

# Universidad Autónoma de Querétaro

## Facultad de Contaduría y Administración

“ Proceso de Exportación ”

TESINA



FACULTAD DE  
CONTADURIA Y ADMINISTRACION

QUE PARA OBTENER EL TITULO DE  
LICENCIADO EN ADMINISTRACION

presentan:

**Norma Karina Aguilar Salas**

**Ma. Estela Ortiz Paredes**

Querétaro, Qro., Septiembre de 1996.

*Handwritten notes:*  
10/sep/96  
g (Nunes)

No. Adv. 250047  
No. - - -  
C T.S. - - -  
382.6  
A283p

ספרייה מרכזית



## DEDICATORIAS

### A MIS PADRES:

*Por su confianza y porque en el transcurso de toda mi vida han estado apoyándome y motivándome para salir adelante.*

### MIS HERMANOS:

*Que a pesar de la distancia han estado conmigo en todo momento.*

### MIS SOBRINAS:

*Por su alegría, ternura y cariño.*

### A MI NOVIO:

*Por su paciencia, por compartir conmigo los momentos buenos y los difíciles, pero sobre todo por estar a mi lado.*

### A MIS AMIGOS:

*Por su compañía, apoyo y comprensión.*

# Í N D I C E

|   |           |
|---|-----------|
| <i>INTRODUCCIÓN</i>   | <i>1</i>  |
| <i>CAPÍTULO I</i>   |           |
| <i>EMPRESA</i>  | <i>5</i>  |
| <i>1.1 FUERZAS Y DEBILIDADES DE JABONES ESPECIALES</i>                            | <i>10</i> |
| <i>1.1.1 Fortalezas</i>   | <i>10</i> |
| <i>1.2 DEBILIDADES</i>  | <i>11</i> |
| <i>1.3 RIESGOS</i>  | <i>11</i> |
| <i>1.4 OPORTUNIDADES</i>  | <i>12</i> |
| <i>1.5 ANÁLISIS DE LA CAPACIDAD DE PRODUCCIÓN</i>                                 | <i>13</i> |
| <i>1.5.1 Capacidad de Producción</i>  | <i>14</i> |
| <i>1.6 ANÁLISIS DE LA ACTUALIDAD TECNOLÓGICA DE LOS MEDIOS DE PRODUCCIÓN</i>      | <i>14</i> |
| <i>CAPÍTULO II</i>  |           |
| <i>EL PRODUCTO</i>  | <i>21</i> |
| <i>2.1 ¿QUÉ COMPONE EL PRODUCTO?</i>  | <i>22</i> |
| <i>2.2 FACTORES QUE INTERVIENEN EN LAS DECISIONES DE IMPORTACIÓN DE PRODUCTOS</i> | <i>23</i> |
| <i>2.2.1 Responsabilidad del Producto</i>   | <i>23</i> |
| <i>2.2.2 Calidad</i>  | <i>27</i> |
| <i>2.3 ADOPTACIÓN DEL PRODUCTO</i>  | <i>27</i> |
| <i>2.4 MARCA</i>  | <i>28</i> |

|      |   |    |
|------|---|----|
| 2.5  | <i>ETIQUETACIÓN</i>                     | 29 |
| 2.6  | <i>EMPAQUE</i>                          | 30 |
| 2.7  | <i>COSTOS DE TRANSPORTACIÓN</i>         | 31 |
| 2.8  | <i>SERVICIOS Y GARANTÍAS AL CLIENTE</i> | 32 |
| 2.9  | <i>LÍNEA DE PRODUCTO Y MEZCLA</i>       | 33 |
| 2.10 | <i>DISEÑO DEL EMBALAJE Y EMPAQUE</i>    | 34 |

### *CAPÍTULO III*

|     |  |    |
|-----|--|----|
|     | <i>MERCADEO</i>  | 41 |
| 3.1 | <i>EL PROCESO DE COMUNICACIÓN EN LA CO-MERCIALIZACIÓN</i>        | 41 |
|     | 3.1.1 <i>La Mezcla de Promoción</i>                              | 41 |
| 3.2 | <i>VENTA PERSONAL</i>  | 43 |
|     | 3.2.1 <i>Estrategias de Venta Personal para los Importadores</i> | 44 |
|     | 3.2.2 <i>Fuerza de Ventas</i>                                    | 46 |
| 3.3 | <i>PROMOCIÓN DE VENTAS</i>                                       | 48 |
|     | 3.3.1 <i>Herramientas de Promoción de Ventas</i>                 | 50 |
|     | 3.3.2 <i>Momento oportuno y Puesta en Práctica</i>               | 53 |
|     | 3.3.3 <i>Divulgación</i>   | 54 |
|     | 3.3.4 <i>Estrategias de Promoción</i>                            | 55 |
|     | 3.3.5 <i>Ventas Directas contra Ventas por Publicidad</i>        | 56 |



## CAPÍTULO IV

|   |    |
|---|----|
| <i>PRECIOS, CONDICIONES Y FINANCIAMIENTO</i>                                    | 60 |
| <i>4.1 INTEGRACIÓN DEL PRECIO DE EXPORTACIÓN</i>                                | 60 |
| <i>4.1.1 ¿Qué significa para una empresa exportar?</i>                          | 60 |
| <i>4.2 ESTRUCTURA DE PRECIO DE EXPORTACIÓN DE "JABONES ESPECIALES"</i>          | 66 |
| <i>4.3 FORMAS DE PAGO INTERNACIONALMENTE ACEPTADAS</i>                          | 66 |
| <i>4.3.1 Anticipos de Efectivo</i>  | 67 |
| <i>4.3.2 Créditos Documentarios</i>   | 68 |
| <i>4.3.3 Cartas de Crédito</i>  | 69 |
| <i>4.3.4 Cuenta Abierta y Ventas a Consignación</i>                             | 71 |
| <i>4.4 COTIZACIÓN DE PRECIOS INCOTERM (Nuevos International Commerce Terms)</i> | 74 |
| <i>4.5 COTIZACIÓN "JEISA"</i>   | 76 |
| <i>4.6 LAS NECESIDADES DE FINANCIAMIENTO</i>                                    | 80 |
| <i>4.6.1 Sistemas de Financiamiento</i>   | 85 |

## CAPÍTULO V

|  |    |
|--|----|
| <i>ESTRATEGIA DE COMERCIALIZACIÓN</i>  | 90 |
| <i>5.1 CANALES DE DISTRIBUCIÓN EN LA COMERCIALIZACIÓN DE LAS EXPORTACIONES</i> | 90 |
| <i>5.1.1 Estructura del Canal de Importación: Transferencia del Título</i>     | 92 |



|                         |  |     |
|-------------------------|--|-----|
| 5.2                     | <i>FACTORES QUE AFECTAN LAS DECISIONES<br/>SOBRE EL CANAL DE IMPORTACIÓN</i> | 94  |
| 5.2.1                   | <i>Grado de Experiencia en Comercialización</i>                              | 95  |
| 5.2.2                   | <i>Situación Competitiva</i>   | 98  |
| 5.3                     | <i>CANAL DE DISTRIBUCIÓN DE IMPORTACIÓN<br/>CONVENCIONAL</i>                 | 100 |
| 5.3.1                   | <i>Costo</i>   | 100 |
| 5.4                     | <i>CANALES DE DISTRIBUCIÓN DE PRODUCTOS<br/>DE EXPORTACIÓN</i>               | 100 |
| 5.4.1                   | <i>Memudeo</i>   | 101 |
| 5.4.2                   | <i>Mayoreo</i>   | 103 |
| <br><i>CAPÍTULO VI</i>  |  |     |
|                         | <i>ARANCELES Y BARRERAS NO ARANCELARIAS</i>                                  | 106 |
| 6.1                     | <i>RESTRICCIONES ARANCELARIAS</i>  | 106 |
| 6.2                     | <i>RESTRICCIONES NO ARANCELARIAS</i>   | 107 |
| <br><i>CAPÍTULO VII</i> |  |     |
|                         | <i>TRANSPORTE</i>  | 109 |
| 7.1                     | <i>TIPOS DE TRANSPORTE</i>   | 109 |
| 7.2                     | <i>TARIFAS DE FLETES</i>   | 111 |
| 7.3                     | <i>FACTORES QUE AFECTAN LA ELECCIÓN DE LA<br/>FORMA DEL TRANSPORTE</i>       | 115 |

## CAPÍTULO VIII

|  |     |
|--|-----|
| <i>FOMENTO A LAS EXPORTACIONES</i>   | 128 |
| 8.1 <i>ECEX</i>  | 128 |
| 8.1.1 <i>Modificaciones Recientes</i>  | 128 |
| 8.1.2 <i>Decreto Actualizado para Regular el Establecimiento de Empresas de Comercio Exterior (ECEX)</i> | 129 |
| 8.2 <i>PROGRAMA DE IMPORTACIÓN TEMPORAL</i>  | 135 |
| 8.3 <i>ALTEX</i>   | 154 |

## CAPÍTULO IX

|  |     |
|--|-----|
| <i>DOCUMENTOS DE EXPORTACIÓN</i>                                     | 163 |
| 9.1 <i>FACTURA COMERCIAL</i>   | 163 |
| 9.2 <i>FACTURA PRO-FORMA</i>   | 165 |
| 9.3 <i>CONOCIMIENTO DE EMBARQUE</i>                                  | 170 |
| 9.3.1 <i>Lista de Embarque</i>                                       | 171 |
| 9.4 <i>PEDIMENTO</i>   | 174 |
| 9.4.1 <i>Datos de las Mercancías</i>                                 | 177 |
| 9.4.2 <i>Clasificación y Ajuste</i>                                  | 178 |
| 9.4.3 <i>Certificado de Origen Forma "A"</i>                         | 181 |
| 9.5 <i>LOS CERTIFICADOS DE ORIGEN</i>                                | 183 |
| 9.5.1 <i>Instrucciones para el Llenado del Certificado de Origen</i> | 187 |

|     |                               |     |
|-----|-------------------------------|-----|
| 9.6 | <i>CERTIFICADO DE CALIDAD</i> | 196 |
| 9.7 | <i>OTROS CERTIFICADOS</i>     | 200 |
| 9.8 | <i>OTROS DOCUMENTOS</i>       | 200 |
|     | <i>CONCLUSIÓN</i>             | 202 |
|     | <i>BIBLIOGRAFÍA</i>           | 203 |



## *INTRODUCCIÓN*

El Comercio Internacional se ha convertido en el aspecto económico más importante en la actualidad, impactado por el intercambio de bienes y servicios, pues todo los países basan sus estrategias económicas en las divisas que se obtienen por medio de las exportaciones, así mismo, en México las exportaciones son tan importantes que hoy en día, han llegado a ser la fuente de donde se puede echar mano para estabilizar la balanza económica.

Por medio de las exportaciones podemos crear fuentes de trabajo para la mano de obra que se encuentra desocupada, este es un punto bastante favorable para nuestra nación, pues de aquí se desembocan muchos de los problemas económicos de los que sufrimos.

México al no contar con consumidores internos debe perseguir y capturar a todos aquellos compradores que estén interesados en consumir los productos mexicanos que de acuerdo a su modo de vida le sean útiles.

En el siguiente trabajo se lleva a cabo un análisis de todos los pormenores que se aplican para poder realizar un proceso de exportación, ilustrándolo a su vez con un ejemplo práctico de una Empresa denominada "Jabones Especiales".



Dentro del análisis realizado se muestra el camino adecuado y correcto de la estructura de datos y el llenado de todos los requisitos que se deben cumplir por parte de nuestra empresa para la Preexportación del producto, así como el estudio de Mercado y la potencialidad de consumo con el que se cuenta dentro de los mercados proyectados y sobre todo las gestiones de créditos Preferenciales con las que podemos contar, pues solamente por medio de este tipo de gestiones es que podremos tener el capital necesario, con tasas congruentes de intereses, para introducirnos a mercados desconocidos.

También se hace un estudio minucioso de todos los puntos a favor y en contra de nuestra empresa con relación al mercado que nos vamos a enfrentar, tales como la fortaleza, debilidades, riesgos, oportunidades, producción, tecnología con la que contamos.

La metodología es la guía que nos lleva a concluir una meta o un objetivo específico; es por medio de la cual se crea un camino a seguir para obtener la idea que se ha propuesto alcanzar.

La metodología que se aplica consta de la estructura de los principales datos: flujo de acciones y decisiones, reportes

correspondientes a cada uno de los tipos de estudio y esquema propuesto del producto final.

*CAPÍTULO*  
*I*

*EMPRESA*

# *CAPÍTULO I*

## *EMPRESA*

Los datos relativos a la empresa se agrupan en cuatro categorías:

### 1. La Organización:

- ↳ El conocimiento del organigrama y atribuciones de la administración general tiene como finalidad la de conocer qué niveles, áreas y puestos tienen las funciones y responsabilidades conexas o qué impactan la capacidad exportadora de la empresa.
- ↳ El conocimiento de la Administración Comercial tiene por objeto detectar si se cuenta con una organización capaz de absorber las obligaciones relativas al manejo de las exportaciones, tales como: Cotizaciones internacionales, Administración de Logística, Tramitación con autoridades gubernamentales, tanto dentro de nuestro país como en el extranjero, para asuntos tales como: Cuotas, Certificaciones de origen, Representación legal para los efectos de contratación, etc., contando con Agentes Aduanales y autoridades aduaneras, contrata-



ción y manejo de seguros e instrumentos de pago, etc.

- ↳ El conocimiento de la organización del área de producción, nos provee información a volumen exportable, estacionalidad de la producción, actualidad de los medios de producción, elementos de control y generación de calidad, importancia y forma de realizar la función de investigación y desarrollo para mejoras o para nuevos productos.
- ↳ El conocimiento del área o subrogación de la Logística a un tercero como puede ser el Agente aduanal, impacta en la determinación de posibles problemas de este tipo que afecten el nivel de servicio a clientes.

## 2. Las Finanzas:

- ↳ La situación financiera (actual y proyectada) en cuanto a liquidez, solvencia y rendimiento, puede llegar a constituir un factor de apoyo u obstrucción al esfuerzo exportador.
- ↳ El conocimiento respecto a la necesidad de apoyo financiero para la exportación enfocado a la gestión de créditos preferenciales.

3. El análisis de su situación comercial actual puede proveernos indicadores con respecto a la disponibilidad de recursos para la exportación, estacionalidad, solidez comercial de la empresa, el nivel de servicio que ofrece, las políticas comerciales que pueden ser o no competitivas en el mercado internacional, elementos a considerar en la promoción y publicidad de los productos y la estrategia producto-mercado hacia la diversificación, simplificación, integración vertical, horizontal, etc., que al contratarse con las tendencias del o de los mercados meta sea posible contrastar la estrategia empresarial incrementando su efectividad.
4. Fuerzas y Debilidades: En términos generales como si fuese un organismo total, es conveniente revisar la fuerza competitiva de la empresa mediante su perfil de competitividad, que describa las fuerzas y debilidades con las que cuenta. Este proceso constituye un elemento del análisis de la información obtenida en los tres puntos anteriores, interrelacionado y con direccionalidad.

La empresa es una sociedad constituida como Sociedad Anónima de Capital Variable que se rige por la Ley General de Sociedades Mercantiles cuya denominación es "Jabones Especiales, S.A. de C.V." siendo su objeto social la fabri-



cación, venta y exportación de jabones de lavandería, medicinales y de tocador.

Esta firma actualmente cuenta con un gran prestigio tanto nacional como internacional debido al desarrollo sin precedentes que ha logrado como empresa exportadora a lo largo de los ocho años que tiene de haberse constituido.

A continuación describiremos algunos elementos que han contribuido a dicho desarrollo:



Como se muestra en la figura la empresa muestra con una estructura funcional que le da la ventaja de minimizar la duplicación de personal y de que cada función se concentre

en lo que hace para que la administración general sólo coordine.

## *JABONES ESPECIALES Y SUS FINANZAS*

### *ACTIVO CIRCULANTE:*

|                               |          |           |
|-------------------------------|----------|-----------|
| <i>Efectivo en Caja</i>       | 4000.000 | 4,500.000 |
| <i>Disponible en Efectivo</i> |          |           |
| <i>Bancos</i>                 |          | 1,275.000 |
| <i>Cuenta de Cheques</i>      |          |           |

### *ACTIVO FIJO:*

|  |           |             |
|--|-----------|-------------|
| <i>Bines Raíces</i>                            |           | 204,690.000 |
| <i>Casa Habitación Altamirano 448</i>          |           |             |
| <br><i>Maquinaria y Refacciones</i>            |           |             |
| 1 <i>Pailas; cap. 10 tons.</i>                 | 4,000.000 | 4,000.000   |
| 1 <i>Batidor; c/serpentín y vá;vulas</i>       | 2,500.000 | 2,500.000   |
| 1 <i>Compresores para Jabón</i>                | 4,500.000 | 4,500.000   |
| 1 <i>Troquelador vertical</i>                  | 1,500.000 | 1,500.000   |
| 1 <i>Caldera de vapor de 30 H.P.</i>           | 7,500.000 | 7,500.000   |
| 1 <i>Molino de Rodillos</i>                    | 4,000.000 | 7,000.000   |
| 2 <i>Motor de 6 H.P.</i>                       | 500.000   | 1,000.000   |
| <br><i>Mobiliario y Equipo</i>                 |           |             |
| 1 <i>Jgo. de Escritorio y sillón ejecutivo</i> | 800.000   | 800.000     |
| 1 <i>Jgo. Escritorio y sillón secretarial</i>  | 600.000   | 600.000     |
| 1 <i>Maq. de Escribir Oliveti</i>              | 250.000   | 250.000     |
| 1 <i>Kardez Remington 6 charolas</i>           | 120.000   | 120.000     |
| 2 <i>Sillones de Recpección</i>                | 50.000    | 100.000     |
| 3 <i>Archiveros de 3 gavetas</i>               | 450.000   | 1,350.000   |
| 1 <i>Aspiradora</i>                            | 210.000   | 210.000     |
| 1 <i>Maq. calculadora lettera</i>              | 95.000    | 95.000      |



## *DIFERIDO:*

|   |                   |
|---|-------------------|
| <i>Gastos Constitutivos de Sociedad</i> | <i>1,000.000</i>  |
| <i>Avaluos Bancarios de Inmueble</i>    | <i>750.000</i>    |
| <i>Valor de Lotes 19 y 20 de Planta</i> | <i>18,000.000</i> |

## *PASIVO:*

|                                |                  |
|--------------------------------|------------------|
| <i>Exigible a Corto Plazo:</i> |                  |
| <i>Adeudos a Bancos</i>        |                  |
| <i>Cuenta 11057-7 Bancomer</i> | <i>6,500.000</i> |

En cifras nos da una visualización general de la solvencia económica con que cuenta la empresa muestra cual es muy buena debido a los altos saldos en activo fijo y la mínima parte invertida en pasivos lo que da margen a que si considera necesario solicite apoyo financiero para las exportaciones.

## *1.1 FUERZAS Y DEBILIDADES DE JABONES ESPECIALES*

### *1.1.1 Fortalezas*

Son todas aquellas actividades que realiza la empresa con un alto grado de eficiencia.

- ↳ El staff directivo trabaja en sintonía y congruencia con un plan de negocios específicos.

- ↪ Se tiene concentrado el objetivo "ser una entidad económica especializada en el proceso básico de exportación".
- ↪ Los productos en cuanto a la calidad se refiere superan a la competencia.
- ↪ Existe un clima sinérgico para la solución de problemas en la empresa.

## *1.2 DEBILIDADES*

Son actividades que realiza la empresa con bajo grado de eficiencia:

- ↪ La producción no está a su máxima capacidad.
- ↪ Existen muchos tiempos muertos por falta de recursos adecuados.
- ↪ Costos de operación altos.
- ↪ Poca atención a los clientes lejanos debido a la falta de un sistema adecuado de mercadotecnia internacional.

## *1.3 RIESGOS*

- ↪ Que el equipo y la tecnología se rezague considerablemente sin ser aprovechado totalmente.

- ↳ Iniciar sistemas de costos no estratégicos que resten rentabilidad a la empresa.
- ↳ Debido a los altos costos separarse del ideario de calidad que maneja la empresa en pos de una falsa satisfacción del cliente.
- ↳ Excesiva incongruencia en la paridad cambiaria que haga inalcanzable la utilidad de productos de exportación.
- ↳ La empresa tenga una estructura pesada y lenta para reaccionar a los cambios.

#### *1.4 OPORTUNIDADES*

Eventos externos que de presentarse, pueden ayudar a cumplir objetivos:

- ↳ Ser una institución atractiva para clientes extranjeros.
- ↳ Posibilidad de nuevos clientes fiscales para las empresas exportadoras.
- ↳ Penetrar a nuevos mercados extranjeros.
- ↳ Posibilidad de llevarse a cabo convenios con las empresas altamente exportadoras para la aplicación del maximarketing.



- ↳ Ante lo complicado de los tiempos, posibilidad de negociar el porcentaje de costos en mano de obra.

### *1.5 ANÁLISIS DE LA CAPACIDAD DE PRODUCCIÓN*

La política de exportar sólo excedentes de producción en forma eventual de cantidades no consumidas en el mercado nacional, cuando éste se encuentra deprimido, no prepara a las empresas para ser competitivas internacionalmente y mantiene los riesgos de depender de un sólo mercado, con lo que su existencia puede ponerse en peligro. Lo deseable es cultivarse como exportadores permanentes consolidando mercados y buscando nuevos horizontes para ampliar las operaciones y negocios, lo que sólo puede ser realizado con un esfuerzo serio y constante, que la experiencia ha demostrado ser por demás conveniente, para muchas organizaciones en todo el mundo.

La capacidad de producción está íntimamente ligada a la posibilidad de contar en forma habitual con esa producción exprofeso hecha para ser exportada. Al detectar que existe capacidad insuficiente, el siguiente paso es analizar la causa de ello, la que pudiese ser por insuficientes instalaciones, instalaciones operadas abajo de su capacidad, falta de capital de trabajo, o bien falta de insumos que hacen detener la producción en ocasiones diversas; esas causas deben ser estudiadas a profundidad para proponer soluciones realistas

mediante acciones tales como lo son proyectos de inversión, con o sin respaldo financiero preferencial localización de fuentes de insumos más confiables, mejoras al proceso productivo, etc.

### *1.5.1 Capacidad de Producción*

El jabón neutro de aceite de coco y algas marinas es considerado el principal producto de la compañía debido a que representa el 80% de la producción total considerando que la planta se hace trabajar cinco días a la semana con un sólo turno para producir 40,000 unidades. Sobre esta base la capacidad total podría como ser como 50,000 unidades producidas a la semana. Pero, este límite puede ser incrementado a través de tiempo extra, lo cual resultará un límite de 80,000 unidades al agregarse un segundo turno.

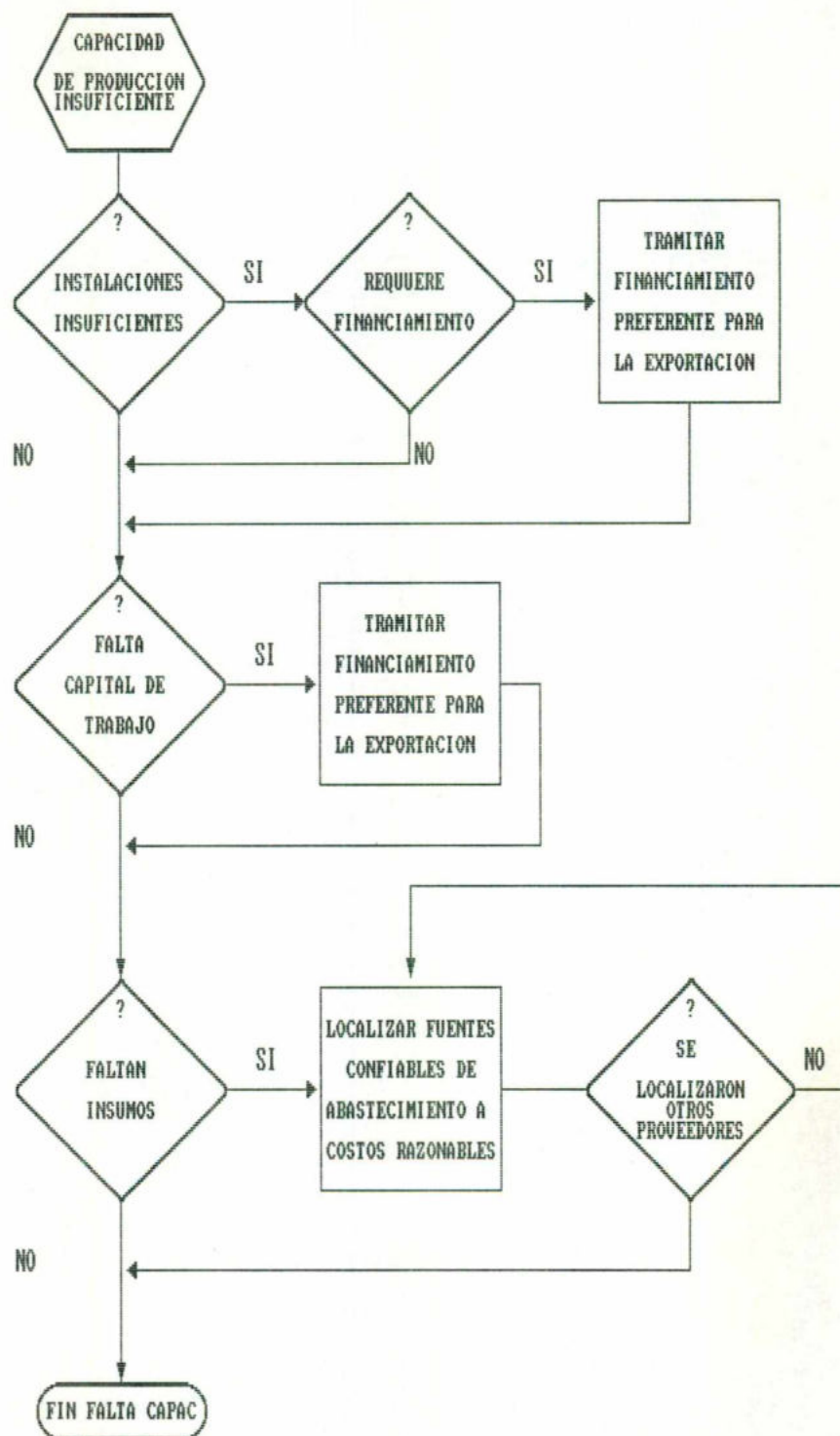
(Ver Diagrama en la Página No. 15).

## *1.6 ANÁLISIS DE LA ACTUALIDAD TECNOLÓGICA DE LOS ME- DIOS DE PRODUCCIÓN*

Las empresas no se actualizan tecnológicamente sólo por el hecho de haber aparecido algún adelanto en los medios de producción del área industrial en la que operan, para ello es conveniente evaluar si la tecnología con que cuenta la empresa la posiciona en alguna desventaja con respecto a



*RUTINA CORRESPONDIENTE AL ANÁLISIS DE LA  
CAPACIDAD DE PRODUCCIÓN QUE MANEJA  
"JABONES ESPECIALES"*





aquellos que la han instalado, todo esto mediante el estudio de los costos y beneficio que pueda ser disparador de la actualización tecnológica de los medios de producción.

Sabemos que en el mundo actual lo único constante es el cambio, y que los cambios se generan cada vez a mayor velocidad, pero lo sensato es determinar cuándo cambiar en las condiciones más ventajosas. Recordemos que por lo general, el primero que realiza los cambios, no por ello es el más exitoso, pero también recordemos que aquel que se quede rezagado, es posible que no pueda acortar la brecha que lo separa de sus adversarios y además que se acrecienta su probabilidad de sucumbir cuando el enfrentamiento se hace más encarnizado, cosa que a menudo pasa en los negocios bajo un marco de globalización mundial y competencia internacional. El código moral frecuentemente ha estado ausente en las confrontaciones internacionales y esta ausencia no es excepción dentro de la competencia en el comercio mundial.

El actualizarse tecnológicamente supone instrumentar proyectos de inversión que pueden requerir apoyo financiero, lo que es función de la banca de desarrollo, a la cual se puede acudir para obtener mejores condiciones crediticias, tanto para la exportación, que en el caso de México, está a cargo del Banco Nacional de Comercio Exterior, o para otros

proyectos de desarrollo de lo cual es Nacional Financiera el organismo responsable.

