

## REPOSITORIO ACADÉMICO DIGITAL INSTITUCIONAL

### *Proyecto de exportación de lámina de cartón acanalada y asfaltada*

**Autor: Rosario Eugenia Verduzco Flores**

**Tesina presentada para obtener el título de:  
Lic. en Administración de Empresas [sic.]**

**Nombre del asesor:  
Rodrigo Servín**

Este documento está disponible para su consulta en el Repositorio Académico Digital Institucional de la Universidad Vasco de Quiroga, cuyo objetivo es integrar, organizar, almacenar, preservar y difundir en formato digital la producción intelectual resultante de la actividad académica, científica e investigadora de los diferentes campus de la universidad, para beneficio de la comunidad universitaria.

Esta iniciativa está a cargo del Centro de Información y Documentación "Dr. Silvio Zavala" que lleva adelante las tareas de gestión y coordinación para la concreción de los objetivos planteados.

Esta Tesis se publica bajo licencia Creative Commons de tipo "Reconocimiento-NoComercial-SinObraDerivada", se permite su consulta siempre y cuando se mantenga el reconocimiento de sus autores, no se haga uso comercial de las obras derivadas.





UNIVERSIDAD VASCO DE QUIROGA

FACULTAD DE CONTABILIDAD Y ADMINISTRACION

" PROYECTO DE EXPORTACIÓN DE LÁMINA DE CARTÓN  
ACANALADA Y ASFALTADA "

*TESINA*

QUE PARA OBTENER EL TITULO DE:  
LICENCIADA EN ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS

PRESENTA:

EUGENIA VERDUZCO FLORES

ASESOR:

C.P. RODRIGO SERVIN

MORELIA, MICH., JULIO DE 1998

p 1998  
O ZAVALA



T775

Le dedico este trabajo  
a mi amigo Sergio,  
quien por azares de  
la vida,  
tengo la fortuna de que  
también sea  
mi papá.



AGRADEZCO:

A DIOS

A MI AMADA MADRE, A MI AMADO ESPOSO  
A MIS QUERIDOS MAESTROS  
A LORENA POR LOS NÚMEROS  
A MI ASESOR.



*UNIVERSIDAD VASCO DE QUIROGA*  
**FACULTAD DE CONTABILIDAD Y ADMINISTRACIÓN**

"PROYECTO DE EXPORTACIÓN DE LÁMINA DE CARTÓN  
ACANALADA Y ASFALTADA"

*TESINA*

**QUE PARA OBTENER EL TÍTULO DE:**  
**LICENCIADA EN ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS**

**PRESENTA:**  
**ROSARIO EUGENIA VERDUZCO FLORES**

**ASESOR:**  
**C.P. RODRIGO SERVIN**

**INDICE**

	<i>Página</i>
<i>Introducción</i> .....	3
<i>Justificación</i> .....	5
<i>Marco teórico</i> .....	6
 <b>CAPITULO I</b>	
<i>La Empresa</i>	
1.1.- <i>Historia y Antecedentes</i> .....	7
1.3.- <i>Misión y Objetivos</i> .....	7
1.2.- <i>Organización</i> .....	8
1.4.- <i>Maquinaria y Capacidad Productiva</i> .....	9
1.5.- <i>Fortalezas y Debilidades</i> .....	9
 <b>CAPITULO II</b>	
<i>El Producto</i>	
2.1.- <i>Generalidades</i> .....	11
2.1.1.- <i>Descripción</i> .....	11
2.1.2.- <i>Orientación</i> .....	11
2.1.3.- <i>Usos</i> .....	11
2.2.- <i>Proceso de Producción</i> .....	11
 <b>Capítulo III</b>	
<i>El Mercado</i>	
3.1.- <i>El Mercado Nacional</i> .....	15
3.2.- <i>El Mercado de Exportación</i> .....	15
3.2.1.- <i>Criterios de elección</i> .....	15
3.2.2.- <i>Indicadores</i> .....	16
3.3.- <i>El Mercado a Futuro</i> .....	17
3.4.- <i>Competencia y Productos Sustitutos</i> .....	17
3.5.- <i>Comercialización</i> .....	18
3.6.- <i>Empaque y Embalaje</i> .....	18
 <b>Capítulo IV</b>	
<i>Estrategias</i>	
4.1.- <i>De Comercialización</i> .....	20
4.2.- <i>De Ventas</i> .....	20
4.3.- <i>Logística</i> .....	21
 <b>Capítulo V</b>	
<i>Documentos de Exportación</i>	
5.1.- <i>Cotización</i> .....	23
5.2.- <i>Modelo de Contrato</i> .....	25
5.3.- <i>Carta de Crédito</i> .....	29
5.4.- <i>Factura de exportación</i> .....	30
 <b>Capítulo VI</b>	
<i>Estudio Financiero</i>	
6.1.- <i>Estados Proforma</i> .....	32
6.2.- <i>Razones financieras</i> .....	34
6.3.- <i>Conclusiones al Estudio Financiero</i> .....	35

---

<i>Conclusión</i>	.....	36
<i>Bibliografía</i>	.....	37
<i>Anexos</i>	.....	38
<i>I. Distribución de la planta</i>	.....	39
<i>II. Flujo de producción</i>	.....	40
<i>III. Indicadores Generales del Mercado</i>	.....	41
<i>IV. Etiqueta</i>	.....	42
<i>V. Cotización de la agencia aduanal</i>	.....	43

## INTRODUCCION

*El siguiente es un proyecto de exportación de lámina de cartón acanalada y asfaltada a países de Centroamérica. La fracción arancelaria es 48.11.29.01.*

*La empresa lleva 46 años en el mercado y tiene un 60% de capacidad productiva no utilizada abierta a la producción para exportación.*

*Hay muchos productos, se eligió el DURA 6 AÑOS por su gran calidad y buen precio. Pesa 30kg y su precio Ex-works es de \$8.50 dlis. El uso del producto es la construcción de techos y bodegas temporales para la construcción, casas para sectores marginados y para corrales, cercas, etc. Se vende principalmente en ferreteras. El gobierno compra grandes cantidades cuando necesita dar soporte económico en casos de desastres.*

*Actualmente se vende en casi todos los estados de la república, para la exportación se busca que los países tengan condiciones poblacionales, de ingreso y lluvias parecidas a las de México.*

*Se escogieron en una primera etapa de exportación los siguientes países: Guatemala, Honduras, Costa Rica, Nicaragua, El Salvador y Panamá. Las razones son:*

- \* *La producción de papel en estos países es muy reducida y en consecuencia, también lo es la proporción de este que es reutilizable.*
- \* *Los periodos de lluvia son más largos que en México.*
- \* *El tipo de cambio con relación al dólar pone a la moneda mexicana en ventaja comparativa.*
- \* *No existe competencia real, sólo productos sustitutos.*
- \* *El producto elegido es de alta calidad y muy durable, lo que le da una ventaja competitiva con respecto a los productos sustitutos.*
- \* *La base del producto es material reciclable, lo que le favorece ante la creciente demanda de productos ecológicos.*
- \* *La cantidad potencial de consumidores finales de acuerdo a las condiciones de vida y el nivel de ingreso de estos países es bastante considerable.*
- \* *El producto tiene un bajo costo pero un peso y un volumen considerables, por lo que aunque hubiese posibilidades de colocación en otros países de Sudamérica, el envío encarece mucho el producto al consumidor final.*

*El producto se coloca en bultos de 20 láminas y se fleja. Por su material no requiere de empaque.*

*Se pretende penetrar el mercado mediante varias estrategias y una vez que se vayan a levantar pedidos se firmará un contrato que pacte pago con carta de*

*crédito confirmada, irrevocable pagadera a la vista mediante la presentación de ciertos documentos.*

*Los estudios financieros indican que la empresa es apta para exportar. El estudio de mercado indica grandes posibilidades de éxito en el proyecto de exportación. Y el estudio técnico demuestra que existe posibilidad de producción capaz de afrontar aumento de ventas.*

## JUSTIFICACION

*En los últimos años, México ha venido desarrollando un creciente interés por el mercado que representa Centro y Sudamérica, prueba de ello son los tratados que se encuentran en negociación como las pláticas para establecer un tratado de libre comercio con Honduras, El Salvador y Guatemala; el acuerdo comercial con Costa Rica; la Firma del Tratado de Libre Comercio del Grupo de los Tres, entre otros.*

*Los países de América Central han buscado profundizar y diversificar las relaciones con México, sobre todo con la cumbre de Tuxtla Gutiérrez II, Foro Regional concebido como mecanismo para el diálogo y la concertación.*

*Entre lo acordado destaca la concertación para un zona de libre comercio regional antes de 1996, aunque diversos problemas impidieron alcanzar dicho objetivo. Centroamérica llegó a la cita buscando relanzar el tema y lograr en el corto plazo su concreción y Costa Rica puso en marcha el 1º de enero de 1995 un acuerdo de libre comercio con México.*

*Hasta ahora las relaciones con México han tenido un carácter bilateral con énfasis en el campo comercial, lo que ha limitado la aplicación de los contactos en otras áreas.*

*Los Gobiernos de América Central estudian la posibilidad de que nuevos acuerdos pongan mayor énfasis en la región como un todo y no solo en aspectos bilaterales. A pesar de haberse cumplido en forma satisfactoria la mayor parte de los acuerdos suscritos en la primera reunión, los cambios habidos en Centroamérica y en México han hecho que el libre comercio haya funcionado como estaba previsto.*

*Además aún se encuentra pendiente de negociación el Acuerdo de Libre Comercio con las naciones del denominado "Triángulo del Norte", conformado por Guatemala, Honduras y El Salvador.*

