llegar a algunos aspectos de comercio exterior e internacional durante los sexenios de :

- Luis Echeverría Alvarez (1970 - 1976 ).
- José López portillo (1976 - 1982 ).
- Miguel de la Madrid hurtado ( 1982 - 1988 ).
- Carlos salina de gortari ( 1988 - 1994 ).

Posteriormente, veremos situaciones concretas del comercio exterior como son : formas de pago, carta de crédito, cobranza, bank draft, establecimiento de un pedido, documentos de exportación, áreas involucradas en una exportación, embarques, contrataciones de transporte, despacho, envíos y arribo de material, para llegar finalmente a casos muy específicos de un envío para cada continente, América, Europa, Suecia Australia, Asia y Africa.

Con respecto al continente africano no presentaremos una exportación, con todo el respeto que merece el trabajo nos vamos a atrever a exponer una

importación de trofeos de caza, debido a que es un movimiento bastante peculiar que nos dejó una enorme y grata experiencia el área de comercio internacional. En 6 o 7 años que tenemos de trabajar en exportaciones e importaciones en diferentes empresas hemos adquirido algo de conocimiento, sin embargo, tal vez el caso que "más dolores de cabeza nos ha causado", pero al mismo tiempo nos ha dejado una gran riqueza profesional, es sin duda alguna la importación de trofeos de caza, motivo por el que nos atrevemos a exponer en este trabajo una importación aunque el tema se refiera a exportaciones. Desde luego queremos compartir la experiencia de ingresar al país 4 piezas de duiquero de peters, 4 bongos, 4 duiqueros lomo amarillo y 4 duiqueros lomo azul, si les quisieramos expresar que tipo de animales son o darles una idea al respecto nos costaría trabajo ser claros y objetivos, tendríamos que decirles como le comentamos a un vista aduanal cuando nos presionó para darle una idea, nos dijo el vista: "dígame como son", "hable algo", "alguna idea", "son insectos o leones o que", le tuvimos que contestar son algo parecido entre un antilope y una vaca, (Cosa que causo risa), pero bueno para evitamos este tipo de problemas nos permitiremos poner fotografia de estos animales para tener una idea mas cercana de los mismos.

Por otra parte, el punto final es un proyecto de exportación para Sudáfrica. Después de buscar establecer algunas bases en los primeros capítulos, con antecedentes de exportación mexicana, luego de buscar conocimiento y adentrarnos un poco en los diferentes documentos que se requieren para realizar una venta internacional, pasando con varios casos prácticos y reales de exportaciones a: América, Europa, Oceanía y Asia creemos que ya podemos iniciar el proyecto de exportación para Sudáfrica.

Con un breve análisis de la situación internacional en los últimos años en torno a este país, con su situación política, en la que sabemos que es una nación formada por gente de color en su mayoría y que tuvo que vivir uno de los fenómenos de segregación racial más severos del mundo : el apartheid, en donde los negros eran humillados y estaban inmersos en un sistema económico y político estructurado para explotación del hombre blanco sobre la mayoría negra.

Con respecto a su economía, sabemos que en la actualidad tiene una infraestructura bien establecida y una economía basada en los principios de libre mercado. Tiene recursos minerales inigualables, es el mayor productor

de oro, diamantes y platino del mundo, cuenta con una excelente base financiera y un sistema bancario que cumple con los requisitos de los países modernos. En fin, veremos su perfil geopolítico, el régimen de exportación mexicano y el régimen de importación sudafricano, cotizaciones, gastos directos e indirectos de un producto específico, entre otros. Todo ello, para buscar justificar que es factible realizar una exportación a Sudáfrica.

Como podemos observar, el presente se pretende plantear con un análisis de lo general a lo particular.

### **Delimitación del tema.**

En tiempo, buscamos en forma muy general delimitar los últimos seis años de nuestra práctica en las exportaciones, pero en espacio concluimos con una posible exportación a Sudáfrica en 1997.

### **Hipótesis.**

Con la situación hoy en día de Sudáfrica, de México, con el régimen actual de exportación mexicano y régimen de importación sudafricano. Se busca comprobar que es factible la exportación de un producto determinado a Sudáfrica, en 1997.

### **Objetivos.**

#### **Generales**

- No pretendemos elaborar una guía de exportaciones - importaciones, ni mucho menos, como lo expresamos anteriormente únicamente buscamos expresar algo de nuestra humilde practica profesional en esta área.
- Presentaremos 4 casos concretos de venta internacional a diferentes partes del mundo, para observar que las exportaciones están integradas por una infinidad de procesos que representan una problemática especial casi para cada pedido, ya que cada país y cada cliente solicita un tratamiento administrativo diferente.

- Con el punto anterior, no pretendemos afirmar o comprobar que nunca encontraremos exportaciones similares, por el contrario, existen bases y documentación básica en todo el mundo, pero dentro de las mismas se dan peculiaridades.
- Buscamos plantear, que existe la posibilidad de realizar una venta internacional de México a Sudáfrica de un producto específico.

### **Específico.**

- Con el apoyo de nuestra práctica en la rama, la presentación de exportaciones reales, un breve análisis de la situación política, económica, un perfil geopolítico de Sudáfrica, con el régimen legal de exportación mexicano, el de importación sudafricano, entre otros, pretendemos justificar que es factible la exportación de un producto determinado a Sudáfrica, en 1997.