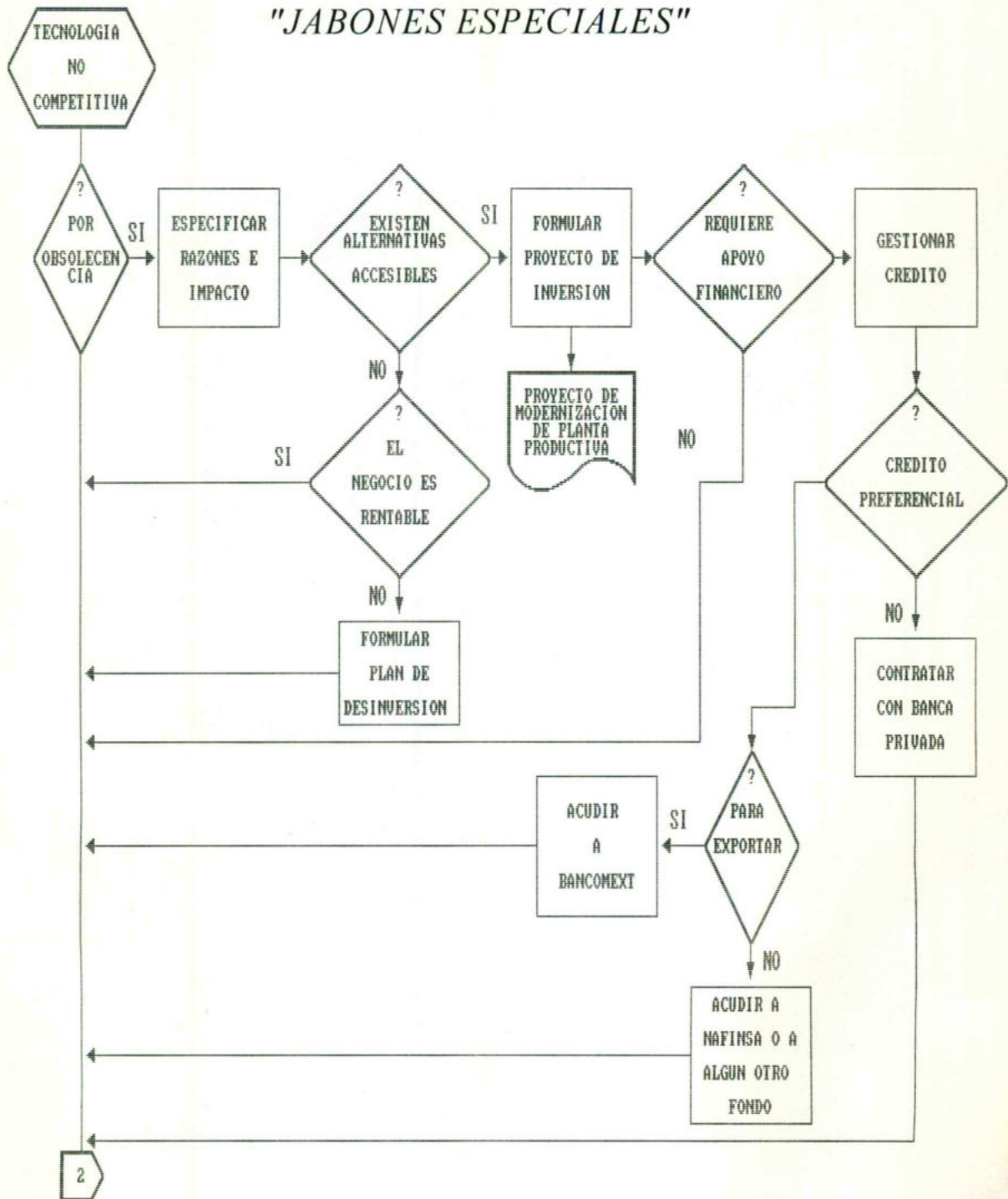
### 1.6.1 Análisis de la Capacidad Tecnológica JEISA

Como hemos dicho, la actualización tecnológica por sí misma no es un fin, sino que es un medio para contar con mayores posibilidades de éxito en nuestro esfuerzo exportador, pero aún así debemos considerar que la tecnología a utilizar debe de ser concordante con el medio físico, económico y social del lugar en donde se opere, si una ventaja competitiva es la abundancia de mano de obra barata, una tecnología de vanguardia que reduzca al mínimo la utilización de la mano de obra a altos costos; lógicamente no es deseable; así mismo, una tecnología diseñada para clima cálido, posiblemente no opere al mismo nivel de eficiencia en otro clima; en resumen, la tecnología y la actualización tecnológica con que cuenta JEISA está de acuerdo con las características de cualquier empresa exportadora. (Ver diagrama de las Páginas 18 y 19).



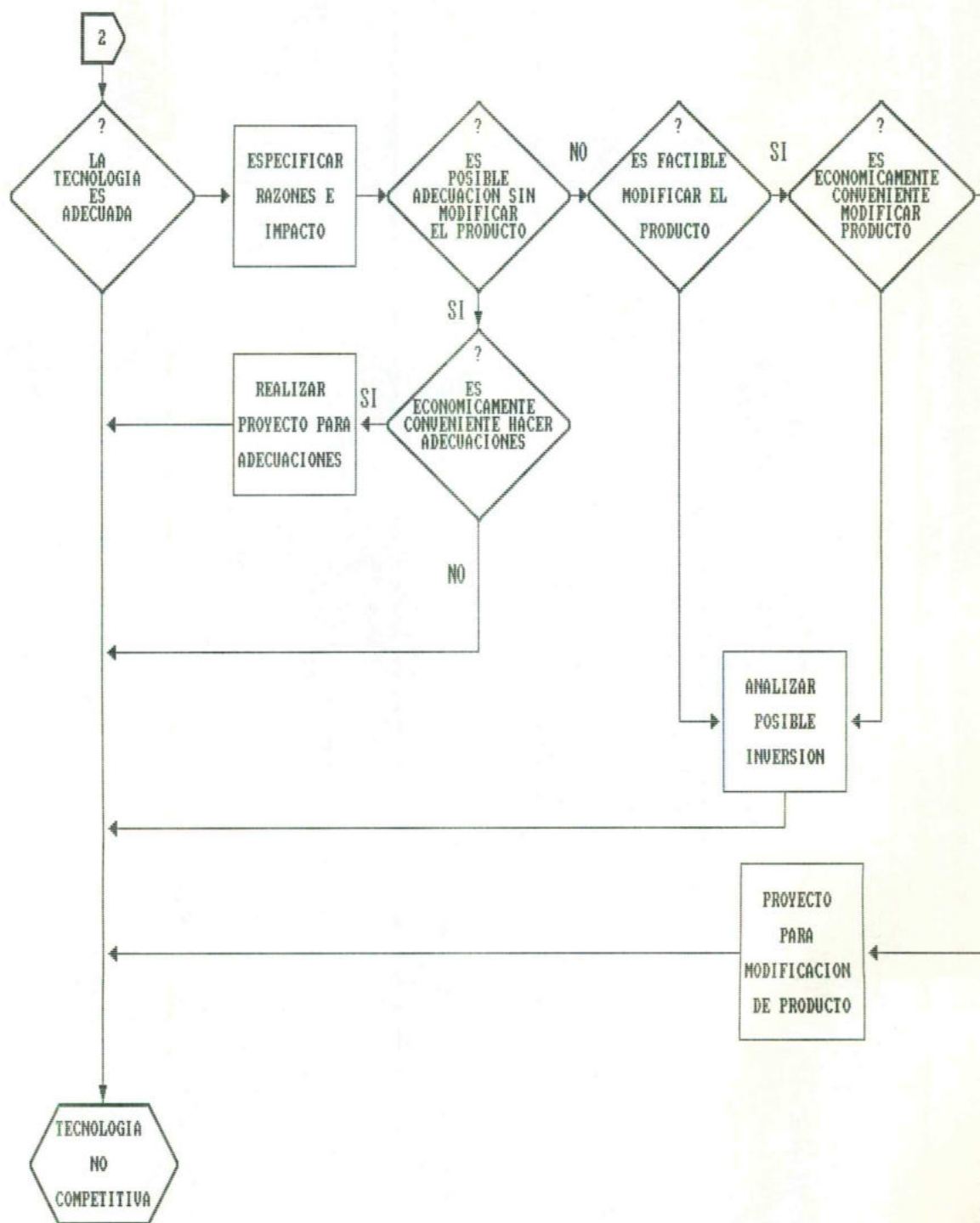
RUTINA CORRESPONDIENTE AL ANÁLISIS DE LA ACTUALIDAD TECNOLÓGICA DE LOS MEDIOS DE PRODUCCIÓN UTILIZADOS POR

"JABONES ESPECIALES"





*RUTINA CORRESPONDIENTE AL ANÁLISIS DE LA ACTUALIDAD TECNOLÓGICA DE LOS MEDIOS DE PRODUCCIÓN (CONTINUACIÓN)*



*CAPÍTULO*  
*II*

*EL PRODUCTO*

## *CAPÍTULO II*

### *EL PRODUCTO*

Una de las decisiones más importantes en la estrategia del mercado de exportación es la selección de los productos apropiados para abastecer al mercado meta identificado. La naturaleza altamente compleja de los mercados de Estados Unidos requiere que el exportador escoja cuidadosamente el producto y la estrategia del producto para igualar el producto con las necesidades del mercado. El mercado de Estados Unidos está caracterizado por su dinamismo cambios demográficos y del estilo de vida, un ambiente altamente competitivo y una comercialización con mucha fuerza por parte de los vendedores de productos han resultado en una mercadotecnia dirigida. Esta estrategia identifica los segmentos con diferentes necesidades, intereses y maneras de satisfacerlas. Los avances tecnológicos y la rápida obsolescencia cambian y mejoran constantemente las ofertas del producto en el mercado. De esta manera, la elección del producto y las actividades de mercadotecnia que mejoran las habilidades para satisfacer las necesidades son cruciales para el éxito del producto exportado.

El reto para el exportador es identificar los productos de tipo mundial para los segmentos específicos del mercado. Esta igualación entre el producto y el mercado meta no es solamente el interés de los expertos en mercadotecnia de



bienes de consumo; este reto predomina en todas las áreas de producto, consumidor o industrial, siempre que un vendedor tenga que buscar mercados extranjeros para abastecer el mercado de Estados Unidos. Los exportadores que abastecen los mercados de Estados Unidos tienen una ventaja importante: venden productos establecidos que tienen un potencial de mercado en Estados Unidos. Sin embargo, el exportador debe igualar el producto con un mercado meta y desarrollar una estrategia de producto adecuada para alcanzar el mercado meta y convencer a los consumidores de comprar el producto.

## *2.1 QUÉ COMPONE EL PRODUCTO*

El exportador debe estar consciente que el producto es mucho más que sus atributos físicos. Es un concepto completo de dimensiones tangibles e intangibles lo que constituye la oferta del producto de una empresa. Los aspectos tangibles del producto son los aspectos físicos que mejoran el producto a los del consumidor, e incluyen cosas tales como percepciones de calidad, nombre de la marca, características estéticas, imagen de prestigio, servicios de preventa y postventa, y las garantías que completan la "imagen del producto" a los ojos del consumidor. Por consiguiente, un producto completo incluye las características tangibles e intangibles que representa la oferta del producto de una empresa en el mercado,

es decir, la estrategia del producto para satisfacer las necesidades del mercado meta.

La mercadotecnia es importante en cuanto que mejora los aspectos intangibles de la oferta del producto. La estrategia de mercado requiere entonces, no sólo de las decisiones concernientes a los aspectos tangibles del producto, sino también los intangibles que complementan los aspectos físicos del producto y lo hacen más comercial y consumible.

## *2.2 FACTORES QUE INFLUYEN EN LAS DECISIONES DE IMPORTACIÓN DE PRODUCTOS*

Varios factores influyen en las decisiones sobre el producto exportado:

- ↳ Responsabilidad del producto.
- ↳ Calidad.

### *2.2.1 Responsabilidad del Producto*

Los exportadores que venden en los mercados de Estados Unidos deben estar conscientes del hecho de que la seguridad del consumidor es un aspecto importante de la mercadotecnia en Estados Unidos. Prácticamente cada producto de consumo debe ser diseñado y empacado para proteger a los consumidores que los utilizan.



El concepto de responsabilidad del producto muestra que los fabricantes y expertos en mercadotecnia son responsables por los daños y perjuicios ocasionados por sus productos. Las demandas por responsabilidad del producto han aumentado significativamente en los últimos años a medida que el conocimiento de los consumidores de sus derechos a los daños ha aumentado.

El resultado es un mayor énfasis en la seguridad del producto tanto en las etapas de producción como de ingeniería (así como las advertencias de seguridad en las etiquetas). La Comisión de Seguridad de los Productos de Consumo ha establecido estándares para virtualmente todos los productos de consumo. A los fabricantes se les requiere que conduzcan un programa de prueba razonable para asegurar que sus productos se sometan a establecer los estándares de seguridad.

Las leyes de responsabilidad del producto han estado cambiando para mantenerse actualizadas con los cambios en el ambiente político.

Anteriormente los fabricantes y vendedores eran responsables solamente cuando la negligencia o la falta del cuidado debido de su parte era confirmada.

Actualmente las cortes están tomando una postura más dura conocida como "responsabilidad estricta". El concepto de



responsabilidad estricta dice que si un defecto en un producto es legalmente establecido el fabricante es responsable no obstante las precauciones que se hayan tomado. Para protegerse así mismos los exportadores deben incorporar un seguro de responsabilidad del producto como un ingrediente esencial en su estrategia de producto. Las primas de estos seguros han aumentado a pasos agigantados.

En algunos casos la cobertura es casi imposible de obtener. En muchas industrias los productores han establecido sus propias firmas de seguros debido a lo costoso del seguro de responsabilidad del producto.

Sin embargo el panorama no es totalmente un albur ya que se están tomando los pasos en varios estados para exentar a las compañías de la responsabilidad por daños o pérdida de propiedad resultante del mal uso de los productos o de la negligencia del consumidor.

Dada la gran diversidad de leyes y los distintos usos y costumbres e el Derecho Civil de otros países "JEISA" se auxilia de "Allianz México, S.A." Compañía de Seguros.

Este seguro cubre las indemnizaciones por daños que ocasione el producto fabricado por "Jabones Especiales" en Estados Unidos.



### 2.2.2 Calidad

Muchos consumidores americanos basan sus decisiones de compra en parte en la calidad o percepción de calidad del producto. Esta consideración es muy importante en la evaluación del consumidor del valor del producto y sus capacidades para satisfacer la necesidad. Ninguna área de la estrategia del producto es de mayor importancia e interés para el importador que la calidad del producto. Los consumidores americanos están acostumbrados a niveles de calidad consistentes.

## 2.3 *ADOPTACIÓN DEL PRODUCTO*

Los productos importados en Estados Unidos serán influenciados enormemente por:

- ↳ Requerimientos de importación.
- ↳ Preferencias del consumidor.
- ↳ Costo.
- ↳ Calidad.

*Requerimientos de Importación.*- Los requerimientos de exportación a Estados Unidos son regulados por las dependencias gubernamentales que aplican la legislación promulgada. Antes de la exportación la empresa debe consultar a la dependencia apropiada para obtener los requerimientos específicos para el producto.



*Preferencias del consumidor.*- Las preferencias del consumidor son únicas en el mercado de Estados Unidos donde los compradores son muy exigentes del funcionamiento de un producto. En la estrategia del producto el enfoque se debe colocar en comercializar los atributos del producto al segmento meta del estilo de vida.

*Costo.*- El análisis costo/beneficio se debe hacer para comprobar la viabilidad del mercado de Estados Unidos tomando en cuenta embarque, seguros empaque derechos arancelarios impuestos y una comercialización con éxito del producto.

*Calidad.*- La calidad es un componente vital de cualquier producto. El nivel de calidad es percibido en el mercado de Estados Unidos mediante variables tales como precio empaque y promoción. Los niveles de calidad de las empresas rivales deben ser evaluados para determinar si el Producto Importado será competitivo.

## 2.4 MARCA

Por definición una marca es el nombre término señal símbolo diseño o alguna combinación de lo anterior utilizados para identificar los productos de una empresa y para diferenciarlos de las ofertas competitivas. El nombre de una marca es esa parte de la marca consistente de palabras o letras que comprenden un nombre utilizado para identificar y

distinguir la oferta de la empresa de aquellas de los competidores.

El nombre de una empresa es con frecuencia la única cosa que los competidores no pueden copiar. Si un exportador desea penetrar un mercado de exportación y proteger su posición la marca puede tener la protección legal mediante el registro como marca registrada. Este nombre de la marca puede ser entonces el despegue de un programa de mercadotecnia para convencer a los consumidores de que esta marca satisface sus necesidades y deseos. Desde la perspectiva del consumidor el nombre de la marca simplifica la compra garantiza generalmente el mismo nivel de calidad y permite la expresión de la propia personalidad. El nombre de la marca desarrolla las cualidades del tipo de producto propias. En concreto la marca es valiosa tanto para la empresa como para los consumidores.

## *2.5 ETIQUETACIÓN*

El diseño del empaque y la etiqueta de un producto es importante para presentar y promover el producto al consumidor. Los aspectos creativos de la etiquetación necesitan acomodar las palabras y símbolos de la marca misma. Más aún el exportador necesita investigar cuidadosamente los requerimientos legales referentes a las etiquetas. Los vendedores deben asegurarse de que la información



Cada una agrega una dimensión importante a la estrategia de promoción y de ninguna manera son mutuamente exclusivas.

El exportador necesita combinar estos elementos de una manera que optimizarán los objetivos de la promoción. La primera tarea al desarrollar una sólida estrategia de promoción de la importación es establecer los objetivos de la promoción e identificar el mercado meta. La estrategia de promoción-importación puede requerir un esfuerzo modesto utilizando solamente a unos cuantos representantes de ventas o puede comprender el lanzamiento de un programa de publicidad.

Para enfocar apropiadamente la estrategia de promoción y asegurar la efectividad de cada componente de la estrategia de importación, cada componente es evaluado dentro del contexto de la estrategia total de promoción-importación.

### 3.3.5 Ventas Directas contra Ventas por Publicidad

La elección de la compañía de una estrategia de ventas directas (push) o a través de la publicidad masiva (pull) como un objetivo de la promoción, influye fuertemente en la mezcla de promoción. Con una estrategia de venta directa (push), la fuerza de ventas y la promoción comercial se utilizan para



hacer promoción al producto a través de los canales. El fabricante hace promoción fuertemente al producto a través de los mayoristas; los mayoristas, a su vez, hacen lo mismo respecto a los detallistas; y los detallistas hacen promoción muy decidida del producto con los consumidores. Con una estrategia de venta a través de publicidad (pull) utilizan grandes gastos de publicidad y una fuerte promoción del consumidor para desarrollar la demanda del mismo. Una estrategia efectiva, resulta en consumidores que solicitan el producto a sus detallistas, los detallistas pasan la petición a los mayoristas y los mayoristas la pasan a los productores para que suministren los productos, lo cual resulta efectivamente en un producto que está siendo "jalado" a través de los canales de distribución. La preferencia de una empresa importadora para vender directamente o a través de publicidad dependerá del producto y su estrategia.

La mezcla óptima o apropiada depende del tipo de producto y su valor relativo. Por ejemplo, la estrategia de venta a través de publicidad (pull) apropiada para un producto de consumo que se compra frecuentemente, que tiene un valor unitario relativamente bajo y cuyo mercado meta es relativamente grande, disperso geográficamente, pero altamente accesible a través de los medios masivos. Por el contrario, un producto que tiene una naturaleza técnica compleja, se compra con poca frecuencia y disfruta de un valor unitario relativamente alto, podría requerir un fuerte

énfasis en la venta personal y usaría una estrategia de venta directa (push).

Las técnicas de venta directa o a través de publicidad también utilizan diferentes estrategias de promoción de ventas. Por ejemplo, una estrategia de venta a través de publicidad (pull) requiere el muestreo, premios gratis en el paquete o gratis en premios por correo, así como promociones en el punto de venta. Las estrategias de venta directa (push) requieren del anuncio cooperativo, descuentos de promoción y concursos de la fuerza de ventas. Adicionalmente los programas de incentivos de la mercancía (tales como descuentos, bonos de incentivos en efectivo para los intermediarios, la asesoría de la administración a los miembros del canal a través de la capacitación de la fuerza de ventas y el control del inventario) así como la asistencia financiera en forma de crédito y descuentos son también técnicas muy importantes.

*CAPÍTULO*  
*IV*

*PRECIOS, CONDICIONES Y*  
*FINANCIAMIENTO*



## *CAPÍTULO IV*

### *PRECIOS, CONDICIONES Y FINANCIAMIENTOS*

#### *4.1 INTEGRACIÓN DEL PRECIO DE EXPORTACIÓN*

Uno de los factores más importantes para concretar un pedido de exportadores, por supuesto, el precio al que podemos poner nuestro producto en un mercado del exterior. Es aquí donde el exportador mexicano encuentra que no conoce con exactitud los factores que debe considerar para formar su cotización internacional.

##### *4.1.1 ¿Que significa para una empresa exportar?*

La ampliación de su mercado, obtener mayores ingresos y la posibilidad de alcanzar la eficiencia más alta de su planta al permitir operar al máximo su capacidad con la consecuente relación de costos.

Generalmente las empresas han sido planeadas con fines de comercializar sus productos en el mercado interno, muy pocas se han planeado y constituido con el propósito de exportar.

Por eso la mayoría de la empresas requieren de un proceso que va desde inquietarse con la posibilidad de exportar, la captación de un pedido, o el descubrimiento de una demanda de su producto de parte de un cliente potencial en el extranjero, hasta la realización de un perfil de mercado, buscando con más bases sólidas la implementación de un proyecto de exportación.

*Consideraciones:*

- ✦ Su producto compite con precio y calidad.
- ✦ Tiene acceso a financiar a la exportación.
- ✦ Tiene posibilidades de adecuarse a un proceso de modernización.
- ✦ Tiene acceso a programas de fomento.
- ✦ Tiene programas de control de calidad.
- ✦ Considera incrementar su capacidad de producción.
- ✦ Cubre los requisitos de control de contaminación ambiental.
- ✦ Cubrir las normas técnicas ecológicas y sanitarias que requieren los productos de exportación.
- ✦ Tiene una organización interna que soporte las tareas de análisis de mercados, promociones y comercialización, logística de embarques, aduanas, cobranza, etc.

Lo importante es que cada área cumpla profesionalmente sus funciones y a medida que las exportaciones vayan siendo más importantes para la empresa, se vayan creando áreas especializadas para atender adecuadamente las operaciones de exportación.

- ↪ Puede su producto adecuarse a los usos, prácticas, costumbres, gustos y presentación de los consumidores extranjeros.

#### *Aspectos Arancelarios:*

- ↪ Impuestos.
- ↪ Derechos.
- ↪ Preferencias arancelarias.

#### *Aspecto "No Arancelarios":*

- ↪ Permisos.
- ↪ Cuotas.
- ↪ Certificados de origen.
- ↪ Autorizaciones.
- ↪ Cupos.
- ↪ Normas técnicas.
- ↪ Normas de calidad.



- ↵ Normas de etiquetado.
- ↵ Normas de embalaje.

#### *Aspectos Comerciales:*

- ↵ Principales importadores del producto.
- ↵ Canales de distribución.
- ↵ Medios usuales de pago.
- ↵ Contratos internacionales de compra-venta.
- ↵ Dimensiones del producto en relación a los medios de transporte.
- ↵ Mecanismos de apoyo a las exportaciones.
- ↵ Publicidad, propaganda, ferias, exposiciones.

#### *Documentación básica:*

- ↵ Factura comercial de venta.
- ↵ Cumplimiento de obligaciones y restricciones especiales de acuerdo al producto.
- ↵ Certificado de origen (en su caso)
- ↵ Documentación de embarque.
- ↵ Lista de empaque.
- ↵ Carta de instrucciones para el agente aduanal.

Una vez que se han hecho todas las consideraciones anteriores se procede a realizar la:

- ↳ Formación del Precio de Exportación contemplado:
  - ✓ Criterios alternativos para clasificar los costos y para contratar los factores de comercialización.
  - ✓ Selección de reglas y términos internacionales de comercio (INCOTERMS).
  - ✓ Óptica abierta que considere diversas alternativas de costeo y fijación de precios.
  
- ↳ Etapas de la Formación de una Oferta:
  - ✓ Costo.
  - ✓ Precio.
  - ✓ Cotización.
  
- ↳ Costo:
  - ✓ Identifica la cantidad de dinero que se debe calcular para cubrir cierta parte del proceso productivo o de comercialización.
  - ✓ Elemento con alto grado de certidumbre y poco flexible a la negociación.
  
- ↳ Precio:
  - ✓ Expresión final de la articulación de costos, que contempla una utilidad ó rentabilidad.

- ✓ Es negociable por excelencia.

↳ Cotización Internacional:

- ✓ Concreción que en forma de precio toma en cuenta los siguientes elementos:
  - ⇒ Costos según estrategia de determinación de costos.
  - ⇒ Incoterms y otros gastos asociados.
  - ⇒ Embalajes e exportación.
  - ⇒ Trámites de documentos de exportación (permisos, cotizaciones).
  - ⇒ Maniobras de carga.
  - ⇒ Transporte nacional.
  - ⇒ Maniobras en puerto, ferrocarril o aeropuerto.
  - ⇒ Despacho aduanal (costo agente aduanal).
  - ⇒ Impuestos y derechos.
  - ⇒ Seguros (según frontera).
  - ⇒ Transporte Internacional.
  - ⇒ Fianzas.
  - ⇒ Gastos financieros (apertura carta de crédito).



⇒ Otros (dependiendo del tipo de producto).

#### **4.2 ESTRUCTURA DEL PRECIO DE EXPORTACIÓN DE "JABONES ESPECIALES"**

- ↪ Precio de fábrica o de preexportación.
- ↪ Gastos de Control de Calidad.
- ↪ Marcaje y Etiquetaje.
- ↪ Embalaje especial para Exportación.
- ↪ Carga del Camión.
- ↪ Transporte fábrica a terminal de carga al muelle de embarque.
- ↪ Maniobra de descarga.
- ↪ Almacenaje.
- ↪ Honorarios del Agente Aduanal.
- ↪ Maniobras de embarque del muelle al barco.
- ↪ Seguro.
- ↪ Pedimento de exportación y Licencias.
- ↪ Certificado de Embarque.
- ↪ Impuestos, Derechos o Cuotas de Exportación.

#### **4.3 FORMAS DE PAGO INTERNACIONALMENTE ACEPTADAS**

Las formas básicas disponibles para el importador para pagar las compras de importación son:

- ↳ Anticipos de efectivo.
- ↳ Crédito documentario.
- ↳ Cartas de crédito.
- ↳ Cuenta abierta.
- ↳ Ventas a consignación.

#### 4.3.1 Anticipos de Efectivo

Este es el método más seguro para el vendedor/proveedor pero el menos deseable para el importador. Primero, el anticipo de efectivo inmoviliza el capital del importador y puede tener costos muy altos si las tasas de interés son altas y si los productos se retrasan. Segundo, la exposición al tipo de cambio de la moneda extranjera es alta a menos que el pago se haga por compras basadas en precio fijo acordado previamente. Los cambios en el tipo de cambio de la moneda extranjera modifican el costo de los productos importados. Tercero, existe un factor de alto riesgo debido al incumplimiento de la orden, cambios en la especificación, y demoras en la entrega, transporte, y despacho de aduanas.

El anticipo de efectivo generalmente se hace remitiendo el efectivo o un giro bancario por correo. Los pagos se deben hacer al proveedor extranjero específico y preferentemente girado en el lugar del vendedor para evitar demoras posteriores (despacho del banco). El uso de telex o S.W.I.F.T



(Sociedad de Telecomunicaciones Financieras Mundial) son los medios mas rápidos para enviar el pago.

#### 4.3.2 Créditos Documentarios

Este método comprende el pago sobre una base de cobro, es decir, el proveedor extranjero envía los documentos de embarque y otros documentos comerciales y despacho de aduanas que necesitan ser generados en el país exportador a través de una institución comercial o financiera designada por el importador, acompañados por un giro dando instrucciones al importador para pagar a la vista o en una fecha futura (30, 60, 90 ó 120 días generalmente).

Cuando los riesgos comerciales y políticos se consideran bajos, los exportadores generalmente optan por que los pagos sean cobrados por medio de giros de importación. Generalmente un banco es utilizado como una agencia de cobro para asegurar los pagos de un embarque o transacción de importación. Los giros de importación son menos costosos que otras opciones y ayudan a la posición competitiva del proveedor en los mercados extranjeros. El giro de importación es una orden para pagar sin condiciones, girada por el vendedor o comprador. El comprador está obligado a pagar una cantidad especificada en el giro ya sea "a la vista", por ejemplo a la presentación o en una fecha futura. El girado (comprador) es notificado en el giro a pagar a un girador específico (vendedor).



El beneficiario puede ser una compañía de cobranza, otra empresa u organización, o el girador (vendedor).

Los giros proporcionan evidencia de una deuda al exportador de tal forma que es probable que el importador sea más cuidadoso en el cumplimiento de la orden de importación. El importador paga por los productos cuando el giro y los documentos son presentados, es decir, después de que los productos han sido embarcados y antes de su llegada (giro a la vista) o después de su llegada (giro a plazo) a los Estados Unidos.

Alternativa flexible de bajo costo a una carta de crédito y muy común en transacciones de exportación/importación cuando las partes tienen una relación largamente establecida. Para asegurar el pago por el importador, el exportador generalmente paga por los servicios bancarios que incluyen a diversos vigilantes por ejemplo los seguimientos realizados por la banca de servicio.