*Con la firma del tratado entre México y Nicaragua el 18 de septiembre de 1997, aumentan y facilitan el campo de exportación.*

## MARCO TEORICO

*El presente proyecto analiza la viabilidad para exportar Lámina de Cartón Acanalada y Asfaltada a los países de Centroamérica.*

*El proyecto abarca tres estudios, a saber:*

- *Estudio Técnico. En él se encuentra la descripción de la empresa, del producto y del proceso de producción así como el estudio de las fortalezas y debilidades de ambos.*
  
- *Estudio de Mercado. Contiene los resultados de la investigación hecha sobre los países centroamericanos en torno a las posibilidades de colocación del producto, así como la mezcla de mercadotecnia, la competencia, los canales de comercialización. etc.*
  
- *Estudio Financiero. Refleja la situación económica de la empresa en el presente y proyecciones a futuro, que nos muestran las posibilidades reales de la compañía para invertir en un proyecto de exportación.*

## CAPITULO I

### LA EMPRESA

#### 1.1.- Historia y Antecedentes.-

*Grupo Cartonero La Negrita está constituido por dos empresas de producción de Lámina de Cartón Acanalado y Asfaltado. En 1950 surge Cartonera La Negrita S. A. de C.V.: con maquinaria diseñada especialmente para crear un nuevo proceso de producción totalmente diferente e innovador comparado con las fábricas en ese entonces existentes. Debido al éxito y buen manejo financiero y organizaciones de la empresa, en 1975 aparece un segunda cartonera : Cartonera La Negrita II S. A. de C. V.*

*Actualmente se producen 38 tipos diferentes de lámina de cartón, que se venden en casi todos los estados de la república con una alta calidad y reputación.*

*Grupo Cartonero La Negrita a la fecha **nunca ha exportado.***

#### 1.3.- Misión y Objetivos

*La misión de Grupo Cartonero La Negrita es:*

*Ser una empresa líder en calidad y precio dentro del mercado de lámina de cartón acanalada y asfaltada. Trabajar siempre con honestidad y teniendo como visión principal el servicio al cliente.*

*Los objetivos son:*

*Producir con la mejor calidad, utilizando controles de procesos y revisión muestral mensual de la producción.*

*Plantear y revisar los objetivos de cada departamento mensualmente en base a la mayor productividad y máximo servicio al cliente.*

*Buscar el bienestar de todo el personal que conforma la organización, tanto obreros como empleados y personal de alta gerencia a través de revisión salarial, apoyos extrasalariales y reparto de utilidades.*

Las metas de la empresa son:

- \* *En el corto plazo, identificar las diferentes posibilidades de apertura y distribución en los mercados de los países centroamericanos.*
  
- \* *En el mediano plazo, comenzar la penetración de los mercados seleccionados a través de distribuidores mayoritarios en cada uno de ellos.*
  
- \* *En el largo plazo, establecer en Centroamérica una distribuidora propia en el centro estratégico de distribución con una alta capacidad de almacenamiento que permita el abastecimiento oportuno del mercado.*

## **1.2.- Organización.-**

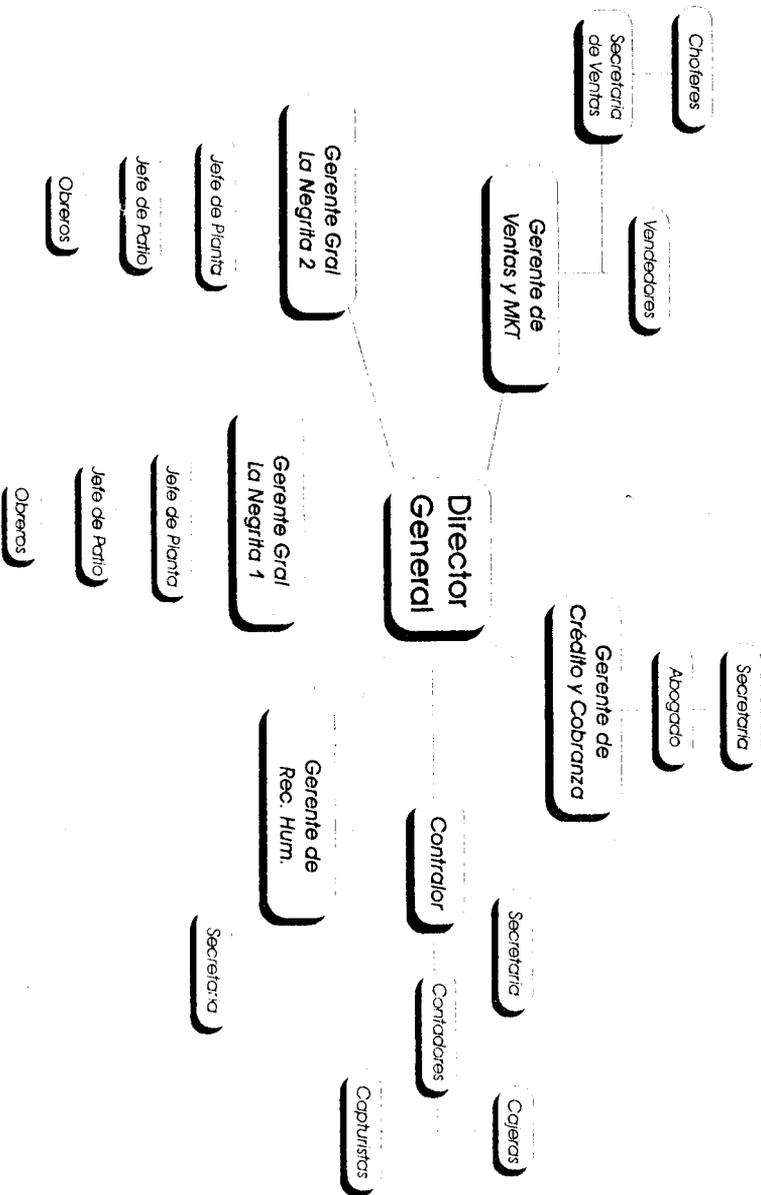
*El personal que labora en oficinas consta de 37 empleados y 126 obreros en el proceso productivo. Como el producto es de temporada, se contratan obreros eventuales desde abril y hasta septiembre, que es cuando aumenta la demanda y, por tanto, la producción.*

*Existe un Director General del Grupo Cartonero y un Gerente por cada planta. Las decisiones las toma la Mesa Directiva conformada por el Director General, los Gerentes de Producción, el Gerente de Ventas y Mercadotecnia, el Contralor, el Gerente de Recursos Humanos y el Gerente del departamento de Créditos y Cobranzas.*

## **ORGANIGRAMA**

# GRUPO CARTONERO LA NEGRITA

## ORGANIGRAMA



#### **1.4.- Maquinaria y Capacidad Productiva.-**

*La empresa ha venido trabajando con la misma maquinaria desde su comienzo hace 46 años y ha ido adecuando la misma conforme se conoce nueva tecnología.*

*La planta de Cartonera La Negrita I es de aproximadamente 3,000 m2. incluyendo oficinas, bodegas, áreas de exhibición, tienda para empleados, báscula revuelta, vigilancia y áreas de producción. Posee además un segundo terreno de aproximadamente 10 Has. que se utiliza para secado y acanalado del producto. Además ahí se encuentra la planta de asfaltado con el equipo más moderno que tiene capacidad de impregnar en una hora hasta 2,000 láminas (Anexo II y III).*

*La Planta de Cartonera La Negrita II posee un solo terreno de aproximadamente 13 Has. en el pueblo de Uruétaro Michoacán. En él se encuentran oficinas, área de producción, secado, acanalado, asfaltado / enchapopotado, empaque y bodegas, tanto de materia prima como de producto terminado.*

*Las materias primas que se utilizan son : Papel reciclaje (de desperdicio, de oficina, offset, cajas de cartón, periódico, etc.), Asfalto y Chapopote. Se obtiene de diferentes proveedores, locales de mayoreo, locales de menudeo y foráneos de mayoreo. La que viene de mayoreo se recibe en camiones que se pesan en una báscula especial.*

*Cartonera La Negrita I tiene una capacidad instalada de hasta 20,000 láminas diarias y Cartonera La Negrita II de hasta 30,000. Por lo tanto, la capacidad instalada anual es de 12'000,000 de Láminas, es decir, 600,000 pacas. La venta anual estimada es de 250,000 pacas, lo que nos deja una capacidad de producción para la exportación de 350,000 pacas. Es decir, las plantas están utilizando el 41% de su capacidad instalada, lo que deja un amplio margen para la exportación.*

#### **1.5.- Fortalezas y debilidades.-**

##### **\*Fortalezas**

*- A pesar de ser 6 las Cartoneras líderes en el mercado ( entre ellas se encuentra Grupo Cartonero La Negrita), la empresa cuenta con un gran prestigio y calidad superior al de 3 de ellas y comparable al de las otras dos empresas.*

*- La gran cantidad de tipos de lámina permite que el cliente encuentre una que se adecúe siempre a sus necesidades.*

*- En base a lo anterior, los precios son muy variados y los hay desde muy bajos y al alcance de cualquier bolsillo, hasta los muy altos de lámina mezclada con fibra de vidrio, resistente hasta por 15 años y para construcción de techos de bodegas o cualquier trabajo que requiera mayor durabilidad y calidad.*

*- La empresa es líder en el mercado de la exportación. Hasta el momento ninguna de las empresas competidoras ha penetrado Centroamérica, único nicho de mercado para este tipo de producto.*

- Esto permite que la empresa coloque en la mente del consumidor centroamericano la marca del producto y además crear una imagen y reputación lo suficientemente sólidas para combatir la competencia en el momento que intenten penetrar el mercado.
- Esto también permite que la empresa adecúe el producto al mercado centroamericano que utiliza medidas y tipos de canal diferentes a los manejados en el mercado mexicano.
- Los productos sustitutos son o mucho más caros o de mucho menor durabilidad, resistencia y calidad.
- El nicho de mercado es virgen.
- La maquinaria utilizada permite ajustes a costos muy bajos para la adecuación del producto necesaria.
- No hay empresas en Centroamérica que produzcan lámina de cartón. Es hasta Venezuela que podría encontrarse competencia efectiva. Y aún así, este país no ha penetrado este nicho de mercado.
- Es un material relativamente barato con respecto a otros utilizados para la construcción de techos y tiene una alta durabilidad siempre y cuando se le instale correctamente.
- Su peso es menor que el de los materiales sustitutos en Centroamérica, por lo que no requiere un soporte muy elaborado y con alta resistencia, esto reduce aún más los gastos requeridos en la construcción y, si se ha cuidado el embonamiento entre los canales y resguardado de orificios al fijarla, es completamente impermeable al agua y soporta condiciones climatológicas críticas.