### **Marco teórico.**

El presente trabajo será elaborado con una visión de lo general a lo particular, pretendemos exponer un panorama muy global de lo que ha sido la exportación mexicana a partir de la segunda guerra mundial hasta 1997. Comentaremos las exportaciones dentro del Plan Nacional de Desarrollo del Lic. Ernesto Zedillo, para proseguir con puntos generales de relaciones internacionales, política económica exterior, política de comercio exterior, hasta llegar a algunos aspectos de comercio exterior e internacional durante los últimos sexenios. Después iniciaremos con los documentos necesarios para realizar un exportación, presentaremos varias exportaciones reales a Europa, América, Oceanía, Asia y Africa, para finalizar con un proyecto de exportación a Sudáfrica.

Asimismo, trataremos de remarcar la importancia de las exportaciones para México, ya que actualmente no existe en el mundo ningún país que sea autárquico (es decir que satisfaga todas sus necesidades), de ahí la importancia del comercio exterior. Se conoce, que las importaciones es el conjunto de mercancías y servicios que un país compra a otro. Las

exportaciones, son el conjunto de mercancías y servicios que vende al extranjero. En el caso de nuestro país lo que principalmente exporta es petróleo, frutas, hortalizas, mariscos, otras materias primas y algunos productos manufacturados e importa alimentos, maquinaria, insumos, etc.

Por lo anterior, podemos mencionar que el comercio exterior juega un papel muy importante en la economía de toda nación y dentro del mismo en la actualidad las exportaciones tienen un lugar preponderante en el desarrollo de los países.

México no constituye la excepción, por el contrario podemos mencionar que anteriormente nuestra industria vivió en un mercado permanentemente cerrado al exterior y con graves limitaciones de crecimiento, nuestro país no tuvo oportunidad de especializarse, ni de obtener ventajas de economías de escala, ni de aprovechar las ventajas comparativas, ya que nuestra industria estuvo orientada al interior.

Asimismo, tuvimos y tenemos una grave asimetría en el intercambio con el exterior, que se refleja en el tipo de exportaciones que realizamos y que son fundamentalmente materias primas e importamos manufacturas con alto valor agregado.

Como podemos darnos cuenta la industria mexicana se desarrolló aislada del exterior, sin competencia internacional, dependiendo de suministros financieros, tecnología, maquinaria y refacciones del extranjero, todo ello deterioró la capacidad competitiva en materia de comercio internacional.

Sin embargo, con el agotamiento de la sustitución de importaciones, con la globalización de la economía mundial y con la internacionalización del capital, nuestro país decide finalmente implementar un modelo de desarrollo basado en la apertura comercial e ingresa al Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio (GATT) a partir de ese momento comienza un desgravamen arancelario y una apertura hacia el exterior.

Es definitivo, que hoy en los umbrales del XXI, estamos inmersos de manera directa e indirecta en un proceso de alta tecnología de informática y comunicación, en nuestros días es común escuchar hablar de fibras ópticas, satélites y de la super carretera de la información (INTERNET), todo ello forma parte de un sinnúmero de factores que han constituido un detonador

para los procesos de producción y el comercio internacional dentro del llamado fenómeno de la globalización.

La globalización es un resultado de la internacionalización de los procesos de producción y de transacciones económicas entre países desarrollados y comprende elementos como: altos grados de comercio internacional, nuevo papel de las empresas multinacionales en la producción e intercambio mundial, la revolución de las comunicaciones y la unificación de mercados financieros nacionales e internacionales, así como la formación de bloques económicos mundiales.

Nuestra nación no se puede quedar fuera de las tendencias de la economía mundial, si los desarrollados no lo logran, mucho menos nosotros que no somos autosuficientes. La industria nacional necesita crecer y exportar no solo materias primas, sino también manufacturas y crear tecnología que genere un cambio en el desarrollo económico, es por ello que resulta esencial fortalecer los instrumentos que existen e incrementar las exportaciones

México actualmente está buscando incorporarse al comercio exterior en concordancia con las corrientes internacionales, porque resulta claro y remarcamos nuevamente que ni las grandes potencias económicas pueden permanecer al margen, mucho menos nosotros que no contamos con autosuficiencia alimenticia ni una economía fuerte.

En toda esta coyuntura mundial, caracterizada por el proceso de globalización e interdependencia, nuestro país está buscando hacer frente a sus perspectivas de desarrollo. En este orden internacional, el estado se ha visto sujeto a cambios propios de una metamorfosis económica y política. Nuestras fronteras se están abriendo al comercio exterior, con la participación en organismos internacionales como el Consejo Mundial de Comercio, el Tratado de Libre Comercio con América del Norte y otros, estamos liberando de impuestos a las importaciones mexicanas, de ahí la importancia de comenzar a exportar y a ser competitivos porque las empresas que no logren esto están teniendo graves problemas o tienen como fin cercano la desaparición.

La empresa mexicana del siglo XX y XXI debe tener una visión exportadora y globalizadora planteada dentro de un esquema de comercio internacional,

la competencia mundial ya está en la puerta y se tienen que tener conocimientos y elementos para poder competir en México y en el extranjero. Ya no hay tiempo para experimentar, la apertura nos guste o no, con consentimiento o sin acuerdo está dada, de ahí la razón e importancia en la actualidad de la calidad y la exportación.