### **4.3.3 Cartas de Crédito**

La forma más común de financiamiento o crédito utilizada en las transacciones de importación y exportación es la carta de crédito. Básicamente la carta de crédito es una promesa documentaria por medio de la cual un banco paga a un beneficiario designado (normalmente el vendedor) una cantidad especificada en nombre del importador con tal de

que ciertas condiciones se cumplan. La carta de crédito protege tanto al importador como al exportador en una negociación internacional. El importador está garantizado de que todos los papeles de trabajo requeridos serán presentados antes de que el pago se efectúe por la mercancía. Se asegura al exportador el pronto pago cuando se hace el embarque por acuerdo contractual.

Las cartas de crédito son la forma más ventajosa de pago en las transacciones internacionales especialmente cuando el proveedor extranjero no está familiarizado con el importador de EE.UU. la posición de crédito del importador y las condiciones comerciales dentro de Estados Unidos. El riesgo para el importador es relativamente bajo para este término de pago, ya que el exportador no puede cobrar el pago a menos de que presente evidencia de la transacción requerida por el comprador.

Los tres tipos principales de cartas de crédito son:

- ↳ *Carta de Crédito de Negociación Irrevocable:* Este tipo de carta de crédito no puede ser cancelada o revocada sin el consentimiento de todas las partes involucradas. El término negociación significa que la carta de crédito no restringe el pago a un banco en particular. En el examen y aprobación de los documentos por el banco negociador, el banco pagará al beneficiario y exigirá el reembolso al



banco emisor, Jabones Especiales prefiere este tipo de pago, ya que facilita sus transacciones con "CORSO ENTERPRISE". (Ver muestra e la Página No. 23).

↳ *Carta de Crédito Directa Irrevocable:* Un crédito directo es un mecanismo que restringe el pago a un banco designado el banco pagador generalmente en la localidad del beneficiario. Un crédito directo obliga que los giros y documentos sean entregados en o antes de la fecha de vencimiento en la oficina del banco pagador.

↳ *Crédito de Negociación Irrevocable Confirmada:* Con esta clase de crédito la obligación del banco emisor de pagar es respaldada por un segundo banco. El segundo o banco confirmador obliga el pago si los términos de la carta de crédito son cumplidos, sin considerar si el banco emisor paga.

Al igual que con una carta de crédito de negociación un banco en la localidad del beneficiario asegurará que los documentos presentados se equiparen a los requerimientos y hasta la verificación de los documentos pagar al beneficiario.

#### **4.3.4 Cuenta Abierta y Ventas a Consignación**

La forma de pago de cuenta abierta es un acuerdo entre exportador e importador en el cual el pago se hace en una



fecha futura posterior al embarque y entrega de los productos en el punto de destino o almacén del comprador. Con las ventas a consignación el proveedor suministra la mercancía al comprador sobre una base de pago diferido sin efectuar ningún pago hasta que los productos sean vendidos.

Desde la perspectiva del importador éstas son las formas de pago más ventajosas y seguras. Sin embargo puede ser difícil obtener el crédito de los proveedores extranjeros especialmente de los proveedores en países menos desarrollados debido a la baja disponibilidad de capital y bajos niveles de capital de trabajo. La exportación generalmente requiere cierto financiamiento del proveedor extranjero debido al período de tiempo entre la producción y el embarque. Ampliar el crédito involucra un alargamiento significativo de este período. Incuestionablemente este es el factor de riesgo más bajo para el importador, ya que el proveedor extranjero debe adaptarse a la orden muy estrechamente. Sin embargo la capacidad del importador para obtener el crédito o la consignación de la mercancía depende de la capacidad del importador para generar el volumen de ventas del producto importado dignas de crédito y pagos oportunos.





**BANCA SERFIN, S.A.**

INSTITUCION DE BANCA MULTIPLE  
GRUPO FINANCIERO SERFIN

**APERTURA DE CREDITO  
COMERCIAL DOCUMENTARIO**

**SOLICITUD - CONTRATO**

No. \_\_\_\_\_

OPERACION REALIZADA POR: \_\_\_\_\_ DE LA SUCURSAL No. \_\_\_\_\_  
LUGAR: \_\_\_\_\_ A \_\_\_\_\_ DE \_\_\_\_\_ DE 19 \_\_\_\_\_

MUY SEÑORES NUESTROS:

SIRVANSE ESTABLECER POR NUESTRA (MI) CUENTA UN CREDITO DOCUMENTARIO IRREVOCABLE \_\_\_\_\_

POR: TELEX  SWIFT

A FAVOR DE: \_\_\_\_\_

DIRECCION: \_\_\_\_\_

POR LA CANTIDAD DE: ( \_\_\_\_\_ )  HASTA

CON VENCIMIENTO AL: \_\_\_\_\_ EN \_\_\_\_\_  APROXIMADAMENTE

EL EMBARQUE DEBE SER EFECTUADO A MAS TARDAR EL \_\_\_\_\_

EL BENEFICIARIO DEBERA PRESENTAR LA DOCUMENTACION REQUERIDA A MAS TARDAR: \_\_\_\_\_ DIAS DESPUES DE LA FECHA DE EMBARQUE

DENTRO DE LA VIGENCIA DE CREDITO DISPONIBLE CONTRA: LETRA(S) DE CAMBIO: \_\_\_\_\_ GIRADA(S) A CARGO DE USTEDES

O CUALQUIERA DE SUS SUCURSALES O CORRESPONSALES (A SU OPCION) POR EL \_\_\_\_\_ % VALOR DE LA(S) FACTURA(S) Y LOS SIGUIENTES

DOCUMENTOS:

DOCUMENTO DE EMBARQUE LIMPIO A BORDO CONSIGNADO A:  BANCA SERFIN, S.A.  \_\_\_\_\_

PARA NOTIFICAR A: \_\_\_\_\_

EVIDENCIANDO EMBARQUE DESDE: \_\_\_\_\_ HASTA \_\_\_\_\_

CONSISTENTE EN:  ORIGINAL (ES)  COPIA (S)

DE CONOCIMIENTO DE EMBARQUE MARITIMO  DE CONOCIMIENTO DE EMBARQUE DE CAMION

DE CONOCIMIENTO DE EMBARQUE DE FF. CC.  DE GUIA AEREA

CONOCIMIENTO DE TRANSPORTE COMBINADO  OTRO

MARCO FLETE:  PAGADO  POR COBRAR

FACTURA COMERCIAL EN ORIGINAL Y \_\_\_\_\_ COPIAS FIRMADAS A NOMBRE DE \_\_\_\_\_

AMPARANDO: \_\_\_\_\_

**CANCELADO**

TERMINOS DE VENTA F.O.B. \_\_\_\_\_

C&F \_\_\_\_\_ (INDICAR PUNTO PUERTO DE ORIGEN O

OTRO \_\_\_\_\_ DESTINO SEGUN COTIZACION ELEGIDA).

OTROS DOCUMENTOS REQUERIDOS \_\_\_\_\_

LOS EMBARQUES PARCIALES \_\_\_\_\_ ESTAN PERMITIDOS. LOS TRANSBORDOS \_\_\_\_\_ ESTAN PERMITIDOS

EL SEGURO SERA CUBIERTO POR:  NOSOTROS DIRECTAMENTE EN MEXICO (COPIA ANEXA)

USTEDES POR NUESTRA (MI) CUENTA, CUBRIENDO LOS SIGUIENTES RIESGOS: \_\_\_\_\_

**INSTRUCCIONES ESPECIALES**

TODAS LAS LETRAS Y DOCUMENTOS AQUI MENCIONADOS DEBERAN ENVIARSE A: BANCA SERFIN, S.A. POR CORREO ESPECIAL ( \_\_\_\_\_ )

(EN DOS PARTES), CON EXCEPCION DE: \_\_\_\_\_

QUE DEBERAN ENVIAR A: \_\_\_\_\_

SIRVANSE INSTRUIR A SU CORRESPONSAL U OFICINA EN EL EXTERIOR PARA QUE AVISE ESTE CREDITO:

SIN AGREGAR SU CONFIRMACION  AGREGANDO SU CONFIRMACION

PREFERENTEMENTE UTILIZAR COMO CORRESPONSAL AL BANCO \_\_\_\_\_

INSTRUCCIONES ADICIONALES \_\_\_\_\_

LAS COMISIONES QUE USTEDES COBRARAN SON:

| APERTURA POR CADA 90 DIAS O FRACCION SOBRE EL IMPORTE DEL CREDITO | POR CADA DISPOSICION A LA VISTA | ACEPTACION | MODIFICANDO EL PLAZO O EL IMPORTE POR CADA 90 DIAS | OTRAS MODIFICACIONES (EN CADA OCASION) | GASTOS DE CORREO | CANCELACION | OTRAS |
|---|---------------------------------|------------|--|--|------------------|-------------|-------|
|   |                                 |            |  |  |                  |             |       |

ESTE DOCUMENTO NO DEBERA MOSTRAR BORRADURAS, ENMENDADURAS NI TACHADURAS.

#### 4.4 COTIZACIÓN DE PRECIOS INCOTERM (Nuevos International Commerce Terms)

Los incoterms son un conjunto de reglas internacionales aprobadas por la Cámara de Comercio Internacional de París, que permite interpretar los principales términos utilizados en los contratos de compra-venta internacional.

- ↪ En Fábrica (ex works, en factoría, en plantación, en el almacén).
- ↪ Franco vagón. (FOR/FOT, indicando punto de partida convenido).
- ↪ Libre al costado del buque ( F.A.S., indicando puerto de embarque convenido).
- ↪ Libre a Bordo (F.O.B.), puerto de embarque convenido).
- ↪ Costo y flete (C&F, indicando puerto de destino convenido).
- ↪ Costo, seguro, flete (C.I.F., indicando puerto de destino convenido).
- ↪ Sobre el Buque (EX SHIP, indicando puerto de destino convenido).
- ↪ Sobre el Muelle (EX QUAY) impuestos de aduana pagados y/o libre de derechos, indicando puerto convenido.



- ↪ Entrega en Frontera (DELIVERED AT FRONTIER, lugar de entrega convenido en la frontera).
- ↪ Entregado libre de derechos (DELIVERED DUTY PAID, indicando lugar de destino nido en el país de importación).
- ↪ Libre a bordo aeropuerto (FOB AIRPOT, aeropuerto de partida convenido).
- ↪ Libre transportista (FREE CARRIER, punto convenido).
- ↪ Flete porte pagado hasta (FREIGHT OR CARRIAGE PAID TO, indicando punto de descarga convenido).
- ↪ Flete/porte y seguro pagados hasta (FREIGHT OR CARRIAGE INSURANCE PAID TO punto de destino convenido).

Por su parte, los términos revisados de comercio internacional, (Revised American Foreign Trade Definitions), establece las siguientes cotizaciones:

- ↪ Ex-lugar de origen (Ex factory, Ex mine, etc.), lugar de origen designado.
- ↪ FOB .- Libre a bordo:
  - a) FOB (porteador interior específico en lugar interior de embarque específico).

- b) FOB (porteador interior específico en el lugar interior de embarque específico).
  - c) FOB (porteador interior específico en lugar inferior de embarque específico).
  - d) FOB (porteador interior específico en lugar específico de exportación).
  - e) FOB Embarcación (FOB Vessel, puerto específico de embarque).
  - f) FOB (lugar interior específico en el país de importación).
- 
- ↳ F.A.S. (F.A.S. vessel, libre al costado de la embarcación)
  - ↳ C&F (costo y flete, nombrando punto de destino).
  - ↳ CIF (costo, seguro y flete, nombrando punto de destino).
  - ↳ EX-MUELLE (EX-DOCK, puerto específico de importación).

#### 4.5 COTIZACIÓN "JEISA"

Es claro que mientras más compromisos adquiera el exportador, el precio es más alto, para compensar los gastos de tales compromisos.

Pero también que el comprador no se sentirá satisfecho con su compra mientras más responsabilidades y costo asuma para llevarse la mercancía desde la fábrica del portador hasta los almacenes del comprador.

Por eso para "Jabones" la mejor ganancia la obtiene cotizando LAB.

Obligaciones de Jeisa como vendedor:

1. Entregar la mercancía de acuerdo con los términos del contrato de compra-venta, así como todos los documentos exigidos en prueba de conformidad.
2. Colocar la mercancía a bordo del buque designado por el comprador, en el puerto de embarque convenido, según la forma habitual en dicho puerto; en la fecha estipulada o dentro del, plazo fijado, y avisar de inmediato al comprador, de que la mercancía ha sido entregada a bordo del buque.
3. Obtener, por su cuenta y riesgo, los permisos de exportación o cualquier otra autorización administrativa necesaria para exportar la mercancía.
4. A reserva de lo dispuesto en los números 3 y 4 de la sección B, sufragar todos los gastos de la mercancía y asumir todos los riesgos que ésta pueda correr hasta el momento en que efectiva-



mente haya sobrepasado la borda del buque en el puerto de embarque designado, incluso cualesquier impuesto, derechos (tasas) o cuotas de exportación, así como también los gastos que se deriven de los trámites que haya que realizar para cargar la mercancía a bordo del buque.

5. Proporcionar, por su cuenta, el embalaje habitual de la mercancía, salvo que, en ese determinado tráfico mercantil, exista la costumbre de embarcar la mercancía sin embalar.
6. Sufragar los gastos que ocasionen operaciones de verificación (control de calidad, medida, peso, recuento) que sean necesarias para entregar la mercancía.
7. Proporcionar, por su cuenta, los documentos usuales que comprenden que la mercancía ha sido entregada a bordo del buque designado.
8. Facilitar al comprador "el certificado de origen", siempre que lo solicite y lo pague.
9. Otorgar al comprador, siempre que lo solicite y por su cuenta y riesgo toda la ayuda necesaria para obtener el conocimiento de embarque y cualquier otro documento (salvo el mencionado en el número anterior), expedido en el país de procedencia y/o

de origen, y que pueda necesitar para importar la mercancía en el país de destino (y, cuando sea necesario, para su tránsito por terceros países).

Obligaciones de "CORSO ENTERPRISE" como comprador:

1. Fletar un barco o bien reservar el espacio necesario a bordo de un buque <<todo por cuenta>>, e informar oportunamente al vendedor, el nombre del barco, el lugar de carga y las fechas en que debe entregar la mercancía al buque.
2. Sufragar todos los gastos y asumir todos los riesgos de la mercancía desde el momento en que hayan efectivamente sobrepasado la borda del buque en el puerto estipulado y pagar el precio contractual.
3. Si el buque designado por él no llega en la fecha fijada o dentro del período convenido, o no puede embarcar la mercancía al concluir dicho período, sufragar todos los gastos adicionales y asumir los riesgos que pueda sufrir la mercancía desde la fecha de expiración del período convenido, siempre que la mercancía haya sido debidamente consignada, marcada y sea claramente identificable como el producto objeto del contrato.
4. Si no ha designado al buque a tiempo o si habiéndose reservado un plazo para hacerse cargo



de la mercancía y/o el derecho a escoger el puerto de embarque, no hubiere dado instrucciones detalladas a su debido tiempo, cubra los gastos adicionales y asuman todos los riesgos que pueda correr la mercancía desde la fecha de expiración del período convenido para la entrega, siempre que la mercancía haya sido debidamente consignada, marcada y que sea claramente identificable como el producto objeto del contrato.

5. Sufragar los gastos que haya que realizar para obtener el conocimiento de embarque en el caso previsto en el número 9 de la sección anterior.
6. Sufragar todos los gastos que haya que realizar para obtener los documentos mencionados en el número 8 y 9 de la sección anterior incluyendo los correspondientes a los certificados de origen y documentos consulares.

#### ***4.6 LAS NECESIDADES DE FINANCIAMIENTO***

Los apoyos financieros de las exportaciones son uno de los elementos de mayor importancia para definir y mejorar la posición competitiva internacional de los productos de un país, en los mercados mundiales.



El exportador que está en posición de ofrecer las condiciones financieras más atractivas para la colocación de su producto, es el que gana un mayor margen competitivo en su favor.

El financiamiento para la exportación, debe considerarse como un servicio adicional, indispensable para el productor que introduce o pretende colocar sus artículos en los mercados del exterior.

Pueden presentarse los casos siguientes: cuando el productor cuenta con posibilidades aún no aprovechadas de concurrir a los mercados internacionales, o bien cuando ya se tenga una amplia experiencia en operaciones de exportación, en ambos casos el financiamiento a la exportación puede ser el elemento clave para tener éxito.

1. Cuando existen posibilidades de iniciar la producción de artículos susceptibles de exportarse. Es decir, cuando la empresa tiene conocimiento de que en el mercado exterior, existe demanda de productos que es factible producir, en este caso se hará lo siguiente:
  - a) Precisaré la magnitud de la demanda, mediante estudios de mercado.
  - b) Analizaré los costos y calidad necesarios, para poder competir.

- c) Conocerá las características demanda, como son, su volumen su estacionalidad, las normas de calidad, presentación y otros factores.
- d) Estudiará los medios y costos de transporte, requisitos aduanales, empaque más conveniente, medios de distribución más adecuados, sistema de pago, gastos de almacenaje y otros.
- e) Conocerá los incentivos que ofrece el gobierno federal y tratará de aprovecharlos al máximo.
- f) Solicitará las condiciones de la demanda exterior como plazos de entrega y cotización de su producto. Esta información puede ser proporcionada por consejeros comerciales, por los embajadores, por medio de los cónsules de México, o bien directamente; una vez hecho lo anterior el empresario empezará a realizar operaciones de exportación. Cuando el empresario tenga pedidos de gran magnitud, se puede encontrar con que no cuenta con el capital de trabajo necesario para producir las cantidades requeridas, o dar los plazos solicitados.

En estos casos es donde el financiamiento es necesario, pues por medio de los Bancos que



realicen operaciones relacionadas con el comercio exterior, el interesado está en condiciones de obtener el capital necesario y ofrecer sus productos con mayores y mejores condiciones.

2. Cuando existe producción que se está exportando, es decir cuando el Industrial ya esté operando pero tiene necesidad de investigar y estudiar:

- a) Tendencias del mercado para asegurar su participación en los mercados internacionales.
- b) Estudiar variaciones y tendencias de la demanda.
- c) Estudios de posibles productos competitivos.
- d) Estudios nuevos diseños de productos más adecuados a la época.

Es común encontrarse empresas que pierden un mercado exterior, difícilmente conquistado, por no preocuparse en adaptar sus propósitos a un diseño y presentación de acuerdo a las necesidades del mercado o por no mejorar las condiciones de su oferta de acuerdo con las que hacen otros competidores.



Con buen financiamiento, el productor-exportador puede fabricar los volúmenes solicitados de mejor calidad y ofrecer mejores condiciones competitivas de financiamiento.

3. Cuando existe posibilidades de incrementar la producción exportable. Una empresa moderna y dinámica debe incrementar la producción exportable y con esto incrementar sus ventas en el mercado exterior, proponiendo constantemente sus productos en diversos países que se interesen. El financiamiento de estas empresas modernas y dinámicas es considerable tanto para ampliar su producción como para mejorar las condiciones de ofertas y hacer una buena promoción en el extranjero. Los Bancos ofrecen buen apoyo financiero para esta clase de operaciones y necesidades.
4. Cuando existe producción susceptible de exportarse. Las empresas que en algún momento exportaron y abandonaron el comercio exterior, previa investigación y con un financiamiento adecuado, podrían iniciar nuevamente sus operaciones de exportación. Empresas que nunca han realizado exportaciones y tengan productos susceptibles de exportar, previo estudio y con financiamiento adecuado, podrían colocar sus productos en el mercado exterior.

#### 4.6.1 Sistemas de Financiamiento

La importancia del factor financiamiento dentro de una política general de las exportaciones. Desde hace tiempo el gobierno federal mexicano ha establecido diversos mecanismos para conocer distintos tipos de créditos, destinados al financiamiento de las ventas al exterior, a las ventas en la zona fronteriza norte del país y a la eliminación de importaciones.

### SISTEMAS DE FINANCIAMIENTO 1996 OTORGADOS POR BANCOMEXT

|               | PRE-EXPORTACIÓN  | VENTAS DE EXPORTACIÓN   | PROYECTOS DE INVERSIÓN  |
|---------------|--|---|---|
| Beneficiarios | Exportadores directos e indirectos   | Exportadores directos e indirectos  | Exportadores directos e indirectos  |
| Destino       | Producción, acopio y existencias de materias primas, productos terminados o servicios. Se otorga bajo el paquete de ventas del mes anterior al crédito. Comprende también la importación de materias primas, partes, refacciones y demás componentes auxiliares que se incorporen a bienes de exportación. Se otorga bajo la modalidad de reembolso o desembolso. Se incluyen dentro del apartado las acciones promocionales encaminadas a la promoción y difusión de oferta exportable. | Ventas de bienes y servicios destinados a la exportación directa o indirecta. | <ul style="list-style-type: none"> <li>✓ Construcción, equipamiento, ampliación o adquisición de instalaciones productivas.</li> <li>✓ Desarrollo tecnológico y diseño.</li> <li>✓ Desarrollos inmobiliarios industriales y de servicios: Construcción de parques industriales y su infraestructura, así como megaproyectos turísticos o superestructura en unidades de tiempo completo.</li> </ul> |



|  | PRE-EXPORTACIÓN  | VENTAS DE EXPORTACIÓN   | PROYECTOS DE INVERSIÓN  |
|--|--|---|---|
| Documentación Soporte                  | Paquete de facturas del mes anterior a la fecha de presentación de la solicitud de crédito.  | Paquete de facturas del mes anterior a la fecha de presentación del crédito.  | La IFI deberá mantener a disposición de Bancomext el estudio de crédito y autorización correspondiente al proyecto de inversión.  |
| Moneda                                 | Dólares y moneda nacional dependiendo de su generación de divisas.   | Dólares y moneda nacional dependiendo de su generación de divisas.  | Dólares y moneda nacional dependiendo de su generación de divisas.  |
| Monto Máximo                           | 100% de los requerimientos sobre el precio de venta de los bienes de exportación o bien, de los insumos importados.<br>En importaciones el monto por instrumento de pago y embarque será de \$50,000 Usd. para desembolso. | Hasta el 100% del valor factura de los bienes o servicios del mes anterior a la solicitud del crédito.  | Hasta 70% de la inversión. El beneficiario deberá aportar recursos propios del 30% sobre la inversión y evidenciar que cuenta con capital de trabajo para operar el proyecto. |
| Plazo                                  | Acorde al ciclo productivo, pudiendo llegar hasta 180 días para manufacturas y hasta 360 días para sectores como el agropecuario, bienes de capital y otros.   | Hasta 180 días, contados a partir de la fecha de descuento, negociación de la L/C o fecha de embarque en aceptación bancaria.<br>Plazo acorde a las cond. pact. | Se determina caso por caso acorde a las características del proyecto.   |
| Tasa en Dls. y M.N. aplic. a las IFI's | Libor + 2.5 a Exportadores Dir.<br>Libor + 2.5 a Exp. Indirectos.<br>C.C. +0.5 p/reembolso de importaciones TIE para M.N.  | Libor + 2.5 a Exportadores Dir.<br>Libor + 2.5 a Exp. Indirectos.<br>TIE para M.N.  | Libor+6 Plazo de hasta 20 años.<br>TIE + 1 a plazo de 5 años.<br>TIE + 2 a plazo de 10 años.<br>TIE + 1 a para compra de Eq. de cómputo.                                      |
| Amortizaciones                         | Al vencimiento   | Al vencimiento  | Mensuales, trimestrales o anuales, de acuerdo al flujo del proyecto.  |
| Comisiones Bancomext                   | En la importación, las L/C en su caso y las de seguro vía Eximbak 0.95% sobre el crédito.  | Ninguna   | 0.05% anual por saldos programados no dispuestos y las que en su caso aplique la fuente de recursos.  |



|                       | PRE-EXPORTACIÓN  | VENTAS DE EXPORTACIÓN  | PROYECTOS DE INVERSIÓN   |
|-----------------------|--|--|--|
| Beneficiarios         | Empresas de los sectores apoyables por Bancomext   | Exportadores directos e indirectos   | Empresas importadoras  |
| Destino               | Adquisición de maquinaria nueva o usada procedente de Estados Unidos con IN mínimo del 50%, opera bajo el sistema de desembolso y reembolso (con antigüedad máxima de B/L de 150 días).<br><br>Importación de otros países de equipos nuevos cuyo pago haya sido pactado a través de las líneas Eximbanks. | Consolidación de pasivos de corto, mediano o largo plazo, derivados de operaciones descontadas en Bancomext o apoyadas con recursos de la Banca Comercial. | Adquisición de productos básicos de EUA y Canadá, a través de las líneas de crédito de importación garantizadas por la Commodity Credit Corporation (CCC) y la Export Development Corporation (EDC). |
| Documentación Soporte | Facturas y conocimiento de embarque en la modalidad de reembolso, y carta de crédito irrevocable para desembolso.  | Estudio de crédito y su autorización correspondiente.  | Carta de crédito irrevocable.  |
| Moneda                | Dólares y moneda nacional dependiendo de su generación de divisas.   | Dólares y moneda nacional dependiendo de su generación de divisas.   | Dólares y moneda nacional.   |
| Monto Máximo          | Hasta el 85% del valor factura. Importe por operación con EUA, de 50 mil a 5 millones de dólares. Para otros países, la que indique la fuente de recursos.   | Hasta el 100% del valor de los pasivos, incluyendo intereses ordinarios devengados a la fecha de autorización del crédito.                                 | Hasta el 100% de los requerimientos, el monto mínimo por operación es de 100 mil dólares y por embarque 50 mil Usd.  |

|  | PRE-EXPORTACIÓN   | VENTAS DE EXPORTACIÓN  | PROYECTOS DE INVERSIÓN  |
|--|---|--|---|
| Plazo                                  | Hasta 5 años contados a partir de la fecha de negociación de la L/C de la presentación de la operación para el reembolso. | Hasta 20 años, incluidos, 5 años de gracia para créditos en dólares.<br>Hasta 10 años, incluidos 3 años de gracia, para créditos en moneda nacional. | Hasta 5 años, contados a partir de la negociación de la L/C.  |
| Tasa en Dls. y M.N. aplic. a las IFY's | * C.C. + 0.5<br>TIE + 1 en M.N.   | Libor + 6<br>Hasta 6 años: TIE + 2<br>Hasta 10 años: TIE + 3   | * C.C. + 0.5<br>TIE   |
| Amortizaciones                         | Semestrales en dólares mensual-trimestral en M.N.   | Mensual, trimestral, semestral o anual.  | Semestrales en dólares, mensual-trimestral en M.N.            |
| Comisiones Bancomext                   | Las de carta de crédito y las que en su caso determine la fuente de recursos, tales como primas de seguro.                | 0.25% sobre montos no dispuestos.  | En su caso las que aplique Bancomext o la fuente de recursos. |

Los exportadores indirectos podrán ser financiados en dólares siempre y cuando cumplan cualquiera de las siguientes tres condiciones:

- 1) Cuando sus facturas se encuentren denominadas en dólares;
- 2) Realicen el cobro de las ventas en moneda nacional al tipo de cambio de la fecha en que reciben el pago correspondiente.
- 3) Cuenten con el soporte de una cobertura cambiaria.

\* Costo de captación más ISR.

Mayor información en los teléfonos (42) 24-06-36 y 12-94-94 del área de Promoción y Desarrollo de Negocios.

*CAPÍTULO*

*V*

*ESTRATEGIA DE  
COMERCIALIZACIÓN*



## *CAPÍTULO V*

### *ESTRATEGIA DE COMERCIALIZACIÓN*

#### *5.1 CANALES DE DISTRIBUCIÓN EN LA COMERCIALIZACIÓN DE LAS EXPORTACIONES*

Colocar los bienes y servicios donde y cuando son necesarios y facilitar el cambio de propiedad y transferencia del título ocurren dentro de los canales de distribución. En algunos casos, la ruta que los bienes y servicios toman durante estas funciones es relativamente corta y sencilla. Otras rutas son más complejas y largas. Sin embargo el exportador debe tener un entendimiento funcional de la ruta completa que un producto extranjero debe retomar para llegar a las tiendas en cualquier ciudad o pueblo de Estados Unidos.

Los canales de distribución facilitan el flujo de los bienes y servicios, reducen el número de transacciones requeridas para llegar al consumidor final. Los canales proporcionan utilidades de tiempo y posesión es decir los canales de distribución colocan los productos donde están los consumidores y facilitan la transferencia del título tomando posesión de los bienes y transfiriéndolos hasta los consumidores finales en el momento en que los consumidores los compran.

Los canales de distribución ajustan las discrepancias entre la oferta y la demanda. Los productores generalmente quieren producir y vender en grandes cantidades de uno o unos cuantos productos. Los consumidores por otra parte quieren comprar por pieza un producto a la vez. Los canales de distribución ajustan estas discrepancias acumulando los productos de los diferentes productores y dividiendo las órdenes de volumen en cantidades más pequeñas para vender a los intermediarios más cercanos al mercado.