\* Debilidades

- Con el crecimiento de la producción se adecuó el segundo terreno en Cartonera La Negrita I, bastante inadecuado pues se gasta en traslados de una planta a otra.
  - El precio de los insumos es muy variable y por lo tanto fuera del control de la empresa. Principalmente los derivados del petróleo son abastecidos por una empresa monopolio gubernamental que eleva los precios de dos a tres veces al año en porcentajes indeterminables.
  - La lámina es de bajo peso y precio pero de gran volumen, lo que origina una gran desventaja en el momento de trasladarla pues los costos de flete se comen las utilidades y aumentan los costos conforme aumentan las distancias.
  - Esto impide que el producto pueda ser exportado más allá de Centroamérica lo que limita tajantemente el mercado exterior.
  - Uno de los productos sustitutos es la lámina de zinc acanalada, que dura 25 años o más. Esto la hace bastante atractiva desde el punto de vista inversión, ventaja de la que nosotros carecemos.
-

## CAPITULO II

### EL PRODUCTO.

#### 2.1.- Generalidades.-

##### 2.1.1.- Descripción

*El producto es una Lámina de Cartón hecha a base de papel en un proceso de reciclado, impregnada en chapopote o asfalto, lo que la hace impermeable y le brinda una gran resistencia con bajo peso y a bajo costo.*

*Existen diferentes grosores, ancho y largo de láminas, éstas variaciones constituyen la variedad de tipos de lámina. Para el proyecto de exportación se piensa manejar el tipo de lámina: **Dura 6 años asfalto negro**, que dura hasta 8 años en condiciones climáticas normales y que en climas con mucha humedad como los de los países centroamericanos alcanza los 6 años de vida útil y uno o dos más cuando es instalada adecuadamente. La clasificación arancelaria para este producto está especificada como **48.11.2901**.*

*El nombre del producto indica la cantidad de años por los cuales está garantizada su duración. Esto da confiabilidad al cliente y constituye una ventaja comparativa. La paca Dura 6 años pesa 30 kg. y mide 1.24mts de alto por 57cm de ancho.*

##### 2.1.2.- Mercado al que se orienta

*La lámina de cartón acanalada y asfaltada tiene su mercado base en los estratos sociales que se ven limitados en sus recursos, los que sufren las consecuencias de desastres y los que viven en una situación de pobreza extrema.*

*De igual forma la industria de la construcción la utiliza para hacer bodegas provisionales de almacenamiento, techos de construcciones temporales. Eventualmente, el gobierno compra grandes cantidades de lámina para proyectos de apoyo social.*

##### 2.1.3.- Usos

*La lámina se utiliza para el techado de bodegas, granjas, etc. Para hacer casas provisionales y para diferentes usos dentro de la industria de la construcción.*

#### 2.2.- Proceso de Producción.-

##### Descarga de Papel.-

*El papel llega generalmente en dos tipos de camiones : Torton, con capacidad de 12 toneladas y Rabón de 8 toneladas. Al llegar el camión este pasa a la báscula para pesarlo, se procede a la descarga y se vuelve a pesar para determinar la cantidad de papel que ha traído y hacer el pago*

correspondiente. La descarga del camión es auxiliada con un montacargas.

La planta también compra papel en menudeo que la gente lleva en costales o diablitos. Para esas cantidades más pequeñas se utiliza una báscula más pequeña en la entrada de la planta.

*Traslado a los molinos.-*

Los molinos se encuentran justo al lado de donde se descargan los camiones. No todos los bultos se quedan ahí, se deja lo suficiente para la producción de unos dos días y el resto se traslada a una bodega de papel.

*Mezcla de materiales y traslado de la pasta a los rodillos.*

Los molinos son grandes licuadoras tubulares de metal con aspas en el fondo girando a mucha velocidad. El molinero lo alimenta con papel en forma manual y le añade agua de una toma que se encuentra sobre el molino. El papel se va deshaciendo con el agua y la acción de las aspas hasta convertirse en una pulpa muy líquida; cuando la consistencia es la adecuada, el molinero acciona una palanca para que la pasta se filtre por lo orificios de un gran plato de metal que simula una coladora y se deslice por debajo de las aspas hasta llegar a un depósito que mantiene girando esa masa. Ya en ese depósito, el obrero maquinista puede hacerla bajar a un segundo depósito para ponerle mayor o menor cantidad de agua según se requiera.

*Corte de la lámina y acomodo en carritos.-*

De los depósitos, la pasta se pasa por unos rodillos para formar la lámina en si. Cada rodillo tiene una serches de lona que dan la medida de lo ancho de la lámina. Tales serches se pueden ir adaptando según se desee. Los rodillos cortadores son los que dan el largo de la lámina y estos se pueden cambiar dependiendo del producto que se desee.

Cuando la pasta llega al rodillo se adhiere a él para ir conformando la lámina y dependiendo del grosor que le quiera dar, serán las capas o vueltas que se le dé al rodillo. La lámina se clasifica de acuerdo a su peso y cada clasificación constituye un producto diferente.

Los rodillos tienen una pequeña hendidura a lo ancho para indicar el término de una vuelta completa; cuando se ha completado el número de vueltas requerido, el obrero hace un corte a través de la hendidura con un punzón, toma la lámina reciben formada de cada extremo y la jala, la retira del rodillo, la gira y la coloca en un carrito que se encuentra a su lado.

*Llenar el camión.-*

*Todos los carritos ya llenos se encuentran en un área esperando a que llegue el camión o camioneta a la que son cargados con la ayuda de un malacate.*

*Traslado al asoleadero.-*

*Las láminas frescas, apiladas en los carritos, son transportadas de la planta a un predio propiedad de la empresa donde serán expuestas a la acción del sol.*

*Al llegar a este solar se descarga el camión y se coloca cada lámina individualmente en unas estructuras de madera diseñadas especialmente para que la lámina, conforme se va secando, adquiera el acanalado preciso. Estas estructuras se llaman "tendidos".*

*Secado.-*

*El tiempo requerido para la etapa de secado depende de las condiciones climáticas. Normalmente las láminas son colocadas a las cuatro de la mañana y para las doce del día ya están secas las que se han colocado primero. Conforme el calor aumenta, el tiempo aminora. y las últimas láminas son recogidas a las cuatro de la tarde.*

*Recoger la lámina y colocarla en el camión.-*

*Al recoger la hojas de lámina ya seca, los obreros van apilándola en grupos de 20 hojas al final de los tendidos de donde es nuevamente colocada en el camión para un traslado más.*

*Cortado.-*

*El camión transporta la lámina del asoleadero a la planta y la deposita en el área de corte que se encuentra al lado de la bodega de lámina sin asfaltar. Se distribuye en estos dos lugares y se procede al corte el que depende del número de canales que se tenga destinado para esa producción.*

*Pesaje y clasificación.-*

*La lámina ya cortada se pesa y de acuerdo a estos resultados se clasifica para que sea asfaltada o enchapopotada y, posteriormente empacada.*

*Almacenaje indefinido previo al proceso de impermeabilización.*

*Una vez pesada, cortada y clasificada, la lámina se almacena y, según lo requiera la demanda del mercado, se procede al enchapopotado o asfaltado de la lámina, según se requiera.*

*Asfaltado o enchapopotado.-*

*Las láminas se colocan en una especie de cesto de metal que es elevado sobre las tinas de asfalto o chapopote y sumergido en el mismo entre 30 y 55 minutos, dependiendo del grosor de la lámina. El Chapopote o asfalto mantienen una temperatura de entre 180° a 200° C. Pueden asfaltarse al mismo tiempo entre dos y tres mil láminas.*

*Ecurrido y Secado.-*

*Transcurrido el tiempo necesario, el asfalto es absorbido por una bomba que deja vacía la tina; el cesto permanece dentro unos minutos para que escurra el exceso y posteriormente se deposita en el suelo donde permanece por espacio de una hora para que se seque. Los obreros, equipados con guantes especiales, descargan el cesto y colocan las láminas donde serán empacadas.*

*Empaque y marcaje.-*

*Uno o dos obreros se encargan de esta labor en mesas de empaque. En grupos de 15 o 20 hojas, según el tipo de producto, las láminas son envueltas en dos tiras de cartón gris plano recortado especialmente para la etiquetación y sobre estas es aplicado un fleje: uno en la parte superior y otro en la inferior.*

*Traslado al almacén.-*

*Las pacas de lámina ya flejadas son apiladas en grupos sobre unos palets durante toda la jornada de trabajo; el día siguiente, el montacargas las traslada al almacén o la zona de ventas.*

### CAPITULO III

#### EL MERCADO

##### 3.1.- El Mercado Nacional.-

Como ya se mencionó, las ventas se realizan en casi todos los estados de la República con excepción de Baja California Norte y Sur, Sonora y Chihuahua. El plan es comenzar a exportar a Centroamérica.

Las ventas las realizan un equipo de vendedores quienes visitan a los clientes en cartera y clientes potenciales directamente en sus negocios y levantan pedidos que serán surtidos en fecha determinada por los compradores. También hay personal realizando ventas por teléfono y atendiendo llamadas y quejas de los clientes.

Por ser un producto estacionario, la mayor parte de las ventas se realizan durante el período Abril-Julio. La empresa cuenta con una flotilla de camiones tipo Torton y Rabon que son los que llevan a toda la República los pedidos hechos. Por la seguridad y eficiencia en la puntualidad este tipo de transporte ha prevalecido a través de los años. Eventualmente se contratan Trailers para transportar pedidos muy grandes. Como la distribución en el país es terrestre sólo hay dos opciones de transporte: en tren ó por carretera. El transporte ferroviario es de muy mala calidad y muy poco confiable así como muy lento, por lo que, para mantener la calidad en el servicio, la rapidez y puntualidad en la entrega al igual que la buena imagen de la Compañía, se utiliza la carretera como medio de transporte.

##### 3.2.- El Mercado de Exportación.-

###### 3.2.1.- Criterios de Elección

a).- ¿ qué países?

En lo que se refiere al mercado internacional, la Empresa ha decidido orientarse hacia los países Centroamericanos, que presentan condiciones climatológicas y de ingreso muy similares a las de nuestro país. Estos países son los siguientes:

+ Guatemala	+ Costa Rica	+ Nicaragua
+ Ecuador	+ Panamá	+El Salvador

En una segunda etapa de penetración se abarcarán Belice y las Islas, y serán por tanto objeto de otro proyecto.

b).- *¿Porqué esos países?*

*Como ya mencionamos, creemos que los mejores nichos de mercado serán aquellos que reúnan las mismas condiciones que tienen los mejores puntos de venta a nivel nacional, y por tanto que existan las mismas necesidades para los mismos sectores. Es decir:*

- *Bajo nivel de ingresos*
- *Prolongada temporada de lluvias*
- *Familias numerosas*
- *Economía basada primordialmente en el sector primario*
- *Alta densidad de población*
- *Desarrollo industrial deficiente*

**3.2.2.- indicadores.-**

a).- *Población*

- \* *Densidad de población cercano a 76 habitantes por km2.*
- \* *Tasa de crecimiento poblacional promedio de 2.8%. Los tamaños de las familias son en promedio de 7 miembros.*
- \* *Tasa de desempleo promedio de 13%*
- \* *50% de la población es menor a 19 años. La mayoría de los matrimonios se realizan entre menores desde los 15 años con niveles de educación muy bajos que tienden a agudizar problemas de vivienda, desempleo y pobreza.*
- \* *La economía de los países de la región Centroamericana está básicamente centrada en el sector rural.*
- \* *Más de la mitad de su población vive en zonas rurales y, en consecuencia su aportación al producto interno bruto es en algunos casos todavía mayor que la del sector industrial.*

b),. *Precipitaciones pluviales.*

*La estación lluviosa de los países elegidos es más prolongada que en nuestro país, y los meses en los que se presentan precipitaciones son los siguientes :*

- \* *En Panamá, temporada de lluvia mayo-enero*
  - \* *En El Salvador, temporada de lluvia mayo-octubre*
  - \* *En Costa Rica , temporada de lluvia mayo-noviembre*
  - \* *En Guatemala, temporada de lluvia mayo-noviembre*
  - \* *En Honduras, temporada de lluvia mayo- enero*
  - \* *En Nicaragua, temporada de lluvia mayo-diciembre*
-

*Estos países conforman una región muy homogénea en cuanto a sus climas; en ellos las clasificaciones climáticas son de clima tropical, húmedo, caliente, templado*

**c).- Nivel y distribución del ingreso**

*Los seis países presentan déficit en su balanza comercial. Este desequilibrio alcanza en promedio casi los 400 millones de dólares, de lo que se desprenden dos comentarios: este es un indicador más del estado que presentan sus economías, es decir, son países pobres, lo que abre posibilidades a productos baratos pero de alta calidad; por otro lado (Ver Anexo IV)*

*La región centroamericana genera en promedio un Producto Interno Bruto de 5803 millones de dólares, relativamente muy por debajo que el mismo indicador para México; este nivel de riqueza relacionado con la población da por resultado un ingreso per cápita promedio de 1336 dólares, aproximadamente un 16% del correspondiente en México. Esta es una razón más para considerar estos países como potencialmente atractivos para el producto. Si solo nos reducimos al nivel de ingreso, parece que las posibilidades de colocación son muy restringidas, sin embargo, las condiciones actuales de estos mercados dictan una contradicción en ese sentido, ya que los materiales sustitutos, más caros, no tienen cabida en él.*

*Cada vez son más las familias que se encuentran en situaciones de pobreza, de ahí que nace la oportunidad de desarrollo para la empresa en este mercado, que si bien se ve restringido en cuanto a su nivel de vida, tiene que cubrir sus necesidades de vivienda. Este es el factor básico que mantiene la demanda por el producto objeto de este estudio y le da factibilidad al mismo en el futuro.*

**3.3.- El mercado a Futuro.**

*En términos generales, la población de la región Centroamericana del Continente aumentará alrededor de 6 millones de habitantes para el año 2000, que en las condiciones actuales de crecimiento de los países, encontrarán alojamiento en los sectores de menores ingresos con sus correspondientes indicadores de subempleo y desempleo. Ello implica que los mercados a los que está orientado el producto se mantendrán constantes y con algunas tendencias de crecimiento.*

**3.4.- Competencia y Productos Sustitutos.-**

*En el mercado nacional existen otras 5 empresas cartoneras, 3 de ellas de menor capacidad y calidad que la nuestra, 1 con capacidad y calidad similar y 1 con capacidad mayor y mejor precio por estar localizada en el D.F., es decir, en el mayor centro de abasto de papel, por lo que no paga fletes.*

*Productos sustitutos hay bastantes y dependiendo del uso que tengan serán sustitutos para diferentes tipos de clientes. En general los principales son: lámina de asbesto, lámina de zinc, lámina plastificada.*

*En el mercado centroamericano no existen productos de competencia; los productos sustitutos son: lámina de zinc ( 120% más cara que nuestro producto), palma y teja (mucho menos durables que la lámina de cartón acanalada y asfaltada).*

### **3.5.- Comercialización.-**

*En términos generales, el área de mercado seleccionada es de 499,337 km2, alrededor de una cuarta parte del territorio nacional. En este dato no se consideran las islas, que por las condiciones particulares que poseen en torno al nivel de vida y costumbres, el tipo de vivienda de sus habitantes y los materiales que se utilizan para los techos además de los requerimientos adicionales de distribución, su análisis se hará por separado en una segunda etapa de esta iniciativa de exportación.*

*El establecer contactos comerciales definitivos y con solvencia económica y moral puede ser la parte más complicada de la iniciativa y, por tal razón, se buscará penetrar a nivel de grandes distribuidores, ofreciendo precios que posibiliten márgenes atractivos de intermediación, acompañados de un servicio personalizado y, en la medida de lo posible, de un contrato de mediano plazo.*

*Los distribuidores potenciales son las grandes ferreteras y tlapalerías de los países centroamericanos, sin embargo, para un contacto más seguro es preferible pedir ayuda a Bancomext, quien puede buscar distribuidores con las características mencionadas.*

### **3.6.- Empaque y Embalaje.-**

*A partir de que las láminas son impermeabilizadas, estas se conforman en grupos de 20 láminas y se flejan en la parte superior e inferior de la paca. Para evitar dañar la lámina con la cinta, se utiliza una faja de cartón bajo el fleje que reduce las posibilidades de rotura. Un manejo inadecuado de las pacas también puede romper las orillas sobre las que el fleje ejerce presión: si las pacas están apiladas horizontalmente una sobre otra, no deben jalarse, sino levantarse en dos pasos: primero levantarla sobre uno de sus costados y después levantarla totalmente por el centro. Esto se dará a conocer en la etiqueta de exportación junto con cuadros que muestren la forma correcta de instalación..*

*Las especificaciones de manejo y las instrucciones de instalación para la lámina destinada a la exportación, se expondrán en el frente de la paca, a la vista tanto del estibador como del distribuidor y del comprador final. Para el mercado nacional se utiliza una calcomanía donde se especifica la marca y el calibre de la lámina; ésta se coloca sobre la faja de cartón superior que envuelve la paca.*

*Como para mercado internacional las etiquetas no se ajustan a las nuevas necesidades, se requiere el diseño de una nueva etiqueta. En ella deberán imprimirse la información de manejo e instalación, acompañados de la marca de la empresa, nombre del producto y el manejo internacional. Esta nueva etiqueta se colocará entre los dos flejes de la paca para lo que se requerirá que la faja de cartón protectora superior sea más ancha, tanto que permita la fijación de la nueva etiqueta sin que la cubra el fleje, para que quede al frente de la misma. La información de uso y manejo se expondrá en gráficos, previendo que instrucciones por escrito no sean leídas o bien, que el manejador o el comprador final, no sepa leer. (Ver anexos)*

*Por las características mismas del producto, este no requiere de un embalaje adicional. Su transporte se realiza tal y como sale del empaque y este es a la vez su embalaje.*