Para cumplir con estas funciones los canales de distribución desempeñan las siguientes actividades:

- ↳ *Transferencia del Título.*- Facilitando el intercambio de propiedad del productor al consumidor.
- ↳ *Promoción.*- Desarrollo de la mezcla promocional para informar y persuadir a los consumidores potenciales.
- ↳ *Negociación.*- Búsqueda y negociación de los términos de venta con consumidores actuales y potenciales de tal forma que se pueda efectuar la transferencia del título.
- ↳ *Distribución Física.*- Transportar y almacenar los bienes.



- ↳ *Financiamiento.*- Adquirir y dispersar los fondos para cubrir el costo del funcionamiento del canal.
- ↳ *Toma de Riesgos.*- Asumir los riesgos en conexión con el trabajo desempeñado del canal.
- ↳ *Ordenamiento.*- Anticipar las necesidades del consumidor y ajustar la oferta de la compañía al mercado. Esto contempla actividades tales como reunión de un gran número de proveedores dividir el volumen, inspeccionar, probar y juzgar la calidad de los productos.
- ↳ *Pago.*- Retrofinanciamiento de los compradores a los productores.

### 5.1.1 Estructura del Canal de Exportación:

#### Transferencia del título

Una estrategia de mercadotecnia de exportación incluye una serie explícita de objetivos y políticas que definan el tipo de sistema de comercialización deseado, el nivel de servicios necesarios para proporcionar el producto a los consumidores y el nivel de control deseado, dadas las condiciones competitivas y recursos de la compañía. Estos factores que se estudian más adelante en este capítulo, afectan las decisiones del canal y las opciones estratégicas. En el proceso el canal de comercialización de la exportación debe ser



integrado con otros elementos de la mezcla de mercadotecnia para permitir a la empresa exportadora llegar efectiva y eficientemente a su mercado meta.

Las estrategias y objetivos del canal, son críticas para el éxito de la empresa y tienen algunas características importantes. Primero las decisiones del canal de comercialización se toman con poca frecuencia. Muchos sistemas de canal de comercialización una vez puestos en práctica, llegan a ser una característica semipermanente de la estrategia de mercadotecnia. Otros factores de la comercialización (tales como introducción del nuevo producto actividades promocionales y decisiones sobre fijación de precios, por nombrar algunos) llegan a ser más relevantes para las decisiones recurrentes de comercialización. La administración del canal de comercialización vuelve a las actividades repetitivas diarias, dirigidas a mantener la cooperación y la productividad en los niveles deseados de las diferentes unidades organizacionales que comprenden el sistema del canal de comercialización.

Segundo, no hay una percepción inherente del riesgo correspondiente en cambiar los patrones establecidos de distribución. Una vez que el sistema del canal es puesto en vigor existe la tendencia de mantenimiento y estabilidad. El cambio solamente ocurre bajo circunstancias muy presionantes (por ejemplo incumplimiento o falta de productividad). En

muchas categorías de productos (tales como ropa, alimentos procesados, calzado y automóviles) existe una estructura bien definida del canal de comercialización que funciona efectivamente para llegar a los segmentos significativos del mercado en Estados Unidos.

Las características recién mencionadas indican claramente que la decisión sobre el canal cuando se pone en práctica o revisa por primera vez necesita una consideración muy cuidadosa y consciente por parte del gerente de exportación. Las decisiones sobre el canal de comercialización son críticas, en tanto que estas decisiones afectan la habilidad de la empresa para llegar a su mercado meta. De igual forma estas decisiones conllevan riesgos financieros, ya que la empresa debe poner en vigor desarrollar y mantener el sistema del canal existente.

## *5.2 FACTORES QUE AFECTAN LAS DECISIONES SOBRE EL CANAL DE EXPORTACIÓN*

Las decisiones que son comunes en el desarrollo de un canal de distribución, de exportación efectivo y eficiente son tomadas generalmente por el fabricante. Sin embargo en las actividades de exportación un intermediario importador generalmente tiene un voto importante en el proceso de la toma de decisiones. Esto surge de la naturaleza misma del proceso de importación. El productor de los bienes está



localizado en un país extranjero. Frecuentemente el productor extranjero tiene poca o ninguna experiencia en el mercado de Estados Unidos y debe confiar en la experiencia y perspicacia del intermediario exportador. Ya que ninguna de las decisiones sobre el canal se pueden tomar independientemente de otros elementos de la mezcla de mercadotecnia, el productor extranjero y sus principales miembros del canal deben desarrollar una cooperación muy estrecha. Consecuentemente uno de los factores principales que afectan las decisiones sobre el canal en las actividades de importación es el grado de experiencia del productor extranjero. Otros factores son el tipo de sistema de comercialización deseado, el grado de control deseado, la situación competitiva y el costo.

### *5.2.1 Grado de Experiencia en Comercialización*

Muchos productores extranjeros particularmente las empresas más pequeñas tienen poca experiencia en comercialización para establecer un sistema de canal de importación amplio para cubrir adecuadamente el complejo y vasto mercado de Estados Unidos. Por el contrario trabajan a través de un intermediario importador quien actúa como distribuidor o líder del canal. Existen grados en cuanto a lo directo en la exportación que están altamente relacionados con la necesidad percibida de la experiencia en mercadotecnia y familiaridad con el mercado de Estados Unidos.



El productor extranjero tiene dos opciones básicas cuando entra por primera vez a un mercado de exportación:

- ↳ Canales de distribución de importaciones directas.
- ↳ Canales de distribución de importaciones Indirectas.

Al desarrollar un canal de distribución de importación directo, el fabricante extranjero decide vender directamente a los agentes distribuidores y otros intermediarios quienes comprenden el canal de distribución de la importación. Este método directo exige una experiencia en comercialización significativa y participación financiera. Un ejemplo de este canal de distribución es el usado por la industria automotriz japonesa en Estados Unidos.

Cuando un fabricante extranjero decide que el canal de distribución de importación más atractivo es directo entonces se debe considerar una subsidiaria de propiedad conjunta o totalmente propia como un canal alternativo para servir como importador, distribuidor o mayorista.

De manera similar un importador puede decidir formar una coinversión con un productor extranjero para importar y distribuir los productos del exportador.

Dicho arreglo permite la coinversión o empresa propia un medio para controlar la estrategia de comercialización de la empresa, desarrollando su propia estrategia de producto,

administrando su propia fuerza de ventas y esfuerzos de ventas y usando todos los medios disponibles en Estados Unidos para promover sus productos sin tener que depender de un importador o distribuidor independiente para hacer estas tareas de comercialización.

La importación a través de una subsidiaria puede asegurar al proyecto de importación la presencia continua de un producto en el mercado y permitir al productor extranjero proporcionar una gama total de servicios de apoyo al comprador.

De manera similar permite al proyecto de importación, obtener la experiencia relacionada con el mercado y estar en una posición de responder a las amenazas y oportunidades planteadas por los cambios ambientales.

De igual forma este tipo de arreglo del canal, puede facilitar una expansión posterior en el mercado, permitiendo al proyecto de importación explotar totalmente sus ventajas competitivas en el mercado meta y controlar las actividades de producción y comercialización.

Los canales de distribución de importación indirectos incluyen la relación con el intermediario importador generalmente un distribuidor importador quien sirve como un líder del canal en nombre del fabricante extranjero (como en el caso de un agente o agencia comisionista) o en su propio



nombre (como en el caso del comerciante importador quien compra los bienes al contado del productor extranjero).

El papel del intermediario llega a ser un enlace vital y crítico entre el productor y los consumidores, proporcionando la experiencia para obtener el acceso al mercado y designando el sistema del canal necesario para explotar un segmento particular del mercado.

Y ejecutar las funciones del canal mediante la integración hacia adelante es decir entrando en actividades de distribución y mayoreo de importación para incrementar el control sobre las estrategias de comercialización.

La integración del canal requiere la coordinación del esfuerzo a través del sistema del canal y el importador elimina la necesidad de intermediarios si el objetivo del canal es mejorar la eficiencia y funcionamiento del canal.

### *5.2.2 Situación Competitiva*

Los mercados de Estados Unidos donde la disponibilidad del producto y las prácticas de comercialización son altamente complejas, una estrategia del canal no puede ser desarrollada adecuadamente sin una evaluación del ambiente competitivo.

Un fabricante o exportador no pueden ignorar las estrategias competitivas lo cual incluye la evaluación de las

estrategias competitivas de los fabricantes nacionales así como de otros exportadores extranjeros en Estados Unidos.



— Directo  
 ..... Indirecto



### *5.3 CANAL DE DISTRIBUCIÓN DE IMPORTACIÓN CONVENCIONAL*

#### *5.3.1 Costo*

Todos los factores descritos anteriormente tienen un impacto en la distribución de los recursos de la empresa y los costos de comercialización. Desarrollar, mantener y motivar a los miembros del canal también, llega a ser una parte integral de la estrategia del canal. Consecuentemente el costo <<costo de desarrollar y mantener un canal de distribución>> es el factor equilibrante en las decisiones del canal. Un equilibrio cuidadoso debe existir entre los objetivos de la comercialización los recursos de la compañía y los costos asociados con el desarrollo y mantenimiento del canal. En muchos casos no hay canales de distribución de exportación claros que estén arreglados por anticipado. El exportador debe ser capaz de evaluar su propia experiencia de comercialización, el tipo de sistema de comercialización deseado, el grado de control deseado y la situación competitiva en términos de los mercados meta para desarrollar una estrategia completa del canal para lograr las metas y objetivos.

### *5.4 CANALES DE DISTRIBUCIÓN DE PRODUCTOS DE EXPORTACIÓN*

Los exportadores pueden escoger de una variedad de arreglos del canal para entrar y cubrir el mercado de Estados

Unidos. En la sección anterior se estudiaron los factores principales que afectan las decisiones sobre el canal. Además de estos factores otras influencias (tales como las características del producto el área del mercado y la compañía misma) tendrán un impacto en si un canal es directo o indirecto largo o corto. Por ejemplo un fabricante extranjero produciendo unos cuantos artículos sencillos (tales como tornillos, clips para papel o guantes de trabajo para los cuales existe la necesidad de un canal largo) puede entrar en una región particular a través de un distribuidor importador que pueda proporcionar el sistema de canal adecuado para explotar el mercado de Estados Unidos efectivamente. Por otra parte los proveedores industriales conociendo las necesidades y localización de sus mercados puede decidir ir directamente con sus consumidores usando un representante o agente del fabricante.

Para establecer un marco, para permitir al exportador evaluar los canales alternativos disponibles, para formar un sistema de canal, esta sección se enfoca en el menudeo y mayoreo y las instituciones prototipo que integran a Jabones Especiales.

#### *5.4.1 Menudeo*

El menudeo está definido como todas las actividades que son propias en la venta de bienes y servicios directamente a los consumidores finales. La Oficina del Censo



de Estados Unidos indica que hay aproximadamente 1.5 millones de unidades sencillas y más de 330,000 tiendas detallistas de unidades múltiples y aproximadamente 150,000 operaciones de venta directa en Estados Unidos. En 1984, las ventas al menudeo alcanzaron \$1.573 mil millones. Las instituciones detallistas proporcionan una enorme variedad de artículos nacionales e importados al consumidor americano en un intento por satisfacer las necesidades abundantes y altamente distintivas de los mercados de Estados Unidos.

A medida que el consumidor exige una variedad extensiva de artículos, precios de amplio rango, calidad y líneas de producto innovadoras, actividades de venta al menudeo están continuamente evolucionando para satisfacer estas demandas. Supermercados, tiendas de conveniencia y comerciantes masivos satisfacen la demanda del consumidor con precios de conveniencia, competitivos y una amplia variedad de productos. Los centros de compra planeados, diseñados para satisfacer las necesidades de los mercados meta específicos, proporcionan a los consumidores una variedad de productos y servicios en las áreas urbanas y suburbanas.

Los detallistas deben determinar la oferta del producto, lo cual incluye conveniencia, compra y productos de especialidad. Los detallistas del país son de todos los tamaños y tipos organizacionales.

Nuevos tipos de venta al menudeo siguen emergiendo en respuesta a las preferencias cambiantes del consumidor y patrones de compra. Según la línea de producto vendida, los detallistas pueden ser clasificados como tiendas de especialidades, tiendas departamentales, supermercados, tiendas de conveniencia, tiendas de descuento, supertiendas y ventas de órdenes por correo.

#### *5.4.2 Mayoreo*

El mayoreo está definido como las actividades de las personas y establecimientos que venden bienes y servicios a otros comerciantes y usuarios comerciales o institucionales para reventa o uso de negocios. Los mayoristas son un enlace vital en los canales de distribución, ya que proporcionan servicios que crean eficiencias en el flujo de los productos desde los productores hasta los consumidores.

Primero, los mayoristas transportan y almacenan productos en lugares convenientes para los detallistas y consumidores. Debido a que los mayoristas compran en grandes cantidades en volumen y manejan grandes inventarios, los fabricantes y detallistas se benefician a medida que sus necesidades de inventario son reducidas.

Segundo, los mayoristas compran en volumen y ensamblan variedades de los diferentes fabricantes y después dividen el volumen, es decir, venden en cantidades más



pequeñas a un gran número de intermediarios, pequeños mayoristas y detallistas según las necesidades del mercado. Tercero, los mayoristas sirven como una fuente de información de comercialización, una función especialmente útil para los fabricantes extranjeros. El tipo de información proporcionada incluye la aceptación del mercado, tendencias del mercado y estrategias competitivas.

*CAPÍTULO*  
*VI*

*ARANCELES Y BARRERAS NO*  
*ARANCELARIAS*



## CAPÍTULO VI

### ARANCELES Y BARRERAS NO ARANCELARIAS

#### 6.1 RESTRICCIONES ARANCELARIAS

Para efecto de la Ley de Comercio Exterior, los aranceles son las cuotas de las tarifas de los impuestos generales de exportación (e importación), los cuales podrán ser:

- ↳ *AD-VALOREM.*- Cuando se expresen en términos porcentuales del valor en aduana de la mercancía.
- ↳ *Específicos.*- Cuando se expresen en términos monetarios por unidad de medida.
- ↳ *Mixtos.*- Cuando sea una combinación de los dos anteriores.

De acuerdo con lo previsto en las tarifas de impuestos generales de exportación e importación, el producto principal de Jabones Especiales está exenta de cualquier arancel. Quedando determinada la fracción arancelaria de la siguiente manera:

|            |                | CUOTAS     |            |
|------------|----------------|------------|------------|
| FRACCIÓN   | NOMENCLATURA   | ESPECÍFICA | AD-VALOREM |
| 3401.11.50 | Jabón en barra | Exento     | Exento     |

## *6.2 RESTRICCIONES NO ARANCELARIAS*

Conforme a lo dispuesto por el Tratado de Libre Comercio con América del Norte la única restricción no arancelaria que tiene el producto de Jabones Especiales para ser exportado a Estados Unidos es el certificado de calidad expedido por la dependencia correspondiente.



*CAPÍTULO*  
*VII*

*TRANSPORTE*

## *CAPÍTULO VII*

### *TRANSPORTE*

#### *7.1 TIPOS DE TRANSPORTE*

Los transportistas son organizaciones y compañías que hacen uso de los vehículos para desempeñar servicios de transporte por ferrocarril, aire y agua. Estos servicios son realizados bajo contratos de embarque en base a los cargos conocidos como clases de tarifas. Los transportistas están clasificados en varios grupos por razones de distinción y simplificación.

Muchas compañías de transporte tienen un extensivo equipo de transporte de línea o instalaciones sobre la carretera y por lo tanto pueden dar servicio a sus clientes directamente. Estos son los transportistas directos. Por otra parte, algunas compañías no están equipadas tan extensivamente y por lo tanto son aptas para comprar el servicio de otras compañías de transporte. Estos son los transportistas indirectos. Ejemplos de transportistas indirectos son los remitentes de flete terrestre y los remitentes de flete aéreo. Los tipos de transportistas más comúnmente utilizados en el comercio internacional son:

- ↳ Transportistas comunes;
- ↳ Transportistas por contrato;
- ↳ Transportistas privados.



*Los Transportistas Comunes.*- Deben ofrecer sus servicios a cualquier empresa o individuo que los requiera y no pueden rehusar excepto por una causa razonable. Están reglamentados por el gobierno federal, aunque una reciente legislación les ha permitido más oportunidades para mejorar sus servicios y operaciones. Los transportistas deben publicar sus tarifas periódicamente y deben ofrecerlas indistintamente a todos los clientes que soliciten servicios similares. Los transportistas comunes trabajan dentro de horarios regularmente programados entre los puertos establecidos a través de todo el mundo, sin considerar si los transportistas están completos o no.

*Los Transportistas por Contrato.*- Transportan a una clientela selecta con quien existe un contrato formal de uno o muchos viajes o embarques. Los servicios proporcionados están programados para satisfacer las necesidades de los clientes y de esta manera las tarifas varían según el tipo de servicio ofrecido, el producto, tamaño de embarque, distancia recorrida y otros. Las tarifas son negociadas en base a la demanda del mercado y las implicaciones de costos. Muchos transportistas comunes también ofrecen sus servicios bajo contratos formales con el mismo servicio especializado que un transportista por contrato.

En este caso, el embarque que está siendo transportado se conoce como flete registrado. Los transportistas por

contrato, opuestos a los transportistas comunes, ofrecen servicios no programados esencialmente a cada puerto en el mundo, pero se mueven solamente cuando está totalmente cargado o es económicamente capaz de hacerlo.

*Los Transportistas Privados.*- Son compañías o individuos que transportan sus propios productos en sus propios vehículos. Este grupo comprende el 90% del transporte dentro de Estados Unidos. Sin embargo, los transportistas privados no juegan un papel muy significativo en el comercio internacional debido a las políticas restrictivas de los gobiernos extranjeros. Estas empresas generalmente poseen sus propias flotillas de transporte tales como barcos, camiones y aviones.

## 7.2 *TARIFAS DE FLETES*

Las tarifas de fletes son las recompensas pagaderas a los transportistas <<ya sea transportistas privados comunes o por contrato>> para el transporte de los productos. Las tarifas de fletes por la carga son expresadas generalmente en términos de peso o volumen. El peso generalmente se expresa en peso-tonelada. Existen diferentes medidas peso-tonelada que son utilizadas en el comercio internacional. Estados Unidos utiliza la tonelada corta americana con un equivalente de 2,000 libras y los británicos utilizan la tonelada larga equivalente a 2,240 libras. La medida por volumen utiliza el equivalente de la tonelada larga de 40 pies



cúbicos. Sin embargo con el creciente uso del sistema métrico se está haciendo cada vez más frecuente tener tarifas cotizadas en términos de 1000 Kilogramos por tonelada métrica (2,205 libras). La medida de volumen de la tonelada métrica es 1,133 metros cúbicos de 35.33 pies cúbicos.

El precio de los servicios de embarque es expresado como una tarifa de flete. Los cargos ofrecidos por las compañías de embarque son afectados enormemente por la competencia, las fuerzas del mercado de la oferta y la demanda, el tipo de producto correspondiente y la cobertura geográfica. El precio final es un precio fijo para un período establecido pero se revisa regularmente. Se requiere que las compañías de línea presenten los programas de tarifas al Consejo Marítimo Federal (FMB por sus siglas en inglés). Una tarifa es la lista de las clases de tarifas presentadas ante el FMB mostrando los tipos y reglas de la compañía de embarques. Las cotizaciones de la tasa son expresadas en una base peso o volumen a elección del barco. Esto significa que la tasa cotizada puede ser aplicada en tonelada métrica o en volumen métrico cualquiera que produzca el mayor ingreso. Este método de valuación de precio permite al barco cargar tarifas de fletes que asegurarán una carga total a un ingreso máximo. La medida de la carga menor de 1,133 metros cúbicos (volumen métrico) se carga en tarifas peso tonelaje. La medida de la carga mayor de un volumen



tonelada métrica se carga en tarifa de volumen los cuales generalmente son más altos que los cargos por peso.

Formalizando el sistema de fijación de precios los importadores deben reconocer ciertos factores que influyen en las estructuras de la tarifa:

- ↳ Especificación del barco la cual proporciona información sobre el tipo de barco que se está considerando (transporte de volumen buque, petrolero o contenedor);
- ↳ Tipo de tráfico que está siendo transportado;
- ↳ Condiciones generales del mercado lo cual incluye los elementos de demanda y oferta;
- ↳ Costos implícitos y explícitos;
- ↳ La disponibilidad de un transportista particular en un momento particular en un lugar particular.

De todas las formas de transporte, el flete aéreo es el más caro en costo por tonelada. Aún así, el flete aéreo está llegando a ser cada vez más importante en el comercio internacional principalmente, debido a los hechos de que el transporte aéreo es en mucho la forma más rápida disponible y que su capacidad se ha expandido con los aviones de cabina ancha actualmente en el servicio de carga. Ahora sólo toma unas horas embarcar productos que anteriormente

habría tomado semanas o meses en las otras formas. Ya que los transportes aéreos son vehículos de baja capacidad que requieren una cantidad significativa de caballos de fuerza por milla tonelada, es sabido que los costos son altos. Esta forma se ajusta mejor a mercados específicos: productos frágiles, perecederos, productos con una naturaleza de emergencia y sobre todo, productos fabricados cuyos costos son altos en relación con su volumen. Ejemplos son perfumes, productos de alta tecnología y ropa de moda.

Con mucho el mejor margen competitivo en este negocio desregularizado es la fijación de precios y el servicio. En la fijación de precios, uno debe poner mucha atención a las tarifas de transporte aéreo-tarifas que deben ser aprobadas por los gobiernos de los países comercializadores y especificadas en acuerdos bilaterales. En Estados Unidos, se deben presentar los programas de tarifas ante el Consejo de Aeronáutica Civil.

La fijación de precios de la tarifa del flete en la industria de la carga aérea está mucho más organizada que en la industria de la navegación. Existen cuatro series de tarifas utilizadas en general:

- ↳ *Tarifas de Mercancía Específica.*- Las cuales son aplicadas para las mercancías que usan tarifas diferenciales de peso;



- ↳ *Tarifas de Mercancía General.*- Las cuales cubren los cargos de carga aérea desde el punto de exportación hasta el destino;
- ↳ *Tarifas de Exención.*- Cargos agregados a los embarques que requieren manejo especial;
- ↳ *Tarifas Dimensionales.*- Las cuales son aplicadas cuando un paquete es alto en volumen y bajo en peso.

La fijación de precios está basada generalmente en la escala de peso utilizando medidas por libra o por kilogramo (1 kilogramo = 2.2046 libras). Hay cargos mínimos por peso al igual que clasificaciones del peso en tarifas de 100, 500, 1,000 ó 66 y 222 libras. Estos se llaman diferenciales de peso o rango de volumen. Considerándolo todo, las tarifas de fletes aéreos varían según los productos transportados.

### **7.3 FACTORES QUE AFECTAN LA ELECCIÓN DE LA FORMA DEL TRANSPORTE**

Cada elección de forma de transporte se deriva de las características y requerimientos particulares de cada origen de importación. Los diversos factores que afectan la elección de la forma de transporte son:

- ↳ Costo.
- ↳ Velocidad.

## ↳ Ubicación Geográfica.

*Costo.*- Los aviones y camiones son vehículos de capacidad relativamente baja en volumen y ofrecen un servicio más rápido a costos más altos por milla tonelada que los trenes, barcos, ductos y barcazas. Además, el transporte por avión y camión requiere de más tripulación por unidad de carga y caballos de fuerza para solucionar la inercia, justificando de esta manera un precio más alto. Como se mencionó anteriormente, el transporte por avión o camión es más valioso para los productos fabricados cuyos costos son altos en relación con su volumen.

Los barcos, ferrocarriles y ductos ofrecen alternativas a un costo más bajo, aunque son mucho más lentos que el avión y el camión. Estas formas emplean tripulaciones más pequeñas y menos caballos de fuerza y sus altos volúmenes permiten que los costos sean amortizados sobre un número mayor de unidades. La importancia del costo cuando se relaciona con la elección está en el costo de descarga del producto, el cual afecta los términos de la venta, ya que todos los costos son agregados inevitablemente al costo final de los productos.

*Velocidad.*- La velocidad de las diferentes formas de transporte varía enormemente dentro de un rango de 15 millas por hora para los barcos de carga hasta 600 para las cargas aéreas. La velocidad debe ser considerada en



términos de aspectos como costo, confiabilidad, los productos que serán transportados y la demanda y necesidad por parte del importador.

*Ubicación Geográfica.*- Cuando se escoge una forma de transporte, un importador debe evaluar cuidadosamente la ubicación geográfica y la accesibilidad de los productos que están siendo embarcados. Estas evaluaciones son importantes para ayudar al importador a estimar los costos que forman parte del asunto, ya que las dificultades pueden surgir en los productos embarcados de un lugar a otro. Dichas evaluaciones también ayudan a encontrar las formas viables que son tiempo <<y costo>> cliente, con la esperanza de acelerar las órdenes. Esta necesidad de evaluar las ubicaciones geográficas surge en algunos casos donde una manera de transporte particular no llega al destino o incluso cuando sólo se puede llegar a un aeropuerto o puerto. Estas situaciones requieren un transporte de forma múltiple, así como utilizar posiblemente las instalaciones vecinas, como Bolivia utiliza a Perú para las instalaciones portuarias.

Dentro de Estados Unidos, las vías navegables son una forma altamente importante de transporte. El sistema de barcaza a lo largo del río Mississippi y todos sus ríos afluentes penetra al corazón de América llegando desde Nueva Orleans hasta Pittsburgh Chicago y St. Louis por mencionar algunos de los principales mercados para el

comercio de las mercancías. Este sistema de las vías navegables es uno de los más económicos en el país y mueve millones de toneladas al año. Sin embargo pocos fabricantes extranjeros conocen la importancia de este sistema y muchos importadores no toman ventaja de su potencial debido a la falta de conocimiento.

*Tipo de Producto.*- Una serie de factores son esenciales en la elección de la forma incluso en el punto de hacer caso omiso a los costos sobre el tiempo y la seguridad tales como una carga peligrosa y una carga de naturaleza de emergencia. Estos factores toman en cuenta, peso, volumen, naturaleza del producto, valor en relación con el volumen, el grado de urgencia por parte del importador y accesibilidad.

*Confiabilidad.*- El aspecto de la confiabilidad es muy importante para el importador en términos de costo, tiempo y seguridad. Un importador puede estimar los costos muy bien pero debe depender de los costos implícitos que son confiables también.

Es decir el importador espera que ningún evento imprevisto aumentara los costos. Esto también se aplica al tiempo, ya que el servicio regular y seguro es de primordial importancia al hacer las estimaciones.

El factor seguridad contempla el empaque y manejo así como cualquier actividad durante el transporte o viaje. Las



diferentes formas de transporte ofrecen diferentes niveles de factores de riesgo que pueden afectar la responsabilidad siendo la carga aérea de bajo riesgo y el embarque teniendo un nivel de riesgo alto.

El medio de transporte que "Jabones Especiales" utiliza para trasladar sus productos (Jabones neutros de algas marinas), es el terrestre debido a que éste cumple con los requerimientos de conservación y tiempo oportuno de entrega, además de resultar económico comparado con otros medios, dado que su destino es Estados Unidos, lo cual nos favorece por ser este un país vecino del nuestro.

Seguros La Provincial S.A.



av. Miguel Angel de Quevedo 915, México 04339, d.f. tals. 689 27 80 689 02 22

|                    |  |                              |  |  |  |                     |  |                              |  |
|--------------------|--|------------------------------|--|--|--|---------------------|--|------------------------------|--|
| Emitida a favor de |  | Issued in favor of           |  | Póliza de Seguro de Transporte a Término |  |                     |  | 22-08                        |  |
| MUESTRA            |  |                              |  | Número a renunciar la no                 |  | Fecha de expedición |  | Seguro                       |  |
| Duración term      |  | desde las 12 hrs. de 12 noon |  | hasta las 12 hrs. until 12 noon          |  | Monto asegurado     |  | Inured amount                |  |
| Prima rate         |  | prima solo net premium       |  | recargos charges                         |  | gastos expenses     |  | prima total total premium    |  |
|                    |  |                              |  |  |  |                     |  | L.V.A. tax                   |  |
|                    |  |                              |  |  |  |                     |  | total a pagar total to pay   |  |
|                    |  |                              |  |  |  |                     |  | pago payment                 |  |
|                    |  |                              |  |  |  |                     |  | participación participations |  |

Seguros La Provincial, S.A. (denominada en adelante la compañía), de acuerdo con las condiciones generales y especiales estipuladas en esta póliza, teniendo preferencia las últimas sobre las primeras, asegura a favor de la persona arriba indicada (denominada en adelante el asegurado) por cuenta de quien corresponda, sobre:

Seguros La Provincial, S.A. (hereinafter called the company) subject to the general and special conditions stipulated in this policy the latter having preference over the former does insure in favor of the above mentioned person (hereinafter called the insured) for account of whom it may concern, on:

|   |  |   |  |
|---|--|---|--|
| Bienes asegurados property insured  |  | Marcas y números marks and numbers  |  |
| Transporte by carrier   |  | Según especificación de embarques as per bill of lading or fecha dated  |  |
| Desde from  |  | Vía   |  |
| Designada a consigned to  |  | Devolución deducible  |  |
| Póliza a los términos y condiciones de subject to the terms and conditions of |  | Riesgos adicionales que ampara esta póliza según siguientes cláusulas (descritos en el reverso de esta póliza y/o en los anexos respectivos). additional risks covered by this policy, as per the following terms (see the definition of the reverse side of this policy and/or in the attached clauses). |  |

Las pérdidas indemnizables se pagarán al asegurado o a su orden en el domicilio de la compañía o en el de sus sucursales contra la entrega de esta póliza y la comprobación del interés asegurable del reclamante.