## CAPITULO IV

### **ESTRATEGIAS**

#### **4.1.- De Comercialización.**

*Como el producto no es conocido, es necesario implementar algunas estrategias para dar a conocer el producto y que la marca permanezca en la mente de los consumidores. Tras un análisis se decidieron las siguientes estrategias de penetración y comercialización:*

- + Obtener una lista de nombres y teléfonos de las principales ferreteras importadoras, compañías constructoras y departamentos gubernamentales. (Con Bancomext, Directorios telefónicos)*
- + Arreglar un viaje de negocios a través de Bancomext en base a la información anterior y durante el viaje aprovechar para hacer llamadas a aquellos posibles compradores con los que no se consiguió una cita.*
- + Contactar con varios distribuidores mayoristas exportadores de gran prestigio para que sean ellos quienes vendan a minoristas y así la empresa evite problemas de solvencia y/o de conocimiento de costumbres y formas de pago en los países extranjeros.*
- + Durante las visitas dejar muestras del producto a consignación de tal forma que los clientes distribuidores vean que el producto se va a vender bien. Por ser un producto nuevo es difícil lograr una venta de primer momento o establecer un contrato. La empresa debe asumir posibles pérdidas.*
- + Elaborar y obsequiar carteles publicitarios para tener a la vista en los puntos de venta al público.*

#### **4.2.- De Ventas**

- + Transcurridas dos o tres semanas de las visitas, llamar a aquellos clientes que se les dejaron las muestras para levantar los primeros pedidos en firme.*
- + Se sugiere que para las primeras ventas se hagan descuentos, promociones u obsequios de productos diferentes para facilitar y asegurar la venta y al cliente. Sin embargo, esa decisión debe tomarse por los miembros de la mesa directiva tras analizar costos y ventajas que esta estrategia pudiera otorgar a futuro.*
- + Asegurarse de que la mercancía que se envíe llegue en óptimas condiciones y a tiempo, de tal forma que la primera impresión del cliente sea buena.*
- + Abrir una línea de teléfono sin costo para que los clientes del extranjero no paguen por levantar pedidos.*

+ Es importante exponer que la venta y la distribución del producto se concentra en los meses anteriores a la temporada de lluvias, época en la que deberán realizarse viajes de visita a los clientes ya capturados en la etapa de comercialización y a clientes potenciales que tras observar el producto deseen también incorporarlo a sus inventarios.

+ Será política de la empresa el ofertar su producto en contraparte de carta de crédito a la vista, confirmada e irrevocable salvo que algún caso específico amerite lo contrario. En todo inicio de operaciones comerciales, la empresa buscará la formalización de un contrato con el mayorista.

#### **4.2.- Logística**

La empresa realiza la distribución de sus productos en dos etapas: la preventiva y la entrega. La primera de ellas queda a cargo de un grupo de agentes de ventas que visitan regularmente nuestros puntos de venta.

La segunda etapa del proceso de comercialización es la entrega del producto. La empresa cuenta con una flota de camiones propia que dependiendo de la época del año realiza diferentes actividades: el transporte de materia prima e insumos adicionales; el transporte interno del producto en sus etapas anteriores y el transporte del producto terminado.

Por tanto, a nivel nacional se utilizan los camiones propios de la empresa y cuando son envíos grandes se contratan trailers. Para mover el producto en el extranjero se hizo el siguiente estudio:

\* BARCO: Los contenedores contienen hasta 20 tons. de lámina, lo que equivale a \$5,500 dls aprox. La renta del contenedor es de \$2,000 dls, a eso debe aumentarse el costo del transporte de la planta al puerto. La agencia aduanal y los trámites de exportación ascienden a \$567 dls. Todos estos gastos hacen que el precio de la lámina se vea incrementado disminuyendo la competitividad del producto en el extranjero. Sin embargo, este transporte tiene la cualidad de tener acceso a las islas.

\* TREN: El vagón de tren alberga hasta 50 tons. de lámina, lo que equivale a \$14,000 dls aprox. La renta del vagón es de \$750 dls. Es mucho más económico que el barco pero brinda muy poca seguridad a la carga además de ser muy lento y no se distingue por ser puntual. Tiene otra desventaja, por su misma impuntualidad es frecuente que haya que pagar recargos por extemporaneidad en las llegadas.

\* TRAILER: La caja del trailer alberga hasta 28 tons de lámina, lo que equivale a \$7,800 dls. La renta del trailer es de \$1,600 dls. hasta la frontera con Guatemala. Es casi tan caro como el barco, pero puede dejar la mercancía en diferentes ciudades de todos los países, es muy puntual y de muy alta seguridad.

La empresa ya está habituada a trabajar con empresas de transporte terrestre (trailers) y con sus propios camiones. En la primera etapa de exportación no se contemplan las islas. Es necesario dar una buena imagen al cliente en cuestiones de puntualidad en la entrega y también se requiere una seguridad de que el producto llegará en su totalidad y en buenas condiciones. Todas estas razones apuntan que el medio de transporte más adecuado es el terrestre ( trailer).

*CAPITULO V*

*DOCUMENTOS*

*DE*

*EXPORTACION*

## **5.1 Cotización**

**A considerar.**

**La siguiente cotización está elaborada para exportar a Costa Rica, puesta la mercancía en San José. Para cambiar la cotización CIP a cualquier otro país Centroamericano, lo único que hay que cambiar es el costo del flete internacional, según sea el caso.**

**El precio EX-Works es siempre el mismo como se especifica en la hoja de costeo y el precio CPT está estimado solo hasta la frontera con Guatemala, específicamente en Ciudad Hidalgo, Chiapas, ya que para los compradores potenciales de cualquier país centroamericano, en caso de requerir la mercancía sin que el flete internacional sea contratado por la Empresa, es mucho más conveniente calcularlo a partir de esta ciudad.**

**La hoja de costos muestra la formación del precio de exportación DAF, es decir, hasta la frontera con Guatemala.**

# GRUPO CARTONERO DURAMAS

Manuel Muñiz No 726  
Morelia Michoacán  
Mexico 58000  
Tel/Fax. (43) 17 11 00  
RFC. CMO 8406629TN2

26 de Junio de 1996

COTIZACION NO \_\_\_\_\_

SR. Alejandro Zavala Inchaí  
Calle Cuarta No. 124  
San José, Costa Rica  
23578

En atención a su solicitud, le presentamos la siguiente cotización por concepto de 920 pacas de Lámina de Cartón Acanalada y Asfaltada tipo "DURA 6 AÑOS", informándole además que en caso de verificarse el pedido, éste deberá ser confirmado por escrito a la Empresa

Recibido su pedido, la Planta se compromete a cumplimentar la orden en un periodo máximo de 30 días a partir de la fecha de confirmación

CONCEPTO		UNITARIO	TOTALES
<b>PRECIO EX-WORKS</b>		<b>8.50</b>	<b>7,815.40</b>
TRAMITACION DE DOCUMENTOS	17.00	0.02	
MANIOBRAS DE CARGA (Dils /Ton)	1.86	0.06	
FLETE NACIONAL	550.00	0.60	
DESPACHO ADUANAL	186.24	0.20	
<b>PRECIO CPT (San José, Costa Rica)</b>		<b>9.37</b>	<b>8,619.70</b>
FLETE INTERNACIONAL	326.00	0.35	
SEGURO FLETE INT	371.00	0.40	
<b>PRECIO DDU</b>	<b>697.00</b>	<b>10.13</b>	<b>9,316.70</b>

Sin otro particular y en espera de cualquier comunicación de su parte, quedamos de Usted

ATENTAMENTE

Sr. Guadalupe Ramos  
Gerente de Ventas y Mercadotecnia

# GRUPO CARTONERO DURAMAS

Base (Pacas):

920

HOJA DE COSTEO

CONCEPTO	UNITARIO	TOTALES
COSTOS FIJOS	2.66	
COSTOS VARIABLES	3.80	
COSTO TOTAL	6.46	
MARGEN DE UTILIDAD	0.25	
<b>PRECIO EN MERCADO LOCAL</b>	<b>8.08</b>	<b>7,429.00</b>
MARCAS Y ETIQUETAS DE EXP	0.42	
EMBALAJE		
<b>PRECIO EX-WORKS</b>	<b>8.50</b>	<b>7,815.40</b>
TRAMITACION DE DOCUMENTOS	17.00	
MANIOBRAS DE CARGA (Dils./Ton)	1.86	
FLETE NACIONAL	550.00	
DESPACHO ADUANAL	186.24	
<b>PRECIO DAF (Cd. Hidalgo, Chiapas)</b>	<b>9.37</b>	<b>8,619.70</b>

Nota: Cotización para trailer de 28 tons. en dólares

Unidad: Paca de 20 Láminas

**5.2. - Modelo de Contrato.**

CONTRATO DE COMPRA VENTA MERCANTIL QUE CELEBRAN POR UNA PARTE GRUPO CARTONERO LA NEGRITA, REPRESENTADO PARA ESTE ACTO POR EL SR. GUADALUPE RAMOS, GERENTE DE VENTAS Y MERCADOTECNIA, A QUIEN EN LO SUCESIVO SE LE DENOMINARA "LA VENDEDORA" Y POR OTRA LA EMPRESA \_\_\_\_\_, REPRESENTADA PARA ESTE ACTO POR EL SR. \_\_\_\_\_, A QUIEN EN LO SUCESIVO SE LE DENOMINARA "LA COMPRADORA", DE ACUERDO CON LAS SIGUIENTES DECLARACIONES Y CLAUSULAS:

#### DECLARACIONES

Declara "La Vendedora"

- 1.- Que es una Sociedad Anónima legalmente constituida de conformidad con las Leyes Mexicanas el \_\_\_\_ de \_\_\_\_\_ de 19\_\_\_\_, según consta en la Escritura Pública No. \_\_\_\_ pasada ante la Fe del Notario Público No. \_\_\_\_\_, Lic. \_\_\_\_\_ de la ciudad de Morelia, Michoacán, México.
- 2.- Que dentro de su objeto social se encuentran entre otras actividades, las de fabricación, comercialización y exportación de Lámina de Cartón Acanalada y Asfaltada.
- 3.- Que cuenta con la capacidad, conocimientos, experiencia y el personal adecuado para realizar las actividades a que se refiere la declaración que antecede.
- 4.- Que el Sr. Guadalupe Ramos es su legítimo representante y, en consecuencia, se encuentra debidamente facultado para suscribir el presente instrumento y obligada su representada en los términos del mismo.
- 5.- Que tiene su domicilio en la calle Manuel Muñiz No. 726 de la ciudad de Morelia, Michoacán, México, mismo que señala para todos los efectos legales que haya lugar.