Losses, if any, shall be payable to the insured, or order, at the company's head office or at the offices of its agencies, against surrender of this policy and upon proof of the insurable interest of the claimant.

Esta Póliza se encuentra en Cosseguro, en la proporción y con las Compañías que a continuación se mencionan:

Seguros La Provincial, S.A.

Seguros La Provincial, S.A. \_\_\_\_\_ %  
 La Nacional Cia. de Seguros, S.A. \_\_\_\_\_ %

*[Signature]*  
 Director

Si esta póliza fuere expedida por alguna oficina foránea, deberá ser retreada por persona autorizada



Grupo Nacional Provincial



ESPECIFICACION PARA ADHERIRSE A/Y FORMAR PARTE DE LA POLIZA DE TRANSPORTE POR VIAJE No. \_\_\_\_\_ A FAVOR DE: \_\_\_\_\_

\*\*\*\*\*

Esta póliza queda sujeta a las condiciones generales y a las especiales descritas a continuación, teniendo prelación estas últimas sobre las primeras, en cuanto pudieran ser contrarias.

A) ALCANCE DE LA COBERTURA

No obstante lo que se menciona en las condiciones generales de la póliza, en la sección de cláusulas especiales (especificación de incisos de riesgos adicionales), se entenderá que los riesgos se amparan según los siguientes incisos:

5) Riesgos Ordinarios de Tránsito terrestre y aéreo.

Exclusivamente contra los riesgos especificados en la cláusula 6a. de las condiciones generales de la póliza.

6) Riesgos Ordinarios de Tránsito marítimo.

Exclusivamente contra los riesgos especificados en la cláusula 4a. de las condiciones generales de la póliza.

7) Robo de bulto por entero

Cubre los bienes asegurados contra la falta de entrega de bultos completos por robo o extravío durante su transporte.

8) Robo Parcial.

Cubre la falta de contenidos y mercancía dentro de un bulto, causada por robo durante el transporte, siempre y cuando haya señales de que dicho bulto fué violado para perpetrarlo; por lo tanto, no habrá responsabilidad para la Compañía si no hay tales señales de violencia.

9) Mojadura.

Cubre los bienes asegurados contra los daños materiales causados a los mismos por mojadura imprevista durante su transporte, ya sea por agua dulce, salada o ambas, pero

.../...

**MUESTRA**

... 2

No los daños causados por humedad del medio ambiente o por condensación del aire dentro del embalaje o bodega donde viaja estibada la mercancía; no quedará cubierto este riesgo cuando la mercancía viaje estibada sobre cubierta o en furgón de ferrocarril o camión, abiertos.

10) Contacto con otras cargas

Cubre los bienes asegurados contra los daños materiales que puedan sufrir éstos al entrar en contacto con otras cargas que viajen en el mismo medio de conducción que los bienes asegurados, siempre que dicho contacto afecte física e irremediabilmente esos bienes, o modifiquen en alguna forma comprobable sus propiedades o características originales, pero queda específicamente excluido el daño que puedan sufrir esos bienes como consecuencia de rotura, rajadura, abolladura, desportilladura, dobladura o desgaste.

11) Rotura o rajadura

Cubre los bienes asegurados contra rotura o rajadura durante su transporte, quedando específicamente excluida la raspadura, abolladura, dobladura, desportilladura o desgaste, además queda excluido este riesgo, cuando se origine por carencia del material de embalaje.

12) Oxidación

Cubre los bienes asegurados contra los daños materiales causados a los mismos por oxidación, siempre y cuando ésta resulte a consecuencia de la rotura del embalaje protector en que esté siendo transportada; queda expresamente excluida la oxidación en mercancías, cuando esto se origine por carencia del material de embalaje.

13) Merma y/o Derrame.

Cubre los bienes asegurados contra pérdidas o daños causados directamente por mermas y/o derrames, pero únicamente cuando éstos sean motivados por la rotura del envase en que están siendo transportados, cualquiera que éste sea.

14) Echazón y/o barredura

Cubre los bienes asegurados contra la pérdida resultante al Asegurado, al ser arrojados intencionalmente al mar, o sean barridos por las olas, siempre y cuando quede constancia de este acto en la bitácora del buque en que están siendo transportadas, y las causas que lo originaron.

.../...



15) Todo riesgo

Cubre los bienes asegurados contra pérdidas o daños causados directamente por cualquiera de los riesgos descritos en los incisos del 5 al 14 mencionados anteriormente, bajo las mismas condiciones estipuladas en cada uno de ellos.

B) RIESGOS QUE NO PUEDEN SER CUBIERTOS

- La pérdida, el daño o deterioro que sufra la mercancía -- asegurada, provenientes de un mal acondicionamiento de -- los envases o dispositivos de manejo, que se utilicen para las maniobras de carga, transporte y descarga de los bienes asegurados, o cualquier vicio oculto existente en ellos.
- Cualquier detonación hostil de cualquier arma de guerra que emplee fisión y/o fusión atómica o nuclear u otra reacción similar o fuerza o cosa radioactiva.
- La violación del Asegurado o de quienes sus intereses represente a cualquier ley, disposición o reglamento, expedidos por cualquier autoridad nacional o extranjera (federal, estatal, municipal o de cualquier otra especie).
- Desaparición misteriosa o faltantes descubiertos al efectuar inventarios, o cualquier pérdida o daño oculto no detectable dentro de las 48 horas siguientes a la llegada de la mercancía a la bodega de su destino final. Tampoco habrá responsabilidad alguna de pago por pérdida o daño, si ésta no es reportada dentro de los 4 (cuatro) días siguientes a la llegada de la mercancía a la bodega de su destino final.
- La naturaleza perecedera inherente a los bienes asegurados (vicio propio); bajo este mismo aspecto quedará también excluida cualquier pérdida o daño que sea resultante de cualquier diferencia en peso o en medidas, siempre y cuando no sobrepase las cantidades faltantes normales durante el transporte, según las mermas o pérdida de peso que usualmente se presentan en cierto tipo de mercancías.
- Pérdida de uso, de mercado, consecencial y depreciación.
- Pérdida o daño resultante de apropiación ilícita, desfalco y ocultación de la mercancía, hecho por cualquier persona - en posesión legal de la misma, bajo licencia, arrendamiento, hipoteca, venta condicional o cualquier otro convenio, o bajo convenio escrito, oral o implícito.

EXCLUSIVA

.... 4

- Mientras la mercancía está siendo transportada por un medio de conducción que no sea el adecuado para ella, o si éste no ha sido previamente aprobado.
- La transferencia de intereses del Asegurado en esa mercancía sin el consentimiento escrito por parte de la Compañía o mientras dicha mercancía esté sujeta a un gravamen o una hipoteca que no estén específicamente declarados y aprobados con anterioridad.
- Por rechazo o abandono de la mercancía.

C) MEDIOS DE TRANSPORTE

En caso de transporte marítimo, la mercancía deberá viajar bajo cubierta, en buques de propulsión mecánica, clasificados por alguna de las siguientes sociedades.

|                             |                              |
|-----------------------------|------------------------------|
| Lloyd's Register            | Norske Veritas               |
| American Bureau Of Shipping | Registro Italiano            |
| Bureau Veritas              | Register Of Shipping Of      |
| Germanischer Lloyd          | the URSS                     |
| Nippon Kaiji Kyokai         | Polish Register Of Shipping. |

Además tales buques deben tener hasta 25 años de antigüedad, pertenecer a una línea regular, y no enarbolar "Bandera de Conveniencia" como la de los siguientes países:

Costa Rica, Chipre, República Dominicana,  
Grecia, Honduras, Líbano, Liberia, Islas  
Maldivas, Malta, Marruecos, Nicaragua --  
Panamá, Singapur, Somalia.

A los embarques que se realicen en buques que no cumplan con alguno de los requisitos anteriores, se les aplicarán las siguientes condiciones.

- a) Si el buque es clasificado y tiene más de 25 años de antigüedad, o no es clasificado, pero tiene hasta 25 años de antigüedad y no navega con "Bandera de Conveniencia", en caso de pérdida o daño que amerite indemnización conforme a este seguro, se aplicará el doble del deducible que se estipula en la carátula de esta póliza.

.../...



... 5

- b) Si el buque no tiene las características mencionadas en el inciso anterior, es decir, no es clasificado y navega con "Bandera de Conveniencia", o no es clasificado y tiene más de 25 años de antigüedad, entonces, los embarques que se realicen, automáticamente no estarán cubiertos bajo la presente póliza, por lo que es requisito indispensable que el Asegurado avise con anticipación a la Compañía, para que ésta decida si otorga la cobertura y establezca, en su caso, las condiciones de aseguramiento.

**MOESTRA**



CONDICIONES GENERALES

TRANSPORTE MARITIMO

**1. VIGENCIA DEL SEGURO:** Este seguro entra en vigor desde el momento en que los bienes a cargo de los porteadores para su transporte, continúan durante el curso del viaje y termina con la descarga de los mismos sobre los muelles en el puerto de destino.

**2. ALCO:** La cobertura de este seguro se extiende a los maniobras de alijo incluyen transporte por embarcaciones menores hasta o desde el buque, considerándose cada embarcación con balsa, gabarra o chalán, asegurado separadamente.

**3. EMBAJAJES BAJA CUBIERTA:** Salvo pacto en contrario, la Compañía aseguradora no cubre los bienes embaajados bajo la cubierta principal del buque.

**4. RIESGOS CUBIERTOS:** Este seguro cubre exclusivamente:

1) Los daños materiales causados a los bienes por incendio, rayo y explosión, o por variada circunstancia de colisión del barco;

2) La pérdida de bultos por entero caídos al mar durante las maniobras de carga, transbordo o descarga;

3) La contribución por el asegurado a la avería gruesa o general y a los cargos de salvamento que será pagada según las disposiciones del Código de Comercio Mexicano, conforme a las Reglas de York Amberley, o por las leyes extranjeras aplicables, de acuerdo con lo que se estipule en la carta de porte o el contrato de fletamento.

TRANSPORTE TERRESTRE, AEREO, O DE AMBAS CLASES.

**1. VIGENCIAS DEL SEGURO:** Este seguro entra en vigor desde el momento en que los bienes a cargo de los porteadores para su transporte y cuya cuarenta y ocho (48) días hábiles después de la llegada de los bienes al punto de destino estipulado, son entregados al consignatario si bien ocurriera primero.

**2. RIESGOS CUBIERTOS:** Este seguro cubre exclusivamente los daños materiales bienes causados por incendio, rayo y explosión; o por caída de aviones, auto-involución, voladura o descarrilamiento del vehículo u otro medio de transporte aéreo, incluyendo hundimiento o rotura de puentes.

ENVIOS POSTALES

En este caso, los riesgos cubiertos serán los especificados en esta póliza en el momento de la expedición de los respectivos medios de transporte empleados, pero la vigencia del seguro comienza desde el momento en que los bienes sean recibidos por las oficinas postales y terminará al ser entregados al destinatario.

PROTECCION ADICIONAL

**1. AVERTAS:** Se tendrán por cubiertos los bienes al sobrevenir desviación, pérdida de ruta, abordaje u otra variación del viaje en razón al ejercicio de facultades conferidas al armador o porteador conforme al contrato de fletamento o conocimiento de embarque, o como la omisión involuntaria o error en la descripción de los bienes, del buque, del título del viaje y en su caso el asegurado pagará la prima adicional que corresponda.

**2. INTERRUCCION EN EL TRANSPORTE:** Si durante el transporte sobrevinieren incidentes normales, no exceptuados en esta póliza, que hubieran necesario que los puntos de origen y destino especificados, los bienes quedarán en custodia o almacenados en bodegas, muelles, plataformas, embarcaderos, muelles u otros lugares, el seguro continuará en vigor y el asegurado pagará la prima adicional que corresponda. Si la interrupción en el transporte se debe en todo o en parte a la voluntad del asegurado o de quien sus intereses represente, o a riesgos no amparados o que estén excluidos en esta póliza, el seguro cesará desde la fecha de tal interrupción.

**3. OBLIGACION DEL ASEGURADO DAR AVISO A LA COMPAÑIA TAN PRONTO COMO CONOCIMIENTO DE HABERSE PRESENTADO ALGUNA DE LAS CIRCUNSTANCIAS O SUCCESOS PREVISTOS EN LAS CLAUDULAS 12a. Y 13a. YA QUE EL DERECHO AL PAGO DE LA PERDIDA DEPENDE DEL CUMPLIMIENTO POR EL ASEGURADO DE ESTA OBLIGACION DE AVISO.**

**4. RECONOCIMIENTO DE DERECHO:** El derecho derivado de esta póliza a pagar los siniestros puede ser ejercido directamente por ningún porteador o depositario, sino solamente en el conocimiento de embarque o de cualquier otra forma.

EXCLUSIONES

**1. BIENES EXCLUIDOS QUE PUEDEN SER CUBIERTOS MEDIANTE SEGURO ESPECIAL:**

Si se solicita la protección de alguno de los riesgos mencionados a continuación, el Asegurado pagará la prima correspondiente:

a) Huelgas o personas que tomen parte en paros, disturbios de carácter obrero, motines o alborotos populares, o bien por las medidas que para reprimir tales actos tomen las autoridades;

b) Guerra, agresión, guerra, revolución, insurrección, sublevación, apropiación, requisición o nacionalización y sus consecuencias o cualquiera tentativa de tales actos en tiempo de paz o de guerra y sean o no legales, así como toda pérdida, daño o gasto causados en tiempo de guerra o de paz por cualquier arma de guerra que emplee acción o fusión atómica o nuclear o similar, medios, u otra reacción, energía o material radioactivos, o por mina o torpedo y animados las consecuencias de hostilidades u operaciones bélicas, haya o no declaración de guerra. Esta exclusión no comprende: la explosión o el choque con nave aérea, cohetes o proyectiles similares o con algún objeto fijo o flotante diferente a mina o torpedo; los casos de variada o tiempo incierto; los de incendio o explosión no causados directamente por algún acto hostil de una potencia beligerante o de cualquier autoridad que en asociación con tal potencia mantenga fuerzas navales, militares o aéreas, o en contra de una u otra (Independientemente de la índole del viaje o del servicio que esté realizando el buque en que se hace el transporte; o en caso de colisión, naufragio u otro buque mercadería en ella); los que tampoco procedan directamente de guerra civil, revolución, rebelión o insurrección, o de contienda civil que resulte de estos actos, o de piratería.

12) Maras de capitán o tripulación.

II. RIESGOS EXCLUIDOS QUE NO PUEDEN SER CUBIERTOS

- La violación del asegurado o quien sus intereses represente a cualquiera de las disposiciones o reglamentos expedidos por cualquier autoridad extranjera o mexicana (federal, estatal, municipal o de cualquiera otra especie);
- La naturaleza perecedera inherente a los bienes (vicio propio);
- La demora; y
- La pérdida de mercado.

**12a. CLAUSULA DE MAQUINARIA:** Cuando la pérdida o daño sean causados directamente por los riesgos cubiertos a cualquier parte de una máquina que al estar montada para su venta o uso, conste de varias partes, la Compañía solamente responderá hasta por el valor proporcional asegurado de la parte perdida o averiada.

**13a. CLAUSULA DE ETIQUETAR:** Cuando el daño sea causado directamente por los riesgos cubiertos y sólo afecte las etiquetas o envolturas, la Compañía será responsable únicamente hasta por una cantidad suficiente para pagar el costo de reposición de tales etiquetas o envolturas y para marcar nuevamente los artículos.

PROCEDIMIENTOS EN CASO DE SINIESTRO

**14a. MEDIDAS DE SALVAGUARDA O RECUPERACION:** Al tener conocimiento de un siniestro producido por alguno de los riesgos amparados por esta póliza el asegurado o su representante, sus depositarios o consignatarios, deberán actuar para la defensa y protección de los bienes y para establecer derechos de recubro y por lo tanto, establecer la reclamación o sujeción y en su caso, viajarán y harán las gestiones necesarias para la salvaguarda o recuperación de los bienes o de parte de ellos. El incumplimiento de esta obligación, podrá afectar los derechos del asegurado en los términos de Ley.

A tales gastos contribuirá la Compañía con el porcentaje que le correspondiere según la relación que guarda la suma asegurada con el valor real de los bienes. Ningún agente de la Compañía o del asegurado, para recuperar, salvar o preservar los bienes, se interpondrá como renuncia o abandono.

**15a. A) RECLAMACION EN CONTRA DE LOS PORTEAORES:** En caso de cualquier pérdida o daño que pudieran dar lugar a indemnización conforme a esta póliza, el Asegurado, o quien sus derechos represente, reclamará por escrito directamente al porteador dentro del término que fija el conocimiento de embarque y cumplirá con todos los requisitos que el mismo establezca para dejar a salvo sus derechos. El Asegurado, o quien sus derechos represente, hará dicha reclamación antes de dar por recibido sin reserva los bienes.

b) **AVISO:** Al ocurrir pérdida o daño que pudiera dar lugar a indemnización conforme a este seguro, el Asegurado tendrá el deber de comunicarlo por escrito a la Compañía tan pronto como se entere de lo acaecido.

c) **CERTIFICACION DE DAÑOS:** En caso de pérdida o daño que cause indemnización conforme a este seguro, el Asegurado o quien sus derechos represente, deberá desde luego una inspección de daños y la certificación respectiva, para lo cual se dirigirá al Comisario de Averías de la Compañía, si lo hubiere en el lugar en que se produjere la inspección, y en su defecto, al agente local de Lloyd's o al representante del Board of Underwriters of New York y a falta de estos, a un Notario Público, a la autoridad judicial y en su caso, a la postal y por último a la autoridad política local.

El derecho a la indemnización de los daños o pérdidas sufridos, queda expresamente condicionado a que la inspección de averías se efectúe dentro de los cuatro días hábiles siguientes a la terminación del viaje, de acuerdo con lo establecido en las claudulas 12a. y 13a. de estas Condiciones Generales o en la "de bodega a bodega", si la hubiera o póliza.

d) **RECLAMACION:** Dentro de los 60 días siguientes al aviso de pérdida o daño, el Asegurado deberá someter a la Compañía por escrito la reclamación por escrito y acompañada de los siguientes documentos:

- Copia certificada de la protesta del capitán del buque en su caso;
- El certificado de daños obtenido de acuerdo con el inciso c) de esta cláusula;
- Factura comercial y documentos probatorios de gastos incurridos;
- Copia del conocimiento de embarque;
- Copia de su reclamación a los porteadores y la contestación original de éstos a la hubiere;
- Su declaración respecto a cualquier otro seguro que exista sobre los bienes o los bienes por esta póliza.

PAGO DE PERDIDAS

**16a. VALOR DEL SEGURO:** La Compañía nunca será responsable por pagar el mayor o cualquier pérdida indemnizable que el que exista entre la cantidad asegurada y el valor real de los bienes en el momento del siniestro, ni por porcentaje mayor que el que exista entre el monto de esta póliza y el valor conjunto de todos los seguros existentes sobre los mismos bienes que cubran el riesgo que haya originado la pérdida. Si la póliza comprende varios incisos, la presente estipulación será aplicable a cada uno de ellos por separado.

**17a. REPOSICION EN ESPECIE:** Tratándose de bienes fungibles la Compañía podrá reponer los bienes perdidos o dañados con otros de igual clase y calidad en tanto que sea efectivo el monto de la pérdida o daño.

**18a. COMPETENCIA:** Los intereses se someten expresamente para todo el mundo al litigio proveniente de esta póliza, a los tribunales competentes de la ciudad de México, D.F.

**19a. NOTIFICACIONES:** Cualquier declaración o notificación relacionada con el presente contrato deberá hacerse a la Compañía, por escrito, previamente en el momento de la expedición o en el de sus recursos.

**20a.** Para la interpretación de las condiciones impresas o escritas de esta póliza, en todo caso prevalecerá el texto en español.



*CAPÍTULO*  
*VIII*

*FOMENTO A LAS*  
*EXPORTACIONES*

## *CAPÍTULO VIII*

### *FOMENTO A LAS EXPORTACIONES*

#### *8.1 ECEX*

La operación de éste programa se basa en el Decreto para Regular el Establecimiento de Empresas de Comercio Exterior "ECEX", publicado en el Diario Oficial de la Federación el 3 de mayo de 1990.

El objetivo de éste programa consiste en propiciar el crecimiento de empresas especializadas en la comercialización internacional que coadyuven al desarrollo y consoliden la oferta exportable de productos mexicanos.

Los beneficios otorgados a estas empresas incluyen los siguientes: expedición de una Constancia ALTEX y sus correspondientes facilidades, la autorización de un Programa PITEX en la modalidad de proyecto específico (cabe señalar que son las únicas comercializadoras que pueden suscribir un programa PITEX), así como los beneficios establecidos en el artículo 24o. del Reglamento de la Ley del Impuesto al Activo.

#### *8.1.1 Modificaciones Recientes*

El ordenamiento que sustenta este programa ha sido reformado el 11 de mayo de 1995, a fin de facilitar las exportaciones de las empresas ECEX y reducir sus costos de comercialización.



En particular, se precisaron las actividades que podrán ser desarrolladas por las empresas ECEX orientando con esto las actividades a realizar y que habrán de ser plasmadas en un programa anual autorizado por la Secretaría de Comercio y Fomento Industrial.

Asimismo, se ampliaron las facilidades administrativas a disposición de éstas empresas; ahora tendrán la posibilidad de nombrar a un apoderado aduanal para varias aduanas y diversos productos.

Finalmente, se han simplificado los compromisos de las empresas ECEX. Así, el reporte trimestral de operaciones de comercio exterior que estaban obligadas a presentar, fue sustituido por un reporte anual que deberá ser entregado a la Secretaría de Comercio y fomento Industrial durante el mes de abril.

### 8.1.2 Decreto Actualizado para Regular el Establecimiento de Empresas de Comercio Exterior (ECEX)

*Artículo 1o.-* El presente Decreto tiene por objeto regular el establecimiento y desarrollo de las empresas de comercio exterior, así como determinar el régimen al que estarán sujetas.

*Artículo 2o.-* Se consideran empresas de comercio exterior, las sociedades mercantiles que obtengan registro

como tales por parte de la Secretaría de Comercio y Fomento Industrial, y cumplan con lo establecido en el presente Decreto.

*Artículo 3o.*- Las empresas de comercio exterior deberán constituirse conforme a la Ley General de Sociedades Mercantiles bajo la forma de sociedad anónima de capital variable, y la composición de dicho capital deberá cumplir con lo establecido en las disposiciones aplicables.

Las sociedades nacionales de crédito podrán participar con capital de riesgo en las empresas de comercio exterior, conforme a las condiciones que establezca la Secretaría de Hacienda y Crédito Público.

*Artículo 4o.*- Las empresas de Comercio Exterior deberán tener como objeto social la promoción, comercialización integral y consolidación de exportaciones de mercancías no petroleras, en los mercados internacionales, así como la prestación de servicios para apoyar a las empresas productoras en sus operaciones de comercio exterior, realizando actividades como las siguientes:

- I. Integrar oferta exportable adecuada a los requerimientos de los mercados internacionales;
- II. Realizar operaciones de intermediación mercantil;



- III. Conjuntar la oferta y promover la exportación de mercancías de empresas productoras preferentemente medianas y pequeñas.
- IV. Diagnosticar y asesorar a las empresas productoras para la adecuación de sus productos a los requerimientos del mercado internacional;
- V. Elaborar estudios de mercado y catálogos, participar en ferias y organizar eventos promocionales;
- VI. Fomentar la integración de partes y componentes de proveedores nacionales a mercancías de exportación;
- VII. Orientar sus actividades a la creación de una imagen en el extranjero para los productos mexicanos a través de marcas propias; y
- VIII. Proporcionar servicios integrales a las compañías productoras, diversificando sus actividades hacia aspectos como transporte y aseguramiento.

*Artículo 5o.*- Las Empresas de Comercio Exterior deberán presentar a la Secretaría un programa anual, que señale la forma en que llevarán a cabo las actividades a que se refiere el artículo anterior. Así mismo, deberán incluir, en su caso, el

informe de actividades correspondiente al año de calendario anterior conforme al instructivo establecido.

Dichas Empresas podrán realizar cualquier actividad de comercio exterior, incluyendo la importación de mercancías para su venta en el mercado nacional.

*Artículo 6o.-* La Secretaría de Comercio y Fomento Industrial registrará como Empresas de Comercio Exterior y expedirá la constancia correspondiente a las empresas que se encuentren en los supuestos previstos en el presente Decreto y cuenten con un capital social fijo no menor en moneda nacional, equivalente a 100,000 dólares de los Estados Unidos de América, al tipo de cambio publicado por el Banco de México en el Diario Oficial de la Federación, correspondiente a la fecha de su constitución.

*Artículo 7o.-* Una vez obtenido su registro, las empresas de comercio exterior deberán cumplir con las siguientes condiciones:

- I. Conservar un capital social fijo en moneda nacional no menor al acreditado en el momento de su registro, y
- II. A los dos años contados a partir de la fecha de su registro:
  - a) Realizar exportaciones anuales facturadas por cuenta propia de mercancías no petroleras por



un importe mínimo de tres millones de dólares de los Estados Unidos de América. Para el cumplimiento de ésta condición se podrá sumar al valor de las exportaciones el de las ventas de manufacturas a las industrias maquiladoras de exportación, y

- b) Mantener saldo positivo en su balanza comercial, entendiéndose por ésta, el resultado de restar al valor total de las divisas obtenidas por la exportación de mercancías facturadas por cuenta propia, el valor total, en divisas, de las mercancías importadas por la empresa.

*Artículo 8o.-* La Secretaría de Comercio y Fomento Industrial autorizará a las empresas de comercio exterior, conforme a las disposiciones correspondientes, lo siguiente:

- a) Expedición de constancia de empresa altamente exportadora;
- b) Programas de Importación Temporal para Producir Artículos de Exportación, relativos a proyectos específicos de exportación.
- c) Servicio de información comercial gratuito.

*Artículo 9o.-* Las enajenaciones que efectúen residentes en el país a las empresas de comercio exterior, se asimilarán

a la exportación aún cuando dichas empresas no se dediquen exclusivamente a la referida actividad, para los efectos de la Ley del impuesto al Valor Agregado, y de la aplicación de la fracción III del artículo 2o. de la Ley del Impuesto Especial sobre Producción y Servicios.

Las mercancías objeto de éstas enajenaciones deberán cumplir con las disposiciones aduaneras que al efecto se establezcan.

*Artículo 10.-* Las empresas de comercio exterior obtendrán los beneficios que establece el artículo 24 del Reglamento de la Ley del Impuesto al Activo.

*Artículo 10-A.-* Las mercancías que se enajenen a una Empresa de Comercio Exterior, serán consideradas como exportadas definitivamente con la presentación de la Constancia de exportación correspondiente.

La expedición de la Constancia de Exportación no requerirá la presentación de pedimento de importación o exportación alguno; sin embargo, las mercancías que ampara la Constancia, deben ser exportadas en su totalidad directa o indirectamente.

La Constancia de Exportación deberá ser emitida por la Empresa de Comercio Exterior, en el formato que al efecto expida la Secretaría de Hacienda y Crédito Público.



*Artículo 11.-* La Secretaría de Hacienda y Crédito Público, podrá autorizar que las Empresas de Comercio Exterior nombren a un apoderado aduanal para varias aduanas y diversos productos.

*Artículo 12.-* El Banco Nacional de Comercio Exterior implementará el Programa de Apoyo Financiero a las empresas de comercio exterior, de conformidad con las reglas que al efecto se expidan.

*Artículo 13.-* La Secretaría de Comercio y Fomento Industrial podrá suspender o cancelar el registro de aquellas empresas de comercio exterior que incumplan las disposiciones de éste Decreto o presenten información falsa para su registro.

## **8.2 PROGRAMA DE IMPORTACIÓN TEMPORAL**

El marco jurídico de este programa es el Decreto que establece Programas de Importación Temporal para Producir Artículos de Exportación "PITEX", publicado en el Diario Oficial de la Federación el 3 de mayo de 1990.

El PITEX se autoriza a personas físicas y morales establecidas en el país productoras de bienes no petroleros que exportan directa o indirectamente, un mínimo del 10% de sus ventas totales.

El programa otorga a sus titulares la posibilidad de importar, bajo un régimen temporal, sin cubrir los impuestos de importación ni el IVA, materias primas; así como maquinaria y equipo, a ser utilizados en la elaboración de productos de exportación.

El programa PITEX se modifica a partir del 11 de mayo de 1995, para extender sus beneficios a un mayor número de empresas productoras y facilitar la incorporación de pequeñas y medianas empresas al comercio exterior.

Ahora el programa PITEX establece un marco simplificado para que los proveedores nacionales de un exportador final sean considerados como exportadores indirectos y, en tal calidad, reciban los beneficios previstos en el programa PITEX, es decir, exención del pago del impuesto general de importación y del IVA, en sus ventas al exportador final o a otro exportador indirecto.

El nuevo esquema simplificado permite la emisión, por parte del exportador final PITEX o de un proveedor PITEX, de un exportador final, de una CONSTANCIA DE EXPORTACIÓN, sin necesidad de certificación oficial alguna o tramitación ante la aduana. Esta Constancia será el documento utilizado para la cancelación de pedimentos de importación temporal y el otorgamiento de la tasa cero del IVA y permitirá que una venta entre nacionales de productos que serán posteriormente exportados pueda ser considerada como una



exportación, con el consiguiente derecho a los beneficios del programa PITEX.

La actualización del Decreto PITEX amplía la posibilidad de colocación de productos mexicanos en el exterior y estimula la proveeduría nacional a las empresas exportadoras.

Así mismo, las modificaciones al Decreto permitirán una administración del programa más ágil, eficiente y simplificada.

Decreto Actualizado que establece el Programa de Importación Temporal para Producir Artículos de Exportación.

*Artículo 1o.-* Se establece el Programa de Importación Temporal para Producir Artículos de Exportación, que será administrado por la Secretaría de Comercio y Fomento Industrial.

*Artículo 2o.-* Para los efectos de éste Decreto. se entenderá Por:

- I. Secretaría, a la Secretaría de Comercio y Fomento Industrial;
- II. Exportadores, a las personas físicas o morales productoras de bienes no petroleros establecidas en el país que realicen directa o indirectamente exportaciones;

- III. Exportadores indirectos, a los proveedores de insumos que se incorporen a productos que serán vendidos en el exterior por empresas inscritas en el Registro Nacional de la Industria Maquiladora, empresas con Programa de Importación Temporal para Producir Artículos de Exportación, o con registro de Empresas de Comercio Exterior;
- IV. Programa, al Programa de Importación Temporal para Producir Artículos de Exportación;
- V. Planta, a la nave industrial que sea identificable por contar con instalaciones productivas físicamente independientes del resto de la empresa;
- VI. Proyecto específico de exportación, a la fabricación de un producto diferenciado del resto de los elaborados por la empresa, y
- VII. Mermas, a los residuos de las mercancías importadas temporalmente que no se puedan incorporar en los productos obtenidos, así como la parte de dichas mercancías que se pierdan o consuman en el proceso productivo.
- VIII. Constancia de Exportación, al documento comprobatorio de exportaciones indirectas, expedido por empresas inscritas en el Registro Nacional de la Industria Maquiladora; con Programa, o Empresas



de Comercio Exterior, conforme al formato que al efecto establezca la Secretaría de Hacienda y Crédito Público, publicado en la resolución que establece Reglas Fiscales de Carácter General relacionadas con el Comercio Exterior.

*Artículo 3o.-* Los exportadores podrán obtener la autorización de un programa que les otorgará los derechos previstos en este Decreto.

*Artículo 4o.-* Las empresas de comercio exterior, con registro vigente expedido por la Secretaría, podrán suscribir programas en los términos de este Decreto para proyectos específicos de exportación.

*Artículo 5o.-* El programa dará derecho a sus titulares a importar temporalmente lo siguiente:

- I. Materias primas, partes y componentes que se destinen totalmente a integrar mercancías de exportación;
- II. Envases, empaques, contenedores y cajas de trailers que se destinen totalmente a contener mercancías de exportación;
- III. Combustibles, lubricantes, materiales auxiliares, refacciones y equipo que se consuman dentro del proceso productivo de la mercancía de exportación.

- IV. Maquinaria, equipo, instrumentos, moldes y herramienta duradero, destinado al proceso productivo y equipo para el manejo de materiales relacionados directamente con los bienes de exportación, y
- V. Aparatos, equipos y accesorios de investigación, seguridad industrial, control de calidad, comunicación, capacitación de personal, informática, y para la prevención y control de la contaminación ambiental y otros vinculados con el proceso productivo de los bienes de exportación.

*Artículo 6o.*- La Secretaría, por conducto de la Dirección General de Servicios al Comercio Exterior o de sus Delegaciones Coordinadoras Regionales y Federales, autorizará los programas a que se refiere este Decreto, conforme a las siguientes bases:

- I. La importación de las mercancías comprendidas en las fracciones, I, II y III del artículo 5o. de éste Decreto, se autorizarán a los exportadores que realicen anualmente ventas al exterior por valor superior a 500,000 dólares de los Estados Unidos de América o su equivalente en otras divisas, o bien, facturen productos de exportación, cuando menos por el 10% de sus ventas totales, y



- II. La importación de las mercancías a que se refieren las fracciones IV y V de artículo 50. de éste Decreto, se autorizarán a los exportadores que realicen anualmente ventas al exterior por un valor mínimo del 30% de sus ventas totales.

Los porcentajes a que se refiere este artículo también podrán ser calculados con respecto a plantas o proyectos específicos de exportación, en cuyo caso el programa sólo será aplicable a dichas plantas o proyectos.

Para los programas autorizados por proyecto específico de exportación, las exportaciones del producto objeto del programa deberán compensar como mínimo, al término del segundo año de operación, el valor de las importaciones de las mercancías comprendidas en las fracciones IV y V del artículo 50. de este Decreto.

*Artículo 7o.- Se deroga.*

*Artículo 8o.- Se deroga.*

*Artículo 9o.-* La Secretaría consignará en las resoluciones mediante las cuales autorice un programa, los porcentajes de mermas declarados por el titular, los cuales deberán corresponder efectivamente a tales conceptos, y podrán deducirse de la importación temporal.

La Secretaría de Hacienda y Crédito Público podrá verificar las cantidades de mermas declaradas y, en su caso, deberá informar a la Secretaría los ajustes necesarios al porcentaje establecido en el programa.

Las mercancías a que se refiere la fracción III del artículo 5o. de este Decreto serán consideradas como mermas en su totalidad, por lo que el titular del programa no requerirá demostrar su retorno al extranjero, siempre que acredite que fueron importadas en cantidades y valores que efectivamente corresponden a tales conceptos. Los montos excedentes causarán el pago de impuestos, cuotas compensatorias, derechos y los accesorios que correspondan conforme a la legislación aplicables.

*Artículo 10.-* El titular de un programa podrá acogerse a las facilidades previstas en las disposiciones en materia aduanera para exportar e importar sus productos por las distintas aduanas del país y en una o varias partidas. Asimismo, utilizar el sistema de descargo de primeras entradas primeras salidas, a fin de facilitar el despacho aduanero de las mercancías.

*Artículo 10- A.-* Las mercancías que se enajenen a una empresa con programas, una inscrita en el Registro Nacional de la Industria Maquiladora, o Empresas de Comercio Exterior, serán consideradas como exportadas definitivamente con la



presentación de la Constancia de Exportación correspondiente, expedida por dicha empresa.

La expedición de la Constancia de Exportación no requiere la presentación de pedimento de importación o exportación alguno; sin embargo, las mercancías que ampara la Constancia deben ser exportadas en su totalidad directa o indirectamente.

*Artículo 11.-* Los exportadores que realicen importaciones temporales de mercancías al amparo de éste Decreto no requerirán tener su propiedad.

La Secretaría podrá autorizar que las personas distintas al titular efectúen procesos complementarios de transformación o elaboración, siempre que cumplan con los requisitos establecidos en el programa.

Así mismo, podrá autorizar que las mercancías a que se refieren las fracciones IV y V del artículo 50. de éste Decreto, puedan ser vendidas, cedidas o rentadas a un tercero, mediante el contrato correspondiente, siempre que dichos bienes se destinen a elaborar los productos de exportación y cumplan con lo establecido en la fracción II del artículo 60. de éste Decreto, para lo cual será exigible la carta de responsabilidad solidaria de los créditos fiscales que se pudieran derivar de la operación, de conformidad con lo

establecido en el artículo 26, fracción VIII del Código Fiscal de la Federación.

En ambos casos la Secretaría deberá notificar las autorizaciones mencionadas a la Secretaría de Hacienda Y Crédito Público.

*Artículo 12.-* El titular de un programa podrá obtener autorización para modificar el régimen de importación de los bienes a que se refiere las fracciones IV y V del artículo 5o. y aplicar el arancel, tipo de cambio y valor de estos bienes, vigentes a la fecha del cambio de régimen, conforme a los establecido en la Ley Aduanera.

*Artículo 13.-* En los programas se podrá autorizar la venta en el mercado nacional de los productos elaborados con mercancías importadas a su amparo hasta por un 30% del valor de las exportaciones objeto del programa que realice la empresa. Esta autorización estará sujeta a que la empresa mantenga saldo positivo de divisas en la operación de su programa.

La Secretaría otorgará, en su caso, el permiso previo para la importación definitiva de los productos de que se trate, debiéndose cubrir los impuestos de importación correspondientes a las fracciones arancelarias de los insumos importados e incorporados en los productos objeto de esta autorización.



En el caso de que los insumos importados al amparo del programa se encuentren concesionados al país de procedencia, conforme a los acuerdos y tratados comerciales suscritos por México, será aplicable el arancel preferencial correspondiente siempre que el titular cuente con el certificado de origen respectivo.

*Artículo 14.- Se deroga.*

*Artículo 15.-* La Secretaría podrá autorizar que empresas que operan al amparo del Decreto para el Fomento y Operación de la Industria Maquiladora de Exportación, publicado en el Diario Oficial de la Federación el 22 de diciembre de 1989, se acojan al presente Decreto para plantas o proyectos distintos de los que se encuentren registrados bajo dicho régimen o previa renuncia expresa de la empresa a los beneficios de aquel Decreto. En este último caso, la Secretaría de Hacienda y Crédito Público y la Secretaría, en la esfera de sus respectivas competencias, precisarán las condiciones, plazos y garantías para el cumplimiento de los compromisos que hubiere suscrito como industria maquiladora, en materia aduanal, fiscal, cambiaria o de otro tipo.

*Artículo 16.-* Las importaciones temporales y las exportaciones realizadas al amparo del programa no requerirán de permisos previos ni de autorizaciones administrativas específicas de ninguna clase, salvo que los

programas incluyan mercancías sujetas a dichos requisitos por razones de seguridad nacional, sanitarias, fitopecuarias o ecológicas. En todo caso, la exención de permisos y de autorizaciones a que se refiere este artículo se entiende sin perjuicio del cumplimiento de otras disposiciones legales que sean aplicables.

*Artículo 17.-* Durante la vigencia de los programas, los exportadores podrán solicitar su ampliación o modificación justificando su petición, con el fin de incorporar mercancías de importación y exportación no previstas originalmente en los mismos.

La Secretaría comunicará a la Secretaría de Hacienda y Crédito Público los términos en los que fue aprobado el programa, su modificación o ampliación, en un plazo que no excederá de tres días hábiles a partir de su aprobación.

*Artículo 18.-* Las Delegaciones Coordinadoras Regionales y Federales de la Secretaría podrán autorizar programas en los términos de las reglas que al efecto se expidan.

*Artículo 19.-* Los interesados en obtener la autorización de un programa, su modificación o ampliación, deberán presentar su solicitud debidamente requisitada ante la Secretaría, conforme al instructivo que al efecto se establezca.

*Artículo 20.-* La autorización del programa incluirá lo siguiente:



- I. Campo de aplicación y vigencia del programa;
- II. Las mercancías de exportación e importación temporal, objeto del programa;
- III. Los plazos de permanencia en el país de los bienes importados temporalmente.
- IV. Porcentajes de mermas y desperdicios y tratamiento aduanal de los mismos
- V. Compromisos y obligaciones.
- VI. La vigencia del programa conforme a los compromisos contraídos por México en acuerdos y tratados internacionales.

*Artículo 21.-* El titular de un programa deberá informar anualmente a la Secretaría de las operaciones de comercio exterior realizadas al amparo del programa a más tardar el último día hábil del mes de abril.

# SECOFI

DIRECCION GENERAL DE SERVICIOS AL COMERCIO EXTERIOR

# PITTEX

FOLIO

PROGRAMA DE IMPORTACION TEMPORAL PARA PRODUCIR ARTICULOS DE EXPORTACION

SOLICITUD:

|                |              |                      |
|----------------|--------------|----------------------|
| NUEVO REGISTRO | REVALIDACION | PITTEX QUE REVALIDA: |
|----------------|--------------|----------------------|

## DE LA OPERACION TOTAL DE LA EMPRESA

A

### DATOS GENERALES DE LA EMPRESA

1. NOMBRE O RAZON SOCIAL

2. REGISTRO FEDERAL DE CONTRIBUYENTES

3. DOMICILIO DE LAS OFICINAS

CALLE Y NUMERO

COLONIA O MUNICIPIO

CIUDAD

TELEFONO (LADA)

CALLE Y NUMERO

COLONIA O MUNICIPIO

CIUDAD

TELEFONO (LADA)

C. POSTAL

ESTADO

FAX (LADA)

C. POSTAL

ESTADO

FAX (LADA)

5. ACTIVIDAD O GIRO DE LA EMPRESA CONFORME SU ALTA ANTE LA S.H.C.P.

6. PROGRAMAS SUSCRITOS POR LA EMPRESA ANTE LA SECOFI

PROGRAMA

NUMERO DE REGISTRO

FECHA DE AUTORIZACION



**PRODUCTO QUE FABRICA LA EMPRESA**

|    |    |
|----|----|
| B  |    |
| 1. | 5. |
| 2. | 6. |
| 3. | 7. |
| 4. | 8. |

PORCENTAJE DE UTILIZACION DE SU CAPACIDAD INSTALADA. (      %)

**C      OPERACIONES TOTALES DE LA EMPRESA**

- PARA LOS AÑO TRANSCURRIDOS CONSIGNE LAS VENTAS TOTALES CONFORME SUS ESTADOS FINANCIEROS.
- CALCULE LA EQUIVALENCIA EN DOLARES DE LAS VENTAS TOTALES USANDO EL TIPO DE CAMBIO PROMEDIO ANUAL PARA CADA UNO DE LOS AÑOS TRANSCURRIDOS Y UN TIPO DE CAMBIO CONSTANTE PARA LAS PROYECCIONES.
- CONSIGNE EN SU CASO EL VALOR DE LAS EXPORTACIONES E IMPORTACIONES CONFORME LA SUMA DE LOS PEDIMENTOS RESPECTIVOS.

|                       |                             |                |                           |                             |
|-----------------------|-----------------------------|----------------|---------------------------|-----------------------------|
| 1. VENTAS TOTALES     | 2. EXPORTACION              | 3. IMPORTACION | 4. SALDO COMERCIAL<br>3-2 | 5. TIPO DE CAMBIO UTILIZADO |
| MILES DE NUEVOS PESOS | M I L E S D E D O L A R E S |                |                           |                             |

|                |  |  |  |  |  |  |  |  |
|----------------|--|--|--|--|--|--|--|--|
| 1990           |  |  |  |  |  |  |  |  |
| 1991           |  |  |  |  |  |  |  |  |
| 1992           |  |  |  |  |  |  |  |  |
| PROYECCIONES : |  |  |  |  |  |  |  |  |
| 1993           |  |  |  |  |  |  |  |  |
| 1994           |  |  |  |  |  |  |  |  |
| 1995           |  |  |  |  |  |  |  |  |
| 1996           |  |  |  |  |  |  |  |  |
| 1997           |  |  |  |  |  |  |  |  |







**PRODUCTOS QUE EXPORTARA AL AMPARO DEL PITEX**

|    |    |
|----|----|
| 1. | 5. |
| 2. | 6. |
| 3. | 7. |
| 4. | 8. |

**VENTAS REFERIDAS AL CAMPO DE APLICACION DEL PITEX**

- SI EL PITEX SE APLICARA A LA TOTALIDAD DE LAS OPERACIONES DE LA EMPRESA, VERIFIQUE QUE LOS DATOS DE ESTE CUADRO CONCUERDEN CON LOS ASENTADOS EN EL CUADRO "C" DE ESTE CUESTIONARIO
- CALCULE LA EQUIVALENCIA EN DOLARES DE LAS VENTAS TOTALES USANDO EL TIPO DE CAMBIO PROMEDIO ANUAL PARA CADA UNO DE LOS AÑOS TRANSCURRIDOS Y UN TIPO DE CAMBIO CONSTANTE PARA LAS PROYECCIONES
- VERIFIQUE QUE LOS TIPOS DE CAMBIO SEAN LOS MISMOS QUE EN LOS DEL CUADRO "C" DE ESTE CUESTIONARIO
- CONSIGNE, EN SU CASO, EL VALOR DE LAS EXPORTACIONES E IMPORTACIONES CONFORME LA SUMA DE LOS PEDIMENTOS RESPECTIVOS

|                | 1. VENTAS TOTALES<br>MILES DE NUEVOS PESOS | 2. MERCADO INTERNO<br>MILES DE DOLARES | 3. MERCADO EXTERIOR<br>MILES DE DOLARES | 5. TIPO DE CAMBIO UTILIZADO |
|----------------|--|--|---|-----------------------------|
| 1990           |  |  |   |                             |
| 1991           |  |  |   |                             |
| 1992           |  |  |   |                             |
| PROYECCIONES : |  |  |   |                             |
| 1993           |  |  |   |                             |
| 1994           |  |  |   |                             |
| 1995           |  |  |   |                             |
| 1996           |  |  |   |                             |
| 1997           |  |  |   |                             |



# BALANZA COMERCIAL DEL PITEX

• CONSIGNE EL VALOR DE LAS OPERACIONES DE EXPORTACION E IMPORTACION AL AMPARO DEL PITEX Y DESGLOSE LAS IMPORTACIONES CONFORME LAS CATEGORIAS DE PRODUCTOS QUE ESTABLECE EL PROGRAMA:

- I. MATERIAS PRIMAS, PARTES Y COMPONENTES.
- II. ENVASES Y EMPAQUES.
- III. a. COMBUSTIBLES, LUBRICANTES, MATERIAL AUXILIAR Y PERECEDERO.
- III. b. REFACCIONES.
- IV. MAQUINARIA, EQUIPO, INSTRUMENTOS, MOLDES Y HERRAMENTAL DURADERO.
- V. APARATOS, EQUIPOS Y ACCESORIOS DE INVESTIGACION, SEGURIDAD INDUSTRIAL, CONTROL DE CALIDAD, CAPACITACION DE PERSONAL, COMUNICACION, INFORMATICA Y CONTROL DE LA CONTAMINACION AMBIENTAL.

• VERIFIQUE QUE EL TOTAL DE EXPORTACIONES COINCIDA CON LOS DATOS ASENTADOS EN EL CUADRO "H" DE ESTE CUESTIONARIO.

M I L E S D E D O L L A R E S

| TOTAL DE EXPORTACIONES | IMPORTACIONES |    |        |        |    | SALDO (EXP-IMP) |       |
|------------------------|---------------|----|--------|--------|----|-----------------|-------|
|                        | I             | II | III. a | III. b | IV | V               | TOTAL |

|      |  |  |  |  |  |  |  |  |
|------|--|--|--|--|--|--|--|--|
| 1990 |  |  |  |  |  |  |  |  |
| 1991 |  |  |  |  |  |  |  |  |
| 1992 |  |  |  |  |  |  |  |  |

PROYECCIONES :

|      |  |  |  |  |  |  |  |  |
|------|--|--|--|--|--|--|--|--|
| 1993 |  |  |  |  |  |  |  |  |
| 1994 |  |  |  |  |  |  |  |  |
| 1995 |  |  |  |  |  |  |  |  |
| 1996 |  |  |  |  |  |  |  |  |





### 8.3 ALTEX

*Artículo 1o.-* El presente decreto tiene por objeto establecer un programa de concertación que apoye la operación y otorgue facilidades administrativas a las empresas altamente exportadoras.

*Artículo 2o.-* Para los efectos de este Decreto se entenderá por:

- I. Empresas Altamente Exportadoras, a las personas productoras de mercancías no petroleras de exportación, que participan de manera dinámica y permanente en los mercados internacionales;
- II. Exportador directo, a la persona establecida en México, productora de bienes no petroleros, que directamente vende en el dichos productos;
- III. Exportador indirecto, al productor de bienes no petroleros proveedor de insumos incorporados a productos vendidos en el exterior por cualquier persona, y
- IV. Constancia de registro, a la constancia de inscripción en el Registro Nacional de Empresas Altamente Exportadoras.



*Artículo 3o.* Con el objeto de adoptar mecanismos que eliminen obstáculos administrativos y apoyen las operaciones altamente exportadoras, se establece:

- I. Las Dependencias y entidades de la Administración Pública Federal, deberán adoptar mecanismos de apoyo que en la esfera de sus competencias faciliten las exportaciones de las empresas altamente exportadoras, y
- II. Los gobiernos de los Estados establecerán dentro de su jurisdicción, apoyos y facilidades administrativas que promuevan y agilicen el establecimiento y desarrollo de las empresas altamente exportadoras.

*Artículo 4o.-* La Secretaría de Comercio y Fomento Industrial será la encargada de concertar los apoyos y facilidades que las dependencias y entidades de la Administración Pública Federal y los Gobiernos de los Estados otorguen a las Empresas Altamente Exportadoras.

*Artículo 5o.-* La Secretaría de Comercio y Fomento Industrial registrará como empresa exportadora y expedirá la constancia correspondiente a las empresas que cumplan con los siguientes requisitos:

- I. Las empresas exportadoras directas deberán demostrar exportaciones por valor mínimo anual de

2 millones de dólares o exportar cuando menos el 40% de sus ventas totales;

- II. Las empresas exportadoras indirectas deberán demostrar ventas anuales de mercancías incorporadas a productos de exportación o exportadas por tercero, por un valor mínimo equivalente al 50% de sus ventas totales. Para tal efecto, el exportador final deberá presentar carta compromiso mediante la cual se obligue a exportar las mercancías adquiridas en la proporción acordada;
- III. Las empresas de comercio exterior deberán demostrar que cuentan con registro expedido por la Secretaría de Comercio y Fomento Industrial, que las acredite como tales;
- IV. (Se deroga D.O. 11N/95).
- V. Presentar solicitud por escrito en el formato único que al efecto proporcione la Secretaría de Comercio y Fomento Industrial, el cual contendrá la descripción de su programa de comercio exterior.

*Artículo 6o.*- La constancia de registro mayo - junio 1995 tendrá una vigencia indefinida, siempre que su titular cumpla con las disposiciones de este Decreto.



*Artículo 7o.*- El titular de la constancia de registro deberá presentar a la Secretaría de Comercio y Fomento Industrial, en el mes de abril, el informe de las operaciones de comercio exterior que haya efectuado en el año calendario anterior, conforme al instructivo que establezca dicha Secretaría.

*Artículo 9o.*- Se deroga.

*Artículo 10.*- Se deroga

*Artículo 11.*- En materia fiscal y aduanera, las Empresas Altamente Exportadoras gozarán de:

- I. Los beneficios del Programa de Devolución Inmediata para Contribuyentes Altamente Exportadores, cuando obtengan saldo a favor en sus declaraciones provisionales del Impuesto al Valor Agregado;
- II. La excención del requisito de segunda revisión de las mercancías exportadas en la aduana de salida, siempre y cuando éstas hayan sido despachadas en una aduana interior, y
- III. La posibilidad de nombrar a un apoderado aduanal para varias aduanas y diversos productos, previa autorización de la Secretaría de Hacienda y Crédito Público.

*Artículo 12.-* El Banco Nacional de Comercio Exterior implementará apoyos ALTEX financieros específicos para las empresas altamente exportadoras.

*Artículo 13.-* La Secretaría de Comercio y Fomento Industrial, cancelará el registro correspondiente a aquellas empresas que no cumplan con las obligaciones, compromisos y condiciones establecidos o contraídos en el mismo, sin perjuicio de las sanciones que procedan conforme a las disposiciones aplicables.



|        |       |
|--------|-------|
| FECHA: | _____ |
| FOLIO: | _____ |

CUESTIONARIO UNICO DE REGISTRO COMO EMPRESA ALTAMENTE EXPORTADORA 1994

TIPO DE SOLICITUD:

NUEVO REGISTRO

REVALIDACION

Nº ALTEX: \_\_\_\_\_

## DATOS GENERALES DE LA EMPRESA

1.1. NOMBRE O RAZON SOCIAL: \_\_\_\_\_

REGISTRO FEDERAL DE CONTRIBUYENTES: | | | | | | | | | | | | | | | | | |

1.2. DOMICILIO OFICINA: \_\_\_\_\_

|                         |                    |                     |        |       |         |
|-------------------------|--------------------|---------------------|--------|-------|---------|
| _____                   | CALLE              | _____               | Nº     | _____ | COLONIA |
| _____                   | CIUDAD O MUNICIPIO | _____               | ESTADO | _____ | C.P.    |
| TELEFONO(S) LADA: _____ |                    | TELEFAX LADA: _____ |        |       |         |

1.3. DOMICILIO PLANTA PRINCIPAL: \_\_\_\_\_

|                         |                    |                     |        |       |         |
|-------------------------|--------------------|---------------------|--------|-------|---------|
| _____                   | CALLE              | _____               | Nº     | _____ | COLONIA |
| _____                   | CIUDAD O MUNICIPIO | _____               | ESTADO | _____ | C.P.    |
| TELEFONO(S) LADA: _____ |                    | TELEFAX LADA: _____ |        |       |         |

1.4. NUMERO ( ) Y UBICACION DE OTRAS PLANTAS CON QUE CUENTA LA EMPRESA.

|                    |                    |
|--------------------|--------------------|
| 1. _____           | 2. _____           |
| _____              | _____              |
| CIUDAD O MUNICIPIO | CIUDAD O MUNICIPIO |
| 3. _____           | 4. _____           |
| _____              | _____              |
| CIUDAD O MUNICIPIO | CIUDAD O MUNICIPIO |

1.5. PRINCIPALES PRODUCTOS QUE FABRICA: \_\_\_\_\_

1.6. TIPO DE EXPORTADOR:

|                                  |                                    |                               |   |
|----------------------------------|------------------------------------|-------------------------------|---|
| <input type="checkbox"/> DIRECTO | <input type="checkbox"/> INDIRECTO | <input type="checkbox"/> ECEX | <input type="checkbox"/> PROVEEDOR ECEX |
|----------------------------------|------------------------------------|-------------------------------|---|

1.7. REGISTROS OBTENIDOS EN LA SECRETARIA TALES COMO: PITEX, PROGRAMA DE MAQUILADORA, PROGRAMA DE LA INDUSTRIA FRONTERIZA, ECEX, CUOTAS DE EXPORTACION, ETC.

| NOMBRE    | Nº    | FECHA | NOMBRE    | Nº    | FECHA |
|-----------|-------|-------|-----------|-------|-------|
| 1.- _____ | _____ | _____ | 2.- _____ | _____ | _____ |
| 3.- _____ | _____ | _____ | 4.- _____ | _____ | _____ |

1.8. NOMBRE DE LOS DIRECTIVOS DE LA EMPRESA

|       |                  |       |                  |       |                           |
|-------|------------------|-------|------------------|-------|---------------------------|
| _____ | DIRECTOR GENERAL | _____ | PTE. DEL CONSEJO | _____ | REP. DE COMERCIO EXTERIOR |
|-------|------------------|-------|------------------|-------|---------------------------|

TEL: \_\_\_\_\_ TEL: \_\_\_\_\_



# EXPORTADORES DIRECTOS.- DATOS DE COMERCIO EXTERIOR

## 2.1. PRINCIPALES PRODUCTOS EXPORTADOS EN 199

|    | PRODUCTOS | PAIS DE DESTINO | VALOR MILES DE DLS. | % DE EXPORTACION ACADA PAIS |
|----|-----------|-----------------|---------------------|-----------------------------|
| 1. | _____     | _____           | _____               | _____                       |
| 2. | _____     | _____           | _____               | _____                       |
| 3. | _____     | _____           | _____               | _____                       |
| 4. | _____     | _____           | _____               | _____                       |

## 2.2. VENTAS: MILES DE DOLARES

|            | AÑO  | TOTALES<br>A | MERCADO EXTERNO<br>B | % DE EXPORTACION<br>B/A | TIPO DE CAMBIO |
|------------|------|--------------|----------------------|-------------------------|----------------|
| REALIZADO  | 198  | _____        | _____                | _____                   | _____          |
|            | 199  |              |                      |                         |                |
|            | 199  |              |                      |                         |                |
| PROYECTADO | 1993 | _____        | _____                | _____                   | _____          |
|            | 1994 |              |                      |                         |                |
|            | 1995 |              |                      |                         |                |
|            | 1996 |              |                      |                         |                |
|            | 1997 |              |                      |                         |                |

## 2.3. BALANZA COMERCIAL: MILES DE DOLARES

|            | AÑO  | EXPORTACIONES<br>A | IMPORTACIONES<br>DEFINITIVAS<br>B | TEMPORAL<br>C | TOTAL<br>D=B+C | SALDO<br>E=A-D |
|------------|------|--------------------|-----------------------------------|---------------|----------------|----------------|
| REALIZADO  | 1989 | _____              | _____                             | _____         | _____          | _____          |
|            | 1990 |                    |                                   |               |                |                |
|            | 1991 |                    |                                   |               |                |                |
| PROYECTADO | 1993 | _____              | _____                             | _____         | _____          | _____          |
|            | 1994 |                    |                                   |               |                |                |
|            | 1995 |                    |                                   |               |                |                |
|            | 1996 |                    |                                   |               |                |                |
|            | 1997 |                    |                                   |               |                |                |

## 2.4. ANEXOS.

### 2.4.1. PARA EXPORTADORES DE MAS DE 2 MILLONES DE DOLARES.

A) COPIA PROTOCOLIZADA DE LA ULTIMA VERSION DEL ACTA CONSTITUTIVA NOTARIADA EN EL CASO DE PERSONAS MORALES.