Declara "La Compradora":

- 1.- Que es una empresa constituida de acuerdo a las Leyes en \_\_\_\_\_ y que se dedica entre otras actividades a la comercialización e importación de los productos a que se refiere la declaración 2 de "La Vendedora".
- 2.- Que conoce las características y especificaciones de los productos objeto del presente contrato.
- 3.- Que el Sr. \_\_\_\_\_ es su legítimo representante y está facultado para suscribir este contrato,
- 4.- Que tiene su domicilio en \_\_\_\_\_, mismo que señala para todos los efectos legales a que haya lugar.

Ambas partes declaran:

Que tienen interés en realizar las operaciones comerciales a que se refiere el presente contrato, de conformidad con las anteriores declaraciones y al tenor de las siguientes :

#### CLAUSULAS

PRIMERA.- Objeto del Contrato.- Por medio de este instrumento, "La Vendedora" se obliga a vender y "La Compradora" a adquirir Lámina de Cartón Acanalada y Asfaltada tipo "DURA 6 AÑOS".

SEGUNDA.- Precio.- El precio de los productos objeto de este contrato que "La Compradora" se compromete a pagar, será la cantidad de \$ 9.37 Dólares CPT, Ciudad de San José, Costa Rica, INCOTERMS 1994

Ambas partes se comprometen a renegociar el precio antes pactado, cuando este sea afectado por variaciones en el mercado internacional o por condiciones económicas, políticas o sociales extremas en el país de origen o en el de destino, en perjuicio de cualquiera de las partes.

TERCERA.- Forma de Pago.- "La Compradora" se obliga a pagar a "La Vendedora" el precio pactado en la cláusula anterior, mediante Carta de Crédito Documentaria, Confirmada e Irrevocable y Pagadera a la Vista contra entrega de los documentos siguientes :

- Pedimento de Exportación
- Despacho aduanal
- Póliza de Seguro
- Factura de Flete (Dependiendo de lo pactado)
- Factura

De conformidad con lo pactado en el párrafo anterior, "La Compradora" se compromete a realizar las gestiones correspondientes a fin de que se establezca la Carta de Crédito en las condiciones antes señaladas en el Banco \_\_\_\_\_ de la Ciudad \_\_\_\_\_ - con una vigencia de \_\_\_\_\_.

Los gastos que se originen por la apertura y manejo de la Cartera de Crédito serán pagados por "La Compradora".

CUARTA.- Envase y Embalaje de las Mercancías.- "La Vendedora" se obliga a entregar las mercancías objeto de este contrato en el lugar señalado en la cláusula segunda anterior cumpliendo con las especificaciones siguientes :

La Lámina irá flejada en pacas de 20 hojas sin embalaje.

QUINTA.- Fecha de entrega.- "La Vendedora" se obliga a entregar las mercancías a que se refiere este contrato dentro de los \_\_\_\_\_ días posteriores a la fecha en que se reciba la confirmación de la carta de crédito que se menciona en la cláusula tercera del presente contrato.

**SEXTA.- Patentes y Marcas.-** "La Vendedora" declara y "La Compradora" reconoce que los productos objeto de este contrato, se encuentran debidamente registrados al amparo de las patentes Nos. \_\_\_\_\_ y las marcas no. \_\_\_\_\_ ante la Dirección General de Desarrollo Tecnológico, de la Secretaría de Comercio y Fomento Industrial de México.

"La Compradora se compromete a notificar a "La Vendedora" tan pronto tenga conocimiento, de cualquier violación o uso indebido a dichas patentes y marcas durante la vigencia del presente contrato a fin de que "La Vendedora" pueda ejercer los derechos que legalmente le correspondan.

**SEPTIMA.- Vigencia del Contrato.-** Ambas partes convienen que una vez que "La Vendedora" haya entregado la totalidad de la mercancía convenida en la Cláusula Primera; y "La Compradora" haya cumplido plenamente con todas y cada una de las obligaciones estipuladas en el presente instrumento, operará automáticamente su terminación.

**OCTAVA.- Legislación aplicable.-** En todo lo convenido y en lo que no se encuentre expresamente previsto, este contrato se regirá por la Leyes vigentes en la República Mexicana, particularmente lo dispuesto en la Convención de Naciones Unidas sobre los Contratos de Compraventa Internacional de Mercaderías y en su defecto, por los usos y prácticas comerciales reconocidos por estas.

**NOVENA.- Arbitraje.-** Para la interpretación, ejecución y cumplimiento de las cláusulas de este contrato, y para la solución de cualquier controversia que se derive del mismo, las partes convienen en someterse a la conciliación y arbitraje de la Comisión para la Protección del Comercio Exterior de México, auspiciada por el Banco Nacional de Comercio Exterior, SNC, con domicilio en la ciudad de México D.F. de conformidad con lo dispuesto en El Reglamento de Procedimientos de la Comisión Interamericana de Arbitraje Comercial (CIAC).

Se firma este Contrato en la ciudad de \_\_\_\_\_ a los \_\_\_\_\_ días del mes de \_\_\_\_\_ de 199\_\_.

---

LA VENDEDORA

---

LA COMPRADORA

### **5.3.- Carta de Crédito**

No. ASIGNADO POR BANAMEX \_\_\_\_\_ DIA \_\_\_\_\_ MES \_\_\_\_\_ AÑO \_\_\_\_\_

1. SUCURSAL: \_\_\_\_\_ NUMERO: \_\_\_\_\_ DOMICILIO: \_\_\_\_\_

2. SUCURSAL EMIETORA (CARTA DE CREDITO) POR TELECOMUNICACION (INSTRUMENTO OPERATIVO) A TRAVES DE SU CORRESPONSAL QUIEN LE AVISARA AL BENEFICIARIO  
 AGREGANDO SU COMPROMISO DE PAGO (CONFIRMADA)  SIN AGREGAR SU COMPROMISO DE PAGO (NOTIFICADA)

3. PARA EL FINE PRINCIPAL (PARA USO EXCLUSIVO DE BANAMEX) CITAR BANCO SOLO CUANDO EL PROVEEDOR HAYA REQUERIDO ALGUNO E SPECIFICAMENTE \_\_\_\_\_

4. NOMBRE DEL SOLICITANTE: \_\_\_\_\_ NUMERO DEL S 018 (ASIGNADO POR BANAMEX): \_\_\_\_\_  
 DOMICILIO (CALLE Y NUMERO): \_\_\_\_\_ COLONIA: \_\_\_\_\_

ESTADO: \_\_\_\_\_ CODIGO POSTAL: \_\_\_\_\_ GIRO O ACTIVIDAD: \_\_\_\_\_ RFC: \_\_\_\_\_

5. NOMBRE DEL BENEFICIARIO: \_\_\_\_\_ DOMICILIO (CALLE Y NUMERO): \_\_\_\_\_  
 PUEBLACION: \_\_\_\_\_ PAIS: \_\_\_\_\_ CODIGO POSTAL: \_\_\_\_\_ TELEFONO: \_\_\_\_\_ FAX: \_\_\_\_\_

6. MONEDA E IMPORTE (CON NUMEROS Y LETRAS): \_\_\_\_\_  
 MAXIMO  APROXIMADO (10% MAS O MENOS)  APROXIMADO \_\_\_\_\_ % (MAS O MENOS)

7. FECHA DE VENCIMIENTO DE LA CARTA DE CREDITO: \_\_\_\_\_ DIA \_\_\_\_\_ MES (CON LETRAS) \_\_\_\_\_ AÑO \_\_\_\_\_

8. EL BENEFICIARIO DEBERA PRESENTAR DOCUMENTOS AL BANCO NEGOCIADOR PAGADOR DENTRO DE LOS \_\_\_\_\_ DIAS DESPUES DE LA FECHA DE EMBARQUE PERO DENTRO DE LA VALIDEZ DE LA CARTA DE CREDITO. EN CASO DE OMISION CONSIDERAREMOS 21 DIAS DE ACUERDO CON LAS REGLAS Y USOS UNIFORMES RELATIVOS A LAS CARTAS DE CREDITO.  
 NOTA: ESTE PLAZO ES INDEPENDIENTE DEL VENCIMIENTO Y DISPONIBILIDAD DE LA CARTA DE CREDITO.

**RESPONSABLE POR EL BENEFICIARIO MEDIANTE LETRAS**

A)  A LA VISTA

B)  A PLAZO \_\_\_\_\_ DIAS VISTA \_\_\_\_\_ DIAS FECHA DE EMBARQUE \_\_\_\_\_ DIAS FECHA DE FACTURA

C)  PAGO A LA VISTA AL BENEFICIARIO REQUIRIENDO FINANCIAMIENTO A TRAVES DE LINEAS COMERCIALES BAJO LOS SIGUIENTES TERMINOS  
 PLAZO \_\_\_\_\_ MONEDA \_\_\_\_\_ TASA \_\_\_\_\_

D)  PAGO A LA VISTA AL BENEFICIARIO Y DE ACUERDO CON NUESTRO EJECUTIVO DE CUENTA REQUERIMOS FINANCIAMIENTO A TRAVES DE:  
 C.C.C. (COMMODITY CREDIT CORPORATION)  E.D.C. (EXPORT DEVELOPMENT CORPORATION)  OTRAS \_\_\_\_\_

PLAZO \_\_\_\_\_ MONEDA \_\_\_\_\_ TASA \_\_\_\_\_ Y CUYOS TERMINOS Y CONDICIONES SE CONTEMPLAN EN DOCUMENTOS POR SEPARADO QUE MODIFICA ESTA SOLICITUD CONTRATO Y FORMA PARTE INTEGRAL DE LA MISMA

**ACOMPANAR DE LOS SIGUIENTES DOCUMENTOS**

10. DEPOSITARIO DE EMBARQUE CONSIGNADO A BANCO NACIONAL DE MEXICO SA ORIGINAL Y \_\_\_\_\_ COPIAS  
 MARITIMO LIMPIO (JUEGO COMPLETO A BORDO)  FERROCARRIL (ORIGINAL)  CAMION (ORIGINAL, FLETE PAGADO)

11. DEL SIGUIENTE TIPO: \_\_\_\_\_  
 MULTIMODAL COMBINADO (JUEGO COMPLETO)  GUIA AEREA (ORIGINAL)  CAMION (COPIA, FLETE POR COBRAR)

CITAR NOMBRE Y DOMICILIO DEL AGENTE ADUANAL A QUIEN DEBERA NOTIFICARSE EL ARRIBO DE LA MERCANCIA \_\_\_\_\_  
 MOSTRANDO PUNTO DE EMBARQUE \_\_\_\_\_  
 HASTA LUGAR DE DESEMBARQUE \_\_\_\_\_

12. TRANSBORDOS:  PERMITIDOS  PROHIBIDOS

13. FACTURA COMERCIAL FIRMADA EN ORIGINAL Y \_\_\_\_\_ COPIAS  
 EXPEDIDAS A NUESTRO NOMBRE  
 A NOMBRE DE \_\_\_\_\_  
 CITAR NOMBRE, DOMICILIO Y ESTADO SI ES DIFERENTE AL MENCIONADO EN EL CASILLERO No. 4

EN EMBARQUE POR \_\_\_\_\_ AEREA DEBEN VENIR TRES EJEMPLARES DE LA FACTURA COMERCIAL INCLUIDOS EN UNO DE LOS BULTOS QUE INTEGRAN EL EMBARQUE, PRECISANDO EN CUAL DE ELLOS SI SON VARIOS

SOBRE EL CONTRATO DE APERTURA DE CREDITO COMERCIAL DOCUMENTARIO IRREVOCABLE (EN ADELANTE "CARTA DE CREDITO") QUE CELEBRAN POR UNA PARTE EL BANCO NACIONAL DEL MEXICO S.A. INTEGRANTE DEL GRUPO FINANCIERO BANAMEX ACCIVAL S.A. DE C.V. A QUIEN EN LO SUCESIVO SE LE DENOMINARA COMO LA "INSTITUCION" Y POR LA OTRA, LA PERSONA CUYO NOMBRE APARECE EN EL CASILLERO NUMERO (4) CUATRO DEL MARGEN DE EL PRESENTE CONTRATO A QUIEN EN LO SUCESIVO SE LE DENOMINARA COMO EL "ACREDITADO". ASIMISMO COMPARECE LA(S) PERSONA(S) CUYO NOMBRE(S) APARECE(EN) EN EL CASILLERO NUMERO (21) VEINTIUNO DEL ANVERSO DEL PRESENTE CONTRATO, A QUIEN(ES) EN LO SUCESIVO SE LE(S) DENOMINARA(AN) CONJUNTA O INDIVIDUALMENTE) COMO "DEUDOR SOLIDARIO".

**PRIMERA.-** EL CREDITO. En caso de aprobacion a la solicitud del anverso del presente, en los terminos del articulo 71 de la Ley de Instituciones de Credito, la INSTITUCION autoriza pagar a (o los) beneficiario(s) por cuenta irrevocable del ACREDITADO las cantidades previstas en dicho anverso, para lo cual, la INSTITUCION obliga al ACREDITADO a una moneda y hasta por la cantidad que se indica como "Importe del Credito" en el casillero (8) seis del anverso del presente sin que en ningun momento la INSTITUCION pague por concepto de sus bancos correspondientes y demas gastos que se causen con relacion a esta "Carta de Credito". Dicho pago sera realizado por la INSTITUCION por si o por conducto de sus bancos correspondientes (en lo sucesivo denominados), en su caso colectiva o individualmente como "Banco Corresponsal" y contra la entrega de los documentos requeridos al beneficiario segun se señalan en el anverso del presente, con motivo del cumplimiento de los terminos de esta "Carta de Credito".

La ratificacion de esta "Carta de Credito" debera ser solicitada por el ACREDITADO en la Sucursal de la INSTITUCION donde tramito la solicitud de la misma, dentro de un plazo de diez dias hábiles siguientes a la fecha de su constitucion, en el entendido de que la aprobacion por parte de la INSTITUCION significara el perfeccionamiento de esta "Carta de Credito".

**SEGUNDA.-** COMISIONES. EL ACREDITADO pagara a la INSTITUCION, en la fecha de cada operacion que da lugar a la presente "Carta de Credito", las comisiones y gastos que se le imponen conforme a la tarifa vigente mas el Impuesto al Valor Agregado (IVA) correspondiente, entre las cuales de manera enunciativa mas no limitativa se detallan las siguientes: La comision de apertura por carta (90) noventa dias o fraccion de vigencia sobre el importe de esta "Carta de Credito", la comision por cada pago a la vista, la comision de anticipacion y pago diferido al amparo de esta "Carta de Credito", la comision de modificacion al importe o al plazo de esta "Carta de Credito", la comision por cualquier otra modificacion a esta "Carta de Credito", la comision por cancelacion de esta "Carta de Credito", asi como los gastos de telecomunicacion. El costo vigente de las comisiones y gastos que se detallan a continuacion que son pagados generalmente por virtud de esta "Carta de Credito", seran notificados al ACREDITADO, a solicitud de este, en las oficinas de la INSTITUCION que le brindan el servicio de esta "Carta de Credito". El ACREDITADO acepta pagar las comisiones y gastos del "Banco Corresponsal" de la moneda de la moneda de la moneda que le brindan el servicio de esta "Carta de Credito" aun en caso de lo que se indique que son por cuenta de (o) los beneficiario(s) (en lo sucesivo denominados) en su caso colectiva o individualmente, como el "Beneficiario", y esto ultimo no cubren los importes correspondientes.

**TERCERA.-** PROVISION DE FONDOS. Cada pago que la INSTITUCION por si, o a través de su "Banco Corresponsal" deba realizar al "Beneficiario", asi como las comisiones de pago, seran cubiertos en terminos de esta "Carta de Credito", seran cubiertos por el ACREDITADO a la INSTITUCION de la siguiente manera:

A) En caso de establecer esta "Carta de Credito" pagadera al "Beneficiario" a la vista, de conformidad a lo señalado en el casillero numero (9) nueve, inciso "A" del anverso del presente, en un plazo que no exceda del día hábil siguiente a aquel en que la INSTITUCION le notifique al ACREDITADO su obligacion de efectuar el pago correspondiente.

B) En caso de establecer esta "Carta de Credito" pagadera al "Beneficiario" a plazo, de conformidad a lo señalado en el casillero numero (9) nueve, inciso "B" del anverso del presente, el ACREDITADO, antes de proveer las cantidades necesarias a la INSTITUCION (A) Con (1) un día hábil de anticipacion a aquel en que se deba efectuar el pago en cantidad al "Beneficiario", siempre y cuando el Banco Corresponsal deba efectuar dicho pago dentro del termino de los Estados Unidos de America, en las oficinas de la INSTITUCION. En caso de que el pago sea a plazo, se debe pagar a aquel en que se debe entregar cualquier cantidad al "Beneficiario", si el "Banco Corresponsal" debe realizar el pago en cualquier pais en el extranjero distinto a los señalados en el subinciso anterior.

B) FIANC. AMBIENTO. En caso de establecer el amparo de esta "Carta de Credito", que contra el pago al "Beneficiario" de la misma, se otorgue un financiamiento, de conformidad a lo señalado en el casillero numero (9) nueve, inciso "C" del anverso del presente, cada parte que la INSTITUCION por si, o a través de su "Banco Corresponsal" deba realizar al "Beneficiario" en virtud de esta "Carta de Credito", seran cubiertos por el ACREDITADO a la INSTITUCION dentro de un plazo que no exceda el señalado en dicho casillero numero (9) nueve del anverso del presente, en el entendido de que dicho plazo comenzara a correr a partir de que la INSTITUCION por si o a través de su "Banco Corresponsal" efectue dicho pago al "Beneficiario" en virtud de esta "Carta de Credito". Para tal efecto el ACREDITADO se obliga a proporcionar y entregar un pago por el monto total o montos parciales, segun sea el caso, de cada pago de esta "Carta de Credito" que se financie a mas tardar a la hora hábil siguiente a aquel en que la INSTITUCION le solicite por escrito, en el entendido de que dicho pago contendrá las tasas de interés ordinaria y preferencial, a las que la INSTITUCION esta dispuesta a otorgar dicho financiamiento al ACREDITADO. En caso de incumplimiento por parte del ACREDITADO a la INSTITUCION en la provision y entrega de dicho pago, la INSTITUCION se encuentra facultada para exigir la provision de fondos de esta "Carta de Credito" y que cubra las cantidades señaladas por el ACREDITADO, lo sean pagadas a la INSTITUCION a la vista.