B) COPIA DEL ALTA DE CONTRIBUYENTES ANTE LA S.H.C.P.

C) RELACION DE PEDIMENTOS DE EXPORTACION (\*) DEL AÑO 1991 QUE DEBERA INCLUIR: NUMERO DE PEDIMENTO, FECHA, NUMERO DE FACTURA, PRODUCTO, VALOR EN MONEDA NACIONAL, VALOR EN DOLARES, DEBIENDO TOTALIZAR LOS VALORES REPORTADOS.

### 2.4.2. PARA EXPORTADORES CUYAS VENTAS EXTERNAS REPRESENTEN EL 40% DE SUS VENTAS TOTALES, ADEMÁS DE LO ANTERIOR:

D) ESTADOS FINANCIEROS AUDITADOS O SIMPLES (\*) SI SE ACOMPAÑAN DE LA DECLARACION ANUAL DEL IMPUESTO SOBRE LA RENTA.

(\*) LA RELACION DE PEDIMENTO Y LOS ESTADOS FINANCIEROS, DEBERAN SER FIRMADOS BAJO PROTESTA DE DECIR VERDAD POR EL DIRECTOR GENERAL O CONTRALOR GENERAL DE LA EMPRESA.



# EXPORTADORES INDIRECTOS Y EMPRESAS QUE EXPORTAN A TRAVES DE UNA ECEX. - DATOS DE COMERCIO EXTERIOR

## 3.1. VENTAS: MILLONES DE PESOS

|            | AÑO     | A EXPORTADORES FINALES | REALMENTE EXPORTADAS POR EXPORTADORES FINALES | % DE VENTAS DESTINADAS A LA EXPOR. |     |
|------------|---------|------------------------|---|------------------------------------|-----|
|            | TOTALES | (A)                    | (B)   | (C)                                | (D) |
| REALIZADO  | 1989    |                        |   |                                    |     |
|            | 1990    |                        |   |                                    |     |
|            | 1991    |                        |   |                                    |     |
| PROYECTADO | 1992    |                        |   |                                    |     |
|            | 1993    |                        |   |                                    |     |
|            | 1994    |                        |   |                                    |     |
|            | 1995    |                        |   |                                    |     |
|            | 1996    |                        |   |                                    |     |

## 3.2. EXPORTADORES FINALES DEL EJERCICIO 1991. (MILLONES DE PESOS)

|   | NOMBRE(S) DEL EXPORTADOR FINAL (1) Y (2) | VALOR ADQUIRIDO AL SOLICITANTE POR EL EXPORTADOR FINAL | EXPORTS. REALMENTE EFECTUADAS DE LO ADQUIRIDO POR EL EXPORTADOR FINAL | %<br>B/A |
|---|--|--|---|----------|
|   |  | (A)  | (B)   |          |
| 1 |  |  |   |          |
| 2 |  |  |   |          |
| 3 |  |  |   |          |
| 4 |  |  |   |          |
| 5 |  |  |   |          |

TOTAL EXPORTADO EN 1991: \_\_\_\_\_

(1) SEÑALAR SI SE TRATA DE UNA ECEX. (2) INCLUIR SOLO EMPRESAS QUE EXTIENDAN CARTA AVAL.

## 3.3. ANEXOS:

- COPIA SIMPLE DE LA ULTIMA VERSION DEL ACTA CONSTITUTIVA NOTARIADA EN EL CASO DE PERSONAS MORALES.
- COPIA DEL ALTA DE CONTRIBUYENTES ANTE LA S.H.C.P.
- ESTADOS DE RESULTADOS AUDITADOS O SIMPLES (\*), SI SE ACOMPAÑAN DE LA DECLARACION ANUAL DEL IMPUESTO SOBRE LA RENTA.
- RELACION DE FACTURAS DE VENTAS A EXPORTADORES FINALES DEL AÑO 1991 (\*), QUE DEBERA INCLUIR: NUMERO DE FACTURA, FECHA, PRODUCTO, NOMBRE DEL COMPRADOR, CANTIDAD Y VALOR.
- CARTA DE AVAL DE LAS EMPRESAS EXPORTADORAS FINALES (\*), EN LA QUE SE INDIQUE EL MONTO ADQUIRIDO Y EL VALOR QUE DE ESTE REALMENTE SE EXPORTO EN 1991.

(\* ) LOS INFORMES FINANCIEROS, RELACIONAS Y CARTAS AVAL, DEBERAN SER FIRMADAS BAJO PROTESTA DE DECIR VERDAD, POR EL DIRECTOR GENERAL O CONTRALOR GENERAL DE LA EMPRESA QUE LAS EXPIDE.

DECLARO BAJO PROTESTA DE DECIR VERDAD QUE LOS DATOS ASENTADOS EN LA PRESENTE SOLICITUD Y SUS ANEXOS, SON VERIDICOS.

DIRECTOR O CONTRALOR GENERAL

FECHA                                      NOMBRE                                      CARGO                                      FIRMA                                      FAX

*CAPÍTULO*  
*IX*

*DOCUMENTOS DE*  
*EXPORTACIÓN*



## *CAPÍTULO IX*

### *DOCUMENTOS DE EXPORTACIÓN*

#### *9.1 FACTURA COMERCIAL*

Documento emitido por el exportador y que ampara la compra venta efectuada. De acuerdo al artículo 88 del Reglamento de la Ley Aduanera la factura deberá contener la siguiente información:

Requisitos:

- a) Redactarse en español o acompañarse de su traducción.
- b) Emitirse en tres ejemplares.
- c) Lugar y Fecha de Expedición.
- d) Nombre y Domicilio de Destinatario (importador).
- e) Las marcas, números, clases y cantidades parciales de bultos, y el total de ellos.
- f) Descripción comercial detallada de mercancías, especificación de ellas. Cantidad de unidades, número de identificación, valor unitario y el total de la venta.
- g) Las cantidades desglosadas por concepto de fletes y primas de seguro.
- h) Nombre y Domicilio del Vendedor.

## FACTURA COMERCIAL

| FECHA:   | SU PEDIDO:  | FORMA DE PAGO: |                 | IMPORTE FACTURA: |
|----------|-------------|----------------|-----------------|------------------|
| CANTIDAD | DESCRIPCION |                | PRECIO UNITARIO | TOTAL            |
|          |             |                |                 |                  |

CERTIFICAMOS QUE ESTA FACTURA ESTA CORRECTA Y QUE LOS PRODUCTOS OFRECIDOS DE FABRICACION DE LOS ESTADOS UNIDOS DE AMERICA.

POR: \_\_\_\_\_



## 9.2 LA FACTURA PRO-FORMA

La orden de importación significa una solicitud hecha a un proveedor extranjero. Una factura proforma es una declaración en forma de factura para la entrada de los productos en Estados Unidos. Se utiliza cuando la factura comercial o de aduana requerida no está disponible en el momento de la entrada. La factura proforma se puede usar para negociar la orden de Importación y para representar la oferta del proveedor extranjero para vender. Al especificar lo que el proveedor extranjero presenta para vender la factura pro forma transmite al importador y comprador el precio y las condiciones de venta. Es extremadamente importante que se incluya un periodo de tiempo puesto que una cantidad de tiempo transcurrirá entre el recibo y aceptación de una cuota de precios. La factura proforma también debe indicar los cambios acordados en el producto requerimientos de etiquetación y cualesquier otras adaptaciones identificadas durante la negociación de la orden.

Además de preparar la factura pro forma el consignatario proporciona un bono prometiendo llenar la factura requerida con el distrito o director del puerto de aduanas dentro de los seis meses siguientes a la fecha de entrada. Si el exportador falla en expedir la factura requerida a tiempo el importador de EE.UU. incurrirá en una responsabilidad bajo su bono por

delincuencia en la presentación de la factura dentro del tiempo especificado.

Una vez que el Importador y el exportador estén de acuerdo en los términos de la venta y cualesquier cambios o modificaciones la transacción de Importación puede continuar la mercancía puede ser obtenida y su embarque puede ser acelerado al punto de entrega.



# FACTURA PROFORMA

FACTURA # 20498

BOSQUES DE ACACIAS # 85  
 Colonia Bosques de las Lomas  
 México, D.F. 11700  
 Tels. 596-0897  
 596-1202

RFC= CEEC-650111-JN4

VENDIDO A: CORSO ENTERPRISES, INC.  
 1001 BRIDGEWAY SUITE 440  
 SAUSALITO, CA 94965

(415) 332-4607

ENVIAR A: INTERCONTINENTAL CARGO, S.A. DE C.V.  
 PUERTO INTERNACIONAL DE  
 LA CIUDAD DE MEXICO

| VENDEDOR   | ORDEN DE COMPRA | NO. CUENTA       | R.F.C. | ENVIAR VIA  | CONDICIONES     | FECHA    |
|--|-----------------|------------------|--------|---|-----------------|----------|
|  |                 |                  |        | MEXICANA CARGO                                    | NETO-CONTADO    | 11/30/94 |
| ITEM   | CANTIDAD PEDIDA | CANTIDAD ENVIADA | # INV. | DESCRIPCION                                       | PREGIO UNITARIO | TOTAL    |
| 1  | 3,000           | 3,000            | PKBX   | PAKAGING BOXES FOR EYFS PACK EYE COMPRESS ENGLISH | \$0.10          | \$300.00 |
| LA PRESENTE FACTURA ES EN DOLARES AMERICANOS<br>ESTA FACTURA NO CAUSA EL IMPUESTO DEL I.V.A.<br>POR SER MERCANCIA DE EXPORTACION |                 |                  |        |   |                 |          |

|              |                 |
|--------------|-----------------|
| SUB-TOTAL    | \$300.00        |
| FLETE        |                 |
| I.V.A.       |                 |
| <b>TOTAL</b> | <b>\$300.00</b> |

| FECHA EMISIÓN | NUMERO DE EMISIÓN | FORMA DE PAGO | FECHA DE PAGO | NUMERO DE CHEQUE |
|---------------|-------------------|---------------|---------------|------------------|
| 12/8/94       | 10                |               |               |                  |

### 9.3 CONOCIMIENTO DE EMBARQUE

El conocimiento de embarque (Bill of Lading -B/L) es uno de los documentos más importantes del comercio exterior principalmente son tres sus funciones básicas, que a continuación se indican:

1. Recibo de mercancía firmado por el portador o su representante, expedido al remitente, en el que se reconocen que han sido embarcados en determinado buque para ser transportados a un destino definido.
2. Ampara el contrato entre el exportador y el transportista, en el cual se determina las condiciones del contrato.
3. Representa el título de propiedad de la mercancía constituyendo un título de crédito.

Existen modalidades de conocimiento de embarque con relación a la carga y son: "Limpio". En el que no se pone ninguna anotación con relación al estado de las mercancías, envases, embalaje, faltantes, etc., es decir que el embarque se encuentra completo y apropiado para su transportación.

El conocimiento de embarque "Sucio", es el opuesto al anterior, es decir, que la mercancía presenta algún defecto o



faltante, se añade al conocimiento una cláusula que indica la imperfección.

### *9.3.1 Lista de Embarque*

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

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

La lista de embarque detalla el contenido de cada uno de los requisitos de los recipientes que conforman el empaque, muestra la descripción, nombre del remitente y consignatario, cantidad, peso, valor, medidas parciales y totales.

# Jabones Especiales de Irapuato, S. A. de C. V.

Fábrica: Benito Juárez Sur No. 1

Col. Lázaro Cárdenas.

Tel. 6-44-49 Fax (462) 7 63 63

C. P. 36540

Oficina: Altamirano 448

Zona Centro.

Tel. 6-08-20 Fax (462)

C. P. 36500



IRAPUATO, GTO a 13 de Septiembre 93

COMERCIALIZADORA, INC.  
1001 BRIDGEWAY, SUITE 449  
SAUSALITO, CA 9465

AT'N. LIC. ALFONSO SOSA CORDERO

JABONES:

DE TOCADOR,

TIPO MEDICINAL

NEUTRO,

DE ACEITE DE COCO

Y ALGAS MARINAS

Muy Sr. nuestro:

Nuestra empresa

Jabones Especiales de Irapuato, S.A. de C.V. con domicilio en:  
CALLE BENITO JUAREZ SUR # 1  
COL. LAZARO CARDENAS  
C.P. 36540 IRAPUATO, GTO.  
R.F.C. JEI 900817 QLB  
CUENTA DE CHEQUES 127 18751 8 BANCOMER, S.A.

está especializada en la fabricación de jabones neutros de tocador marca JEISA mr. de aceite de coco y algas marinas, los cuales vendemos al Ing. Rodolfo Lohr Huerta y ya conocidos de Uds.

Estudiando los pasos que lleva la fabricación del jabón por nosotros elaborado y la terminación que corre por cuenta del Ing. Lohr, que fabrica y envuelve el producto con una Red tejida de henequen, hemos decidido formar una sociedad y simplificar el proceso para ahorrar tiempo.

Uniendo éstos esfuerzos estaremos en posibilidad de surtir semanalmente hasta 20,000 jabones de 120g. con precio de U.S.\$ 0.63 (SESENTAY TRES CENTAVOS DE DOLLAR) L.A.B. nuestra planta ó Queretaro, Qro.

Con flete pagado y mercancía asegurada hasta la Frontera de Tijuana B.C. del lado mexicano a U.S.\$ 0.65 (SESENTA Y CINCO CENTAVOS DE DOLLAR) Y la documentación correspondiente se enviará al agente Aduanal que se designe, los embarques de mercancía irán acompañados de la factura correspondiente que reúne los requisitos legales que establecen nuestras Leyes.

Estamos en posibilidad de aceptar Carta de Crédito Irrevocable VIA SWIFT INCOMEXMEXTRA. Nuestro ejecutivo de Negocios Internacionales, es el Lic. Alejandro Amaya Rodríguez de Bancomer, S.A. con dirección en Guerrero # 223 con tel 21462 6 04 24 ext. 237 y FAX 91462 6 43 10.

Podemos recibir pedidos Globales con vigencia hasta 60 días que se surtirán parcialmente hasta 20,000 jabones semanalmente, los cuales se entregarán contra el pago de carta de Crédito y también recibiremos pedidos programados semanalmente con el mismo sistema de pago y vigencia.

El plazo de pago será de acuerdo a sus necesidades. Cada entrega de hasta 20,000 Pzas. se enviará con el análisis de Cromatografía efectuada por nuestra cuenta.

Sin otro particular quedamos en espera de sus noticias y vernos favorecidos con su aceptación é iniciar operaciones.

ATENTAMENTE

Jabones Especiales de Irapuato, S. A. de C. V.

SR. MARIO MORALES VEGA.





JUN 27 1996 15:30 CORSO ENTERPRISES, INC

1153319518

TO: 91 42 18 27 11 P02

**CORSO ENTERPRISES, INC.**  
1001 BRIDGEWAY ST. 449  
SAUSALITO, CA 94965

FECHA\_\_\_\_\_

# PACKING LIST

LISTA DE EMBARQUE

BOX\_\_\_ TO \_\_\_ CONTAINING\_\_\_ EACH WEIGHT\_\_\_ KILOS EACH

HAND MADE NEUTRAL SEAWEED, COCONUT OIL, GROUND PUMICE STONE & PINNAPLE SOAP.

Japon neutro hecho a mano con aceite de coco, alga marina, piedra poma y pñna.

ITEM # CB-03-0010

BOX\_\_\_ TO \_\_\_ CONTAINING\_\_\_ EACH WEIGHT\_\_\_ KILOS EACH

HAND MADE LOOFAH.

Red de henequén hecha a mano.

ITEM # CB-03-0011

NUMERO TOTAL DE CAJAS

TOTAL NUMBER OF BOXES\_\_\_\_\_

PESO TOTAL

TOTAL WEIGHT\_\_\_\_\_ KILOS

TOTAL AMOUNT OF MERCHANDISE

CANTIDAD TOTAL DE MERCANCIA\_\_\_\_\_



# MANIFESTACION DE VALOR EN ADUANA POR OPERACION

## DATOS DEL VENDEDOR Y/O DEL REMITENTE.

NOMBRE O RAZON SOCIAL: \_\_\_\_\_  
DOMICILIO: \_\_\_\_\_  
PAIS DE PROCEDENCIA: \_\_\_\_\_

## DATOS DEL IMPORTADOR.

NOMBRE O RAZON SOCIAL: \_\_\_\_\_  
R.F.C.: \_\_\_\_\_  
DOMICILIO FISCAL: \_\_\_\_\_

## DATOS DEL AGENTE O APODERADO ADUANAL.

NOMBRE O RAZON SOCIAL: \_\_\_\_\_  
NUMERO DE PATENTE Y/O AUTORIZACION: \_\_\_\_\_

## DATOS DE LA (S) FACTURA.

No. DE LA FACTURA (S) FECHA (S) \_\_\_\_\_  
\_\_\_\_\_

## METODO DE VALORACION.

"VALOR DE TRANSACCION DE LAS MERCANCIAS" \$ \_\_\_\_\_  
NOMBRE DE LA MERCANCIA: \_\_\_\_\_  
PRECIO PAGADO O POR PAGAR DE LA (S) MERCANCIAS: \_\_\_\_\_  
CARGOS CONFORME AL ART. 49 DE LA LEY ADUANERA: \_\_\_\_\_  
FLETE (S): \_\_\_\_\_  
CARGA Y DESCARGA DE LA MERCANCIA: \_\_\_\_\_

"DECLARO BAJO PROTESTA DE DECIR VERDAD QUE TODOS LOS DATOS ASENTADOS EN  
EL PRESENTE SON CORRECTOS Y VERDADEROS"

## 9.4 PEDIMENTO

Documento/formato autorizado por la Secretaría de Hacienda y Crédito Público que contiene los datos referentes al régimen aduanero al que se destinan las mercancías y los necesarios para el pago de impuestos.

### *INSTRUCTIVO PARA EL LLENADO DEL PEDIMENTO DE EXPORTA- CIÓN ENCABEZADOS*

*C. Jefe de la Aduana De:* Deberá asentarse el nombre de la aduana por la que pretende exportar las mercancías.

*Clave:* Para uso exclusivo de la aduana.

*Agente Aduanal, Representante Legal o Exportador:* Marcar el cuadro correspondiente e indicar el nombre completo de quien lo solicite el reconocimiento aduanero.

*Las Mercancías para su Embarque en:* Deberá asentarse el medio de transporte que será utilizado en la exportación, en tráfico aéreo deberá especificarse el número de vuelo, y en tráfico marítimo el nombre y la nacionalidad de la nave.

*Con Destino a:* Deberá asentarse el nombre del país de destino de la mercancía.

*Fecha de Salida:* Se anotará la fecha en que sale la mercancía del país.



*Lugar de Procedencia:* Estado de donde proviene la mercancía.

*Factura (S) Num. (S):* Indicarán los números de las facturas que amparen las mercancías.

*Fletes:* Deberá asentarse el importe de los fletes pagados por la transportación de las mercancías hasta el puerto de salida.

*Exportador:* Deberá asentarse el nombre de la persona física o moral que efectuará la exportación.

*Domicilio:* Deberá asentarse el domicilio oficial del exportador.

*R.F.C.:* Deberá asentarse el número de la Cédula del Registro Federal de Contribuyentes del exportador.

*R.N.I.E.:* Deberá asentarse el número del Registro Nacional de Importadores y Exportadores del Exportador, otorgado por la Dirección General de Aduanas.

*Intermediario:* El nombre de quien actúa como intermediario entre el vendedor y el comprador.

*Domicilio:* El domicilio del intermediario, señalando calle, números y letras exteriores e interiores y población.

*Valor de Factura:* Deberá asentarse el valor total de las facturas que amparen las mercancías sin incluir fletes y seguros.

*Seguros:* Deberá asentarse el importe total de los seguros pagados por las mercancías.

*Nivel Comercial:* Cruzar el cuadro correspondiente de la actividad habitual del exportador, según proceda:

- ↪ *P = Particular:* Si es persona física que no se dedica a actividades de comercialización, transformación o elaboración de bienes.
- ↪ *F = Fabricante:* Si se dedica a transformar, elaborar, procesar o dar presentación final a algún bien.
- ↪ *C = Comerciante:* Si se dedica a actividades de la práctica de actos de comercio, como la compra, venta o arrendamiento de bienes sin ser fabricante de los mismos.
- ↪ *O = Otra:* Si su actividad no corresponde a ninguna de las anteriormente descritas, en cuyo caso deberá especificarse.

*Sector Público:* Se indicará el sector al que pertenece.

*Régimen Aduanero:* Indicar el régimen aduanero al que se sujetarán las mercancías o en su caso.



*Retorno:* Indicar la (s) aduana (s) y número (s) de pedimento (s) de importación.

*Número de Pedimento:* Espacio reservado para su exclusivo de la aduana, la cual asentará el número progresivo que le corresponda.

*Fecha de Presentación:* Espacio reservado para uso exclusivo de la aduana la cual asentará el día, mes y año en que fue presentada la mercancía, para reconocimiento.

*Núm. Registro de Ingresos:* Espacio reservado para uso exclusivo de la aduana, la cual asentará en la caja el número progresivo correspondiente.

*Nombre del Vista Autorizado:* Espacio reservado para ser llenado por la aduana.

*Clave:* Espacio reservado para ser llenado por la aduana.

*Autorización:* Espacio reservado para ser llenado por la aduana.

*Certificación de Caja:* Espacio reservado para ser llenado por la aduana.

#### **9.4.1 Datos de las Mercancías**

*Números y Marcas:* En esta columna deberán declararse las marcas y números de identificación de los bultos que contengan las mercancías.

*Cantidad:* En esta columna deberá declararse la cantidad de bultos en que vengán contenidas las mercancías.

*Clase:* Deberán declararse los tipos de bultos, tales como: atados, cajas, barriles, etc.

*Peso Bruto:* Deberá declararse el peso bruto de los bultos.

*Especificaciones de la Mercancía:* Deberá declararse el contenido de los bultos utilizando la designación arancelaria que reciban las mercancías.

#### 9.4.2 Clasificación y Ajuste

*Fracción Arancelaria:* Deberán declararse las fracciones arancelarias de la tarifa del impuesto general de exportación a que correspondan las mercancías objeto de la operación.

*Reducción de Cantidades:* Se asentará la unidad de medida conforme a la tarifa del impuesto general de exportación, y la cantidad o volumen de las mercancías que servirá de base para el cálculo de los impuestos.

*Valor Comercial:* Deberá declararse, para cada una de las fracciones arancelarias, el valor comercial de las mercancías, según factura, sin fletes y seguros.

*Precio Oficial:* Deberán declararse, en renglones por separado, para cada una de las fracciones arancelarias, el



precio oficial unitario de acuerdo a lo indicado en la tarifa del impuesto general de exportación, y el precio oficial total de las mismas.

*Tasa Advalorem:* Deberán asentarse, en renglones separados, por cada fracción arancelaria la tasa advalorem, de acuerdo a lo indicado en la tarifa del impuesto general de exportación.

*Impuesto General de Exportación y Otros:* Deberá asentarse, el correspondiente por cada fracción arancelaria.

*Valor Agregado:* El equivalente a nivel fracción arancelaria, de la mano de obra y los insumos nacionales utilizados en la elaboración, transformación y reparación, cuando se trate de retornos al extranjero.

*Notas:* Cuando se trate de contenedores el interesado sólo deberá llenar los espacios marcados con\* (asteriscos).

En caso de ser un retorno de contenedores deberá anotarse el número del pedimento de importación que los ampare y la aduanas por la que se importaron.

*Original:* Unidad de Información y Estadística:

1ra. Copia: Almacén de salida.

2a. Copia: Delegación de archivo.

3a. Copia: Interesado.

4a. Copia: Agente Aduanal.

REDIMIENTO DE EXPORTACION

HOJA 1 DE 1

DIA DE PAGO 02/12/92 NO. REDIMIENTO 0883-2011555  
 DIRECCION 2 CLAVE REDIMIENTO A1 AT.C. 3114.10  
 ADUANA/SEC. 401 FACTOR MONEDA EXTRANJERA 1.00000  
 FECHA PRESENT. 02/12/92 TRANSPORTE 2 PESO 3000.000  
 C. LUHR371125SY8 PAIS COMPRADOR 08 PAIS DESTINO 08  
 PORTADOR MAQUILAS DE QRO. / RODOLFO LOHR HUERTA  
 DOMICILIO CALLE JADE No. 261 COL. SATELITE  
 CIUDAD/EDO QUERETARO, QRO. CODIGO 76110  
 ESTRUCTURAS/FECHAS/FORMA DE FACTURACION/COMPRADOR/DOMICILIO  
 3) 102, 103, 104 8, 10, 12 CORSO ENTERPRISES  
 NOV. 1992 1001 BRIDGEWAY SUITE 449 SAUSALITO CAL

TAX NO.

Sello de Caja

MARCAS, NUMEROS, TOTAL DE BULTOS - CONOCIMIENTOS, GUIA O VEHICULOS NOS.  
 N 114 PLACAS H 453-AG

VALOR 12000.00 V. DLS 12000.00 FLETES SEGUROS  
 VALOR COMERCIAL 37369200

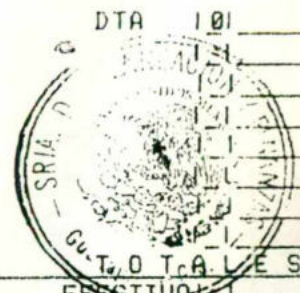
| ORDEN | DESCRIPCION DE MERCANCIAS                | COMERCIAL | TASA  | IF. PGO/IMPSTO |
|-------|--|-----------|-------|----------------|
|       | FRACCION   CANTIDAD   UNIDAD   CANT. TFA | AGREGADO  |       |                |
|       | PERMISO(S) CLAVES / NUMEROS              | DLS       |       |                |
| 1     | 1) JABONES DE TOCADOR                    | 37369200  | 0.00x | 101            |
|       | 13401.11- 20000 PZA 3000 KG              | 12000.00  |       |                |

DIRECCION GENERAL DE ADUANAS  
 SECCION DE EXPORTACION  
 QUERETARO, QRO.  
 02/12/92  
 0883-2011555  
 LUHR371125SY8

OBSERVACIONES  
 ART. 73 LEY ADUANERA.

CONTRIBUCIONES:

|          |     |     |
|----------|-----|-----|
| DTA      | 101 | 400 |
| EFECTIVA |     | 400 |
| OTROS    |     |     |
| TOTAL    |     | 400 |



DOMICILIO P/RECIBIR NOTIFICACIONES PATENTE, NOMBRE Y FIRMA DE AGENTE ADUANAL  
 CALLE JADE No. 261 COL. SATELITE 0883-MA. TERESA GONZALEZ SAUZA R.F.C. GOST-390902-KA  
 QUERETARO, QRO. N.L. - VICTOR M. RODRIGUEZ R.F.C. RUGV531002JUA



### 9.4.3 Certificaco de Origen Forma "A"

Para productos dentro del S.G.P., el certificado debe ser llenado por el exportador y refrendado por la autoridad competente (SECOFI).

**Tratado de Libre Comercio de América del Norte**  
**Certificado de Origen**  
(Instrucciones al reverso)

...nar a máquina o con letra de molde

Nombre y domicilio del exportador  
Maquilas de Querétaro  
Calle jade No. 261  
L. Satélite  
Querétaro, QRO, MEXICO  
Número de registro fiscal: LOHR 371125 SY8

2. Período que cubre  
D D M M A A                      D D M M A A  
De [ ][ ][ ][ ][ ][ ]                      A [ ][ ][ ][ ][ ][ ]

4. Nombre y domicilio del importador: **Corso Enterprises**  
**1001 Bridgeway Suite 443**  
**Sausalito, CA 94965**  
Número de registro fiscal: **626-12-2028**

Descripción del (los) bienes:  
**MAQUILAS EN MARCA**

| 6. Clasificación arancelaria | 7. Criterio para trato preferencial | 8. Productor | 9. Costo Neto | 10. País de origen |
|------------------------------|-------------------------------------|--------------|---------------|--------------------|
| 2101.11.5000                 | A                                   | NO(1)        | CN            | MX                 |

Yo bajo protesta de decir verdad que la información contenida en este documento es verdadera y exacta y me hago responsable de comprobar lo aquí declarado. Estoy consciente que seré responsable por cualquier declaración falsa o omisión hecha en o relacionada con el presente documento.  
Me comprometo a conservar y presentar en caso de ser requerido, los documentos necesarios que respalden el contenido del presente certificado así como notificar por escrito a las personas a quienes se entregue el presente certificado de cualquier cambio que pudiera afectar la exactitud o validez del mismo.  
Los bienes son originarios del [ ] de una o más de las partes y cumplen con los requisitos de origen que les son aplicables conforme al Tratado de Libre Comercio de América del Norte, no han sido objeto de procesamiento ulterior o de cualquier otra operación fuera de los territorios de las Partes salvo en los casos permitidos en el artículo 411 o en el Anexo 401.  
Este certificado se compone de 1 hojas incluyendo todos sus anexos.

Firma autorizada:  
Nombre: **Rodolfo Lohr Huerta**  
D D M M A A  
[ ][ ][ ][ ][ ][ ]

Empresa: **Maquilas de Querétaro**  
Cargo: **Director General**  
Teléfono: **(42) 18-27-11**  
Fax:



## 9.5 LOS CERTIFICADOS DE ORIGEN

Para que un producto se pueda beneficiar de las ventajas que concede el Tratado de Libre Comercio debe seguir los procedimientos que se establecen en las llamadas reglas de origen, abasto y servicios.

Cuando esas reglas de origen se cumplen de manera cabal, el importador debe hacer una declaración de origen en el pedimento de importación. Esta declaración deberá estar fundada en un documento oficial donde se compruebe que el bien es oriundo de la región y puede gozar de los beneficios que concede el TLC en materia de disminución de aranceles aduaneros. Ese documento se denominan certificado de origen y es expedido por el exportador del bien.

*¿Cómo es un Certificado de Origen?:* El formato del certificado de origen, que fue aprobado tanto por México como por Canadá y Estados Unidos, se publicó en nuestro país en el Diario Oficial de la Federación el 8 de diciembre de 1993 y es muy sencillo. En él se describe el bien que se desea exportar y se anota su clasificación arancelaria, así como el criterio con base en el cual se considera originario, entre otros datos básicos.

*¿Dónde se consigue el Formato:* Las sucursales del Sistema Bancario Nacional, las Delegaciones Federales de la Secretaría de Comercio y Fomento Industrial, las Adminis-

traciones Locales de Aduanas de la Secretaría de Hacienda y Crédito Público (SHyCP) y las Cámaras de Comercio de las diferentes localidades, son algunos de los sitios donde se pueden obtener los formatos para el certificado de origen. Cabe señalar que este formato puede ser reproducido libremente por los exportadores y productores.

*¿Certificado de Origen?:* Es el exportador quien tiene que ocuparse de certificar que el bien que desea vender en Estados Unidos o Canadá (o en México, si el bien es originario de alguno de esos dos países) cumple con la regla de origen correspondiente. Estas reglas, como ya mencionamos en el capítulo anterior, se reúnen en el anexo 401 del Tratado de Libre Comercio. Esto significa que es el exportador quien debe llenar y firmar el certificado de origen.

Una ventaja de estos certificados, que evitará trámites burocráticos engorrosos, es que no se requiere que una autoridad los valide. A partir de la conciencia de cuán necesario resulta simplificar al máximo los procedimientos aduaneros, los tres países firmantes del TLC estuvieron de acuerdo en que el certificado de origen pudiera ser llenado y firmado por el exportador del bien bajo su responsabilidad exclusiva y sin la necesidad de intervención de autoridad alguna.

Para llenar el certificado, el exportador se sustentará en su conocimiento de la reglas de origen que califican al bien



como originario, o en una declaración por escrito <<que puede ser un certificado de origen>> firmada por el productor del bien.

Aún cuando el certificado signado por el productor sirve como documento para respaldar la declaración del exportador, no sustituye al certificado que debe llenar y firmar el exportador.

Es decir que para tener derecho a los beneficios arancelarios que contempla el TLC, el único certificado de origen válido será el expedido y firmado por el exportador del bien.

El exportador, cabe señalar, puede ser una persona física o una persona moral. Si se trata de empresas comercializadoras, que no son las productoras directas del bien sino sólo intermediarias, deben recabar una carta o constancia del productor, en la que éste les asegure que los bienes en cuestión cumplen con las reglas de origen. Esta constancia puede ser un certificado de origen que, como indicamos líneas atrás, sirve de respaldo pero no sustituye al documento que debe presentar el exportador.

*¿Se necesita un Certificado para cada Producto y para cada operación?* No necesariamente. Un certificado de origen puede amparar varios embarques de bienes idénticos realizados en distintas fechas, siempre y cuando todas las

importaciones se hagan en un lapso que no sea mayor de un año. También puede amparar bienes diversos, que se describirán en el mismo certificado. En tal caso, sólo se podrán comercializar los productos ahí descritos y ningún otro.

*¿Cuánto dura un Certificado de Origen?*: Según lo acordado por los tres países que comparten el TLC, la vigencia de un certificado de origen será de cuatro años a partir de la fecha de su firma. En el lapso de esos cuatro años, cualquiera de las administraciones aduaneras de Estados Unidos, Canadá o México están comprometidas a aceptar el certificado.

*¿Hay Casos en los que no se requiere el Certificado de Origen para Importar un Producto?*: Tres son las excepciones que se contemplan al respecto en el TLC. Los casos en los que no se precisa contar con un certificado de origen para solicitar el trato arancelario preferencial, son:

- a) Importaciones comerciales <<destinadas a la venta o para fines comerciales, industriales o similares>> con valor inferior a los mil dólares estadounidenses o su equivalente en moneda nacional. En esos casos, la certificación sobre el origen del bien se podrá efectuar en la propia factura o de manera anexa a la misma.



- b) Importaciones no comerciales -personales- cuyo valor sea inferior a mil dólares estadounidenses o su equivalente en moneda nacional como artículos personales o de muestras sin valor comercial. En estos casos, las autoridades aduaneras verificarán el origen de las mercancías por las marcas o etiquetas que indiquen su país de origen.
- c) Los casos en los que la Secretaría de Hacienda y Crédito Público disponga la exención de la obligación de presentar el certificado.

#### *9.5.1 Instrucciones para el Llenado del Certificado de Origen*

Con el propósito de recibir trato arancelario preferencial, este documento deberá ser llenado en forma legible y en su totalidad por el exportador del bien, y el importador deberá tenerlo en su poder al momento de formular el pedimento de importación. Este documento también podrá ser llenado por el productor, si así lo desea, para ser utilizado por el exportador del bien. Favor de llenar a máquina o con letra de molde.

#### *Campo 1*

Indique el nombre completo, denominación o razón social, domicilio (incluyendo el país) y el número del registro fiscal de exportador. El número del registro fiscal será:

- ↪ *En Canadá:* El número de identificación del patrón o el número de identificación del importador exportador, asignado por el Ministerio de Ingresos de Canadá.
- ↪ *En México:* La clave del registro federal de contribuyentes (RFC).
- ↪ *En los Estados Unidos de América:* El número de identificación del patrón o el número del seguro social.

## *Campo 2*

Deberá llenarse sólo en caso de que el Certificado ampare varias importaciones de bienes idénticos a los descritos en el Campo que se importen a algún país parte del Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN) en un período específico no mayor de un año período que cubre). La palabra "DE" deberá ir seguida por la fecha, (día/mes/año) a partir de la cual el certificado ampara el bien descrito en el certificado. (Esta fecha puede ser anterior a la fecha de firma del Certificado). La Palabra "A" deberá ir seguida por la fecha (día/mes/año) en la que vence el período que cubre el certificado. La importación del bien sujeto a trato arancelario referencial con base en este certificado deberá efectuarse durante las fechas indicadas.



### *Campo 3*

Indique el nombre completo, denominación o razón social, domicilio (incluyendo el país) y el número de registro fiscal del productor, tal como se describe en el campo 1.

En caso de que el certificado ampare bienes de más de un productor, anexe una lista de los productores adicionales, incluyendo el nombre completo, denominación o razón social, domicilio (incluyendo el país) y número registro fiscal, haciendo referencia directa al bien, descrito en campo 5.

Cuando se desee que la información contenida en este tipo sea confidencial, podrá señalarse de la siguiente manera: Disponible a solicitud de la aduana. En caso de que el productor y exportador sean la misma persona, indique la palabra "mismo". En caso de desconocerse la identidad del productor, indicar la palabra "desconocido".

### *Campo 4*

Indique el nombre completo, denominación o razón social, domicilio (incluyendo el país) y el número de registro fiscal del importador tal como se describe en el campo 1. En caso de no conocerse la identidad del importador, indicar la palabra "desconocido".

Tratándose de varios importadores, indicar la palabra "diversos".

### *Campo 5*

Proporcionar una descripción completa de cada bien. La descripción deberá ser suficiente para relacionarla con la descripción contenida en la factura, así como con la descripción que corresponda al bien en el Sistema Armonizado. En caso de que el Certificado ampare una sola importación del bien, deberá indicarse el número de factura, tal como aparece en el factura comercial. En caso de desconocerse, deberá indicarse otro número de referencia único, como el número de orden de embarque.

### *Campo 6*

Declare la clasificación arancelaria a seis dígitos que corresponda en el Sistema Armonizado a cada bien descrito en el campo.

En caso de que el bien este sujeto a una regla específica de origen que requiera ocho dígitos, de conformidad con el Anexo 401, deberá declararse a ocho dígitos la clasificación arancelaria del Sistema Armonizado que corresponda en el país a cuyo territorio se importa el bien.

### *Campo 7*

Identifique el criterio (de la A a la F) aplicable a cada bien en el campo 5. Las reglas de origen se encuentran en el capítulo 4 y en el Anexo 401 del TLCAN., Existen reglas



adicionales en el Anexo 703.2 (determinados productos agropecuarios), Apéndice ^A del Anexo 300-B, (determinados productos textiles), y Anexo 308.1 (determinados bienes para procesamiento automático y sus partes). Nota: Para poder gozar del trato arancelario preferencial, cada bien deberá cumplir alguno de los siguientes criterios. Criterios para el trato preferencial:

- a) El bien es "obtenido en su totalidad o producido enteramente" en el territorio de uno o más de los países del TLCAN, de conformidad con el artículo 415. Nota: La compra de un bien en el territorio de un país del TLCAN no necesariamente lo convierte en obtenido en su totalidad o producido enteramente. Si el bien es un producto agropecuario, véase el criterio F y el Anexo 703.2 Referencia: Artículo 401 (a) y 415.
- b) El bien es producido enteramente en el territorio de uno o más de los países partes del TLCAN y cumple con la regla específica de origen establecida en el Anexo 401, aplicable a su clasificación arancelaria. La regla puede incluir un cambio de clasificación arancelaria, un requisito de valor contenido regional o una combinación de ambos. El bien debe cumplir con todos los demás requisitos aplicables.

- c) El bien es producido enteramente en territorio de uno o más de los países partes del TLCAN exclusivamente con materiales originados. Bajo este criterio, uno o más de los materiales puede no estar incluido en la definición de "obtenido en su totalidad o producido enteramente", conforme al Artículo 415. Todos los materiales usados en la producción del bien deben clasificar como "originarios", al cumplir con alguna de las reglas de origen del artículo 401 (a) a (d). Así el bien es un producto agropecuario, véase también el criterio F, Anexo 703.2 (Referencia: Artículo 401 (c)).
- d) El bien es producido en el territorio de uno o más de los países partes del TLCAN, pero no cumple con la regla de origen aplicable establecida en el Anexo 401, porque alguno de los materiales no originarios no cumple con el cambio de clasificación arancelaria requerido. El bien, sin embargo, cumple con el requisito de valor de contenido regional establecido en el Artículo 401 (d). Este criterio es aplicable únicamente a las dos circunstancias siguientes:
1. El bien se importó al territorio de un país parte del TLCAN sin ensamblar o desensamblado, pero se clasificó, como un bien ensamblado de



conformidad con la Regla General de Interpretación 2(a) del Sistema Armonizado; o

2. El bien incorpora uno o más materiales no originarios clasificados como partes de conformidad con el Sistema Armonizado, que no pudieron cumplir con el cambio de clasificación arancelaria porque la partida es la misma, tanto para el bien, como para sus partes, y no se divide en subpartidas, o la subpartida es la misma, tanto para el bien, como para sus partes y esta no se subdivide.

*Nota:* Este criterio no es aplicable a los capítulos 61 a 63 del Sistema Armonizado (Referencia: Artículo 401 (d)).

- e) Algunos bienes de procesamiento automático de datos y sus partes, comprendidos en el Anexo 308.1 no originarios del territorio de uno o más de los países partes del TLCAN, se consideran como si fueran originarios al momento de su importación al territorio de un país parte del TLCAN, cuando la tasa arancelaria de nación más favorecida aplicable al bien se ajusta a la tasa establecida en el Anexo 308.1 y es común para todos os países partes del TLCAN (Referencia Anexo 308.1).

- f) El bien es un producto agropecuario de conformidad con el criterio para trato preferencial A, B o C, arriba mencionados, y no está sujeto a restricciones cuantitativas en el país importador del TLCAN, debido a que es un "producto calificado" conforme al Anexo 703.2 Sección A o B (favor de especificar). Un bien listado en el Apéndice 703.2B.7 está también exento de restricciones cuantitativas y tiene derecho a recibir trato arancelario preferencial, siempre que cumpla con la definición de "producto calificado" de la Sección A del Anexo 703.2 Nota 1: Este criterio no es aplicable a bienes que son totalmente originarios de Canadá o los Estados Unidos que se importen a cualquiera de dichos países. Nota 2: Un arancel-cupo no es una restricción cuantitativa.

### *Campo 8*

Para cada bien descrito en el campo 5, indique "SI" cuando usted sea el productor del bien. En caso de que no sea el productor del bien, indique "NO" seguido por (1), (2) ó (3), dependiendo de si el certificado se basa en uno de los siguientes supuestos:

- (1) Su conocimiento de que el bien califica como originario;



- (2) Su confianza razonable en una declaración escrita del productor (distinta a un certificado de origen) de que el bien califica como originario; o
- (3) Un certificado que ampare el bien, y firmado por el productor, proporcionado voluntariamente por el productor al exportador.

### *Campo 9*

Para cada bien descrito en el campo 5, cuando el bien esté sujeto a un requisito de valor de contenido regional (VCR), indique "CN", si el VCR se calculó con base en el método de costo neto; de lo contrario indique "NO". Si el VCR se calculó de acuerdo al método de costo neto en un período de tiempo, identifique las fechas de inicio y conclusión (DD/MM/AA) de dicho período (referencia: artículos 402.1 y 402.5)>

### *Campo 10*

Indique el nombre del país ("MX" o "EU" tratándose de bienes agropecuarios o textiles exportados a Canadá: "EU" o "CA" para todos los bienes exportados a México; o "CA" o "MEX" para todos los bienes exportados a los Estados Unidos) al que corresponde la tasa arancelaria preferencial aplicable en los términos del Anexo 302.2 de conformidad con las Reglas de Mercado o en la lista de desgravación arancelaria de cada parte.

Para todos los demás bienes originarios exportados a Canadá, indique "MX" o "AEU", según corresponda, si los bienes originan en ese país parte del TLCAN, en los términos del Anexo 302.2 y el valor de transacción de los bienes no se ha incrementado en más del 7%, por algún procesamiento ulterior en el otro país parte del TLCAN, en caso contrario, indique "JNT" por producción conjunta (referencia: Anexo 302.2)

### *Campo 11*

Este campo deberá ser llenado, firmado y fechado por el exportador. En caso de que el productor llene el certificado para uso, el exportador deberá ser llenado, firmado y fechado por el conductor. La fecha deberá ser aquella en que el Certificado se llenó y firmó.

## **9.6 CERTIFICADO DE CALIDAD**

Lo expiden entidades públicas o privadas, su objetivo es manifestar la composición de elementos en cantidad y calidad del producto.





# CONTROL Y DESARROLLO BIOFARMACEUTICO, S.A.

PUEBLA No. 202 COL. ROMA 06700 MEXICO, D.F. TEL: 514 3301 a/1 línea 020-4010 207-04-95  
APDO. POSTAL 6-983 06600 MEXICO, D.F. 207-6617 208-0123 FAX 207-91 30

O.T. 24854

México, D.F. a 23 de Septiembre de 1994.

JABONES ESPECIALES DE IRAPUATO, S.A DE C.V.  
AV. BENITO JUAREZ NO. 1  
COL. LAZARO CARDENAS  
IRAPUATO GTO.

Muy señores nuestros:

A continuación se servirán encontrar los resultados de los análisis efectuados a una muestra enviada por ustedes a estos laboratorios, identificada como: JABON

LOTE: S/N

Descripción: Jabón de coco moteado de color café con olor característico.

Cantidad de muestra: 2 Piezas

RESULTADO  
TANTO.

Perfil de ácidos grasos


|            |        |
|------------|--------|
| Caprilico: | 1.58%  |
| Caprico:   | 2.82%  |
| Láurico:   | 48.83% |
| Mirístico: | 23.28% |
| Palmitico: | 11.34% |
| Estearico: | 2.72%  |
| Oleico:    | 7.62%  |
| Linoleico: | 1.81%  |

Positivo: 100% Grasa de coco.

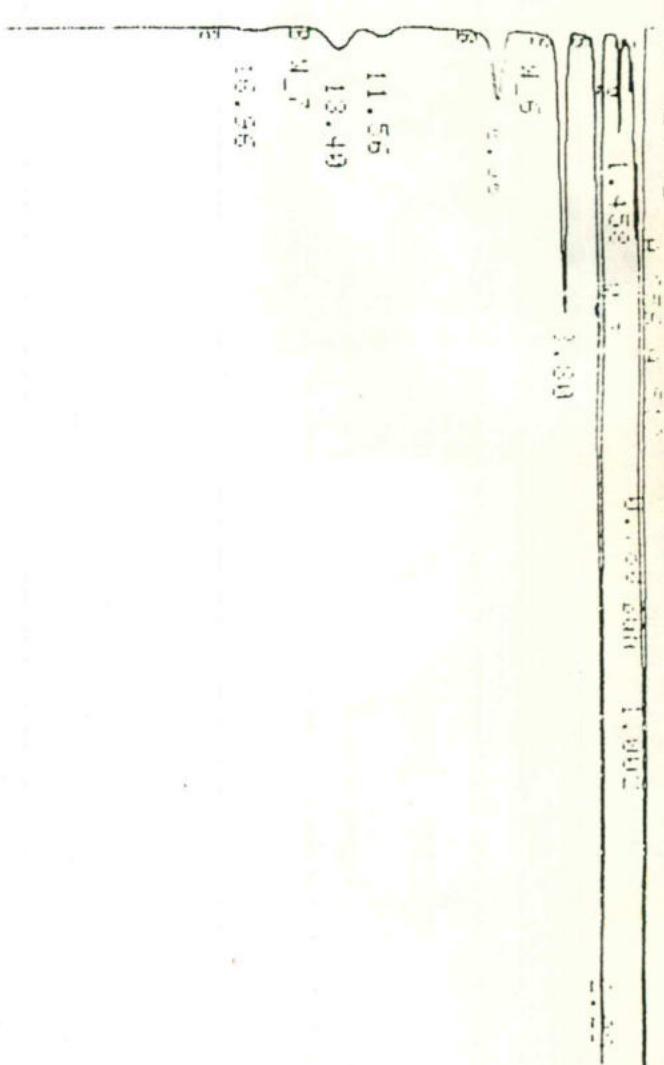
Método utilizado: Cromatografía de gases.

Descripción: USP XXII Page 1557

A T E N T A M E N T E

  
Ing. Rodolfo Carrillo Sotres  
RESPONSABLE ANTE LA S.S

- Este reporte sólo podrá ser empleado para fines legales o publicitarios, previa autorización de Control y Desarrollo Biofarmacéutico, S.A



INTEGRATION WITH METHOD 1

FILE 10 RUN 1 STARTED 11:29.7 24/09/23 CENCON  
 METHOD 1 LAST EDITED 11:24.8 24/09/23

| RT    | AREA     | BC | RT/10 | CF           | AREA PERCENT | NAME      |
|-------|----------|----|-------|--------------|--------------|-----------|
| 1.458 | 142745   |    | 0.146 | 1.000000E+00 | 1.5759       | CAPRILIC  |
| 1.800 | 2047942  |    | 0.180 | 1.000000E+00 | 2.3243       | CAPRICO   |
| 11.56 | 25408249 |    | 0.236 | 1.000000E+00 | 48.5307      | LAURICO   |
| 13.49 | 15883774 |    | 0.581 | 1.000000E+00 | 28.2841      | MIRISTIC  |
| 16.96 | 8226071  |    | 0.567 | 1.000000E+00 | 11.3444      | PALMITIC  |
|       | 1572220  | T  | 1.157 | 1.000000E+00 | 2.7158       | ESTEARICO |
|       | 5522059  |    | 1.341 | 1.000000E+00 | 7.3153       | OLEICO    |
|       | 1309187  |    | 1.696 | 1.000000E+00 | 1.3654       | LINOLEICO |

3 MATCHED COMPONENTS 1400.00% OF TOTAL AREA  
 3 PEAKS AREA REJECT 72512179 TOTAL AREA

KEYBOARD DIRECTED EVENTS (M) (M) (M)  
 TIME CURVE





CONTROL Y DESARROLLO BIOFARMACÉUTICO

Calificación individual de irritación en el ojo del conejo  
 Laboratorio de Control Analítico Auxiliar a la Industria Químico-Farmacéutica  
 Puebla No: 282-302 México 7, D. F. Tel. 511-17-80  
 Licencia 017446 R. S. S. A.

CODEBISA

| PRODUCTO: JABON   |             |                | Tiempo de Observación: |       |       |       |       |       |        |
|---|-------------|----------------|------------------------|-------|-------|-------|-------|-------|--------|
| ABONES ESPECIALES DE IRAPUATO S/N<br>S.A. DE C.V. OT. 10865 |             |                | 1 H                    | 12 H. | 24 H. | 48 H. | 72 H. | 96 H. | 7 días |
| Conejo<br>No. 1   | Córnea:     | Opacidad       | 0                      | 0     | 0     | 0     | 0     |       |        |
|   |             | Area           | 0                      | 0     | 0     | 0     | 0     |       |        |
|   | Iris:       |                | 0                      | 0     | 0     | 0     | 0     |       |        |
|   | Conjuntiva: | Enrojecimiento | 0                      | 0     | 0     | 0     | 0     |       |        |
|   |             | Quemosis       | 0                      | 0     | 0     | 0     | 0     |       |        |
|   |             | Lagrimeo       | 0                      | 0     | 0     | 0     | 0     |       |        |
| Conejo<br>No. 2   | Córnea:     | Opacidad       | 0                      | 0     | 0     | 0     | 0     |       |        |
|   |             | Area           | 0                      | 0     | 0     | 0     | 0     |       |        |
|   | Iris:       |                | 0                      | 0     | 0     | 0     | 0     |       |        |
|   | Conjuntiva: | Enrojecimiento | 0                      | 0     | 0     | 0     | 0     |       |        |
|   |             | Quemosis       | 0                      | 0     | 0     | 0     | 0     |       |        |
|   |             | Lagrimeo       | 0                      | 0     | 0     | 0     | 0     |       |        |
| Conejo<br>No. 3   | Córnea:     | Opacidad       | 0                      | 0     | 0     | 0     | 0     |       |        |
|   |             | Area           | 0                      | 0     | 0     | 0     | 0     |       |        |
|   | Iris:       |                | 0                      | 0     | 0     | 0     | 0     |       |        |
|   | Conjuntiva: | Enrojecimiento | 0                      | 0     | 0     | 0     | 0     |       |        |
|   |             | Quemosis       | 0                      | 0     | 0     | 0     | 0     |       |        |
|   |             | Lagrimeo       | 0                      | 0     | 0     | 0     | 0     |       |        |
| Conejo<br>No.   | Córnea:     | Opacidad       |                        |       |       |       |       |       |        |
|   |             | Area           |                        |       |       |       |       |       |        |
|   | Iris:       |                |                        |       |       |       |       |       |        |
|   | Conjuntiva: | Enrojecimiento |                        |       |       |       |       |       |        |
|   |             | Quemosis       |                        |       |       |       |       |       |        |
|   |             | Lagrimeo       |                        |       |       |       |       |       |        |
| Conejo<br>No.   | Córnea:     | Opacidad       |                        |       |       |       |       |       |        |
|   |             | Area           |                        |       |       |       |       |       |        |
|   | Iris:       |                |                        |       |       |       |       |       |        |
|   | Conjuntiva: | Enrojecimiento |                        |       |       |       |       |       |        |
|   |             | Quemosis       |                        |       |       |       |       |       |        |
|   |             | Lagrimeo       |                        |       |       |       |       |       |        |
| Conejo<br>No.   | Córnea:     | Opacidad       |                        |       |       |       |       |       |        |
|   |             | Area           |                        |       |       |       |       |       |        |
|   | Iris:       |                |                        |       |       |       |       |       |        |
|   | Conjuntiva: | Enrojecimiento |                        |       |       |       |       |       |        |
|   |             | Quemosis       |                        |       |       |       |       |       |        |
|   |             | Lagrimeo       |                        |       |       |       |       |       |        |

|                      |  |  |   |   |   |   |   |  |  |
|----------------------|--|--|---|---|---|---|---|--|--|
| Suma total por grupo |  |  |   |   |   |   |   |  |  |
| Total Córnea         |  |  | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 |  |  |
| Total Iris           |  |  | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 |  |  |
| Total Conjuntiva     |  |  | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 |  |  |
| Promedio diario      |  |  |   |   |   |   |   |  |  |

Córnea = Opacidad x Area x 5  
 Iris = Daño x 5  
 Conjuntiva = (Enrojecimiento + Quemosis + Lagrimeo) x 2

NO IRRITANTE

*(Handwritten signature)*

## 9.7 OTROS CERTIFICADOS

Estos certificados son menos comunes en su requerimiento por parte del importador, pero también forman parte de los requisitos administrativos.

- ↳ *Certificado Aladi.*- Otorga preferencia a productos negociados entre los países miembros de la organización. El documento deberá ser llenado y firmado por el exportador, y contener el refrendo de SECOFI.
- ↳ *Certificado Sanitario.*- Lo expide la S.A.R.H., se requiere para exportación de ganado y sus productos, la intención es expresar que los productos están libres de plagas o enfermedades que pudiera ser contaminantes o nocivos para el consumo humano.
- ↳ *Certificado de Libre Venta.*- Lo expide la S.S.A., y está dirigido para productos alimenticios, bebidas y medicamentos. El propósito es manifestar la no existencia de peligro en el consumo de los productos mencionados.

## 9.8 OTROS DOCUMENTOS

Estos dependerán de las necesidades del importador, y principalmente será para llevar un mejor control sobre la



mercancía, dar cumplimiento a la carta de crédito, o bien dependerá del INCOTERM utilizado.

## *CONCLUSIONES*

1995 fue un año histórico en México, ya que se desencadenaron una serie de grandes sucesos como fueron la devaluación, la crisis económica, política y social que cambiaron rotundamente la vida de todos y cada uno de los Mexicanos; ya que con esta crisis se vinieron abajo empresas consolidadas y en pleno desarrollo y desequilibrio en la economía general de México.

El presente trabajo se elaboró con la finalidad de buscar nuevos mercados como una alternativa para el desplazamiento de productos y servicios mostrando en esto, los planos y procedimientos necesarios para lograr el fin de exportación.

Demostando con el ejemplo la sistematización seguida para la colocación de un producto de uso actual en los diferentes mercados.



## *BIBLIOGRAFÍA*

### *LIBROS*

- 1) MERCADO, H. Salvador "Comercio Internacional II", 2a. Edición, Limusa, 1992, Pág. 57.
- 2) LERMA, Kirchner, "Comercio Internacional", 1a. Edición, Ecasa, 1992, Pág. 29.
- 3) VEGA, Canovas Gustavo, "México ante el Libre Comercio con América del Norte", 1a. Edición, Universidad Tecnológica de México, 1992, Pág. 139.
- 4) ANDERÉ, Eduardo y Kessel Georgina (compiladores), "México y el Tratado Trilateral de Libre Comercio", 1a. Edición, ITAM, 1992, Pág. 153.

### *REVISTAS*

- 1) ENTREPRENEUR, Pág. 30 Volumen 4, No. 3, Marzo 1996.
- 2) CARMI NOTICIAS, Edición Nacional, No. 22, Mayo-Junio 1995.