**CUARTA.-** AVISO. La INSTITUCION en cada acto esta autorizada a solicitar al "Banco Corresponsal" por telecomunicacion, aviso de negociacion de esta "Carta de Credito" sin embargo, el ACREDITADO no quedara liberado del pago oportuno de sus obligaciones bajo el presente, ni de las comisiones, gastos, intereses o cualquier otra responsabilidad que en caso de que el "Banco Corresponsal" omita enviar dicho aviso y como consecuencia el "Banco Corresponsal" realice pagos por virtud de esta "Carta de Credito". Asimismo, el ACREDITADO se obliga a pagar a la INSTITUCION el importe de las comisiones y gastos que llegare a cobrar el "Banco Corresponsal" que intervenga en la operacion de esta "Carta de Credito", en el momento que se generen.

**QUINTA.-** DIA HABIL. Día Hábil, significa un día en el cual los bancos que intervengan en el proceso operativo de esta "Carta de Credito", estén abiertos para realizar operaciones bancarias.

**SEXTA.-** FORMA Y LUGAR DE PAGO. Queda entendido que cualquier cantidad que el ACREDITADO deba pagar a la INSTITUCION, conforme al presente, se debe pagar en moneda en la moneda en que se establece esta "Carta de Credito". Si la moneda de esta "Carta de Credito", es en Dolares moneda de los Estados Unidos de America, el pago debera realizarse en la Agencia de la INSTITUCION de Nueva York, ubicada a la fecha de firma del presente en el numero 767, Fifth Avenue, Nueva York, Nueva York, 10153, Nueva York, Estados Unidos de America, o en el domicilio que esta se encuentre, siendo responsabilidad del ACREDITADO informarse de dicho domicilio. II. Si la moneda de esta "Carta de Credito" se establece en una divisa extranjera distinta al Dolar moneda de los Estados Unidos de America, el pago debera realizarse en la Sucursal en Londres de la INSTITUCION, ubicada a la fecha de firma del presente en Banarrex House, 3 Credit Circle, Suite 200, Londres EC4M 7AA Inglaterra, o en el domicilio que esta se encuentre, siendo responsabilidad del ACREDITADO informarse de dicho domicilio. III. Si el pago es en moneda de esta "Carta de Credito" en moneda nacional en terminos de la Clausula Octava del presente, el pago debera realizarse en la Sucursal de la INSTITUCION señalada en el anverso del presente.

El ACREDITADO se obliga a obtener todos los registros y autorizaciones que sean necesarias conforme a las leyes aplicables, para efectuar dichos pagos en el lugar mencionado en forma oportuna y correcta. No obstante lo anterior, la INSTITUCION queda expresamente autorizada y el ACREDITADO asi lo consiente en que la INSTITUCION pueda cambiar el monto de las cantidades derivadas de esta "Carta de Credito" en cualquiera de las cuentas del ACREDITADO señaladas en el presente, cuando se determine el presente.

**SEPTIMA.-** CUENTAS DEL ACREDITADO. EL ACREDITADO, mediante la autorizacion contenida en la Clausula que antecede, establece las cuentas señaladas en el anverso del presente que le lleva la INSTITUCION y se comprometo a tener fondos suficientes (y en su caso al equivalente a la moneda de pago) en las mismas, precisamente el día en que deba realizar el pago de sus obligaciones y por el importe de los pagos que deba hacer el ACREDITADO conforme a esta "Carta de Credito" mas los gastos e intereses o cualquier otro que pudiera derivarse del mismo, a fin de que la INSTITUCION, por cuenta del ACREDITADO, realice los pagos respectivos en el lugar, forma y demas terminos establecidos en esta "Carta de Credito", siempre y cuando ello fuere posible de acuerdo a la responsabilidad de la moneda del Credito, sin que la autorizacion aqui contenida libere al ACREDITADO de su obligacion de pago, hasta en tanto, la INSTITUCION no hubiere recibido la totalidad en la moneda de esta "Carta de Credito" que se le adeude en el lugar prescrito en la Clausula que antecede.

**OCTAVA.-** Para el efecto de cumplimiento en el pago puntual de las obligaciones a cargo del ACREDITADO derivadas de esta "Carta de Crédito", las partes están de acuerdo en que todas las cantidades adjudicadas a la INSTITUCION, podrán disciplinadamente ser convertidas por la INSTITUCION a moneda nacional en el momento en que dicha conversión se realice aplicando al tipo de cambio para solventar obligaciones denominadas en moneda extranjera pagaderas en la República Mexicana que publique el Banco de México en el Diario Oficial de la Federación, precisamente el día que efectúe la conversión del Crédito a moneda nacional, a la fecha de publicación de dicho tipo de cambio por el Banco de México, al tipo de cambio para venta de dicha moneda que se publique en uno de los diarios de mayor circulación en la República Mexicana.

En caso de no cumplirse la conversión de las cantidades adjudicadas a la INSTITUCION por virtud de esta "Carta de Crédito", a moneda nacional como se estableció en el párrafo anterior, el Crédito consista en billetes mexicanos conforme lo estableció el inciso "B", de la Clausula Novena del presente.

**NOVENA.-** Para efectos del presente, todos los intereses serán calculados sobre la base de un año de 360 días y de días efectivamente transcurridos. Asimismo, los intereses se pagarán una vez al mes, en la siguiente manera: a) en las fechas de vencimiento de cada primer Día Hábil de mes de calendario, sufra la tasa de interés de los días de atraso pagados.

A. En el supuesto de que la INSTITUCION haya efectuado pagos al "Beneficiario" por sí o a través del "Banco Corresponsal" conforme a los términos de esta "Carta de Crédito" no haya recibido el pago o la respectiva provisión de fondos por parte del ACREDITADO, sobre las cantidades no pagadas por el ACREDITADO, se aplicará la Tasa Líder Nacional, más el cargo por intereses moratorios desde la fecha en que la INSTITUCION haya efectuado pagos al "Beneficiario" por sí o a través del "Banco Corresponsal", conforme a los términos de esta "Carta de Crédito", hasta el día en que dichas cantidades queden totalmente cubiertas, pagaderos a la vista, a la par que se aplicará el subíto de multiplicar la Tasa Líder vigente a la fecha en que ocurra la mora, por (3) tres, en la inteligencia de que los intereses moratorios variarán proporcionalmente con las variaciones que sufra la Tasa Líder durante todo el periodo que subsista la mora. Para el efecto del presente la Tasa Líder significa la que resulte mayor entre las tasas brutas de interés de los instrumentos o indicadores que existan o cuya cotización se conozca ese día, más la tasa de interés más cercana al día hábil en que la INSTITUCION efectúe la conversión del crédito a moneda nacional, de entre los que a continuación se mencionan: a) la "Tasa Referencial" de 30 (treinta) días, independientemente al plazo en que hayan sido determinados, en el "Sistema Bancuario" de los bancos y financieras; b) las tasas de interés de los instrumentos o indicadores a) el instrumento de captación de mayor rendimiento que exista en ese momento en el "Sistema Bancuario"; c) El monto de mayor rendimiento que emita o se emita al Gobierno Federal de los Estados Unidos Mexicanos para allegarse de recursos; c) El mayor de los indicadores que el Banco de México de a contar como elemento de referencia que pudiera emplearse para la determinación de tasas de interés para operaciones de depósitos o pasivas, incluyendo de manera enunciativa y no limitativa el Costo Porcentual Promedio de Captación y la Tasa de Interés Interbancaria Promedio.

Para efectos del presente la "Curva de Rendimiento" se obtiene al aplicar la fórmula

$$TC = \left( \frac{1 + TR \cdot PL}{36,000} \right)^{36,000} - 1 \left( \frac{36,000}{30} \right)$$

en donde: TR, Tasa de Curva, TR, Tasa de Rendimiento de Instrumento o Tasa de Referencia; y PL=Plazo de emisión del Instrumento. "Sistema Bancuario" significa el conjunto integrado por las instituciones bancarias nacionales o extranjeras que lleguen a operar en los Estados Unidos Mexicanos.

B. En caso de que no se efectúe la conversión de las cantidades adjudicadas por el ACREDITADO a moneda nacional, el ACREDITADO pagará a la INSTITUCION en billetes mexicanos, hasta el día en que se liquide la totalidad del mismo, a la par que se multiplicará el resultado de multiplicar la "Tasa Prima" por (5) cinco.

El monto de que la moneda fuera otra distinta a dólares moneda de los Estados Unidos de América, para efectos del cálculo de intereses señalado en este inciso, se hará sobre el equivalente en dólares moneda de los Estados Unidos de América, al tipo de cambio, calculado en términos del primer párrafo de la Clausula Octava que se encuentre vigente al Día Hábil anterior a aquel en el que se tenga que determinar la tasa de interés.

Tasa Prima significa el promedio aritmético de las tasas prime, (tasa preferente, tasa de referencia o cualquier otro equivalente), que sean anunciadas diariamente, en la página NYMEX de la Pantalla Reuters, ajustado al día de seisavo superior más cercano.

**DECIMA.-** DEL DOR SOLIDARIO. Con fundamento en los artículos 1987 y 1989 del Código Civil para el Distrito Federal y sus correlativos en los demás Códigos Civiles de la República Mexicana, mediante este acto, la(s) persona(s) se(a)lada(s) en el casillero (21) veintiuno del anverso del presente, se constituye(n) en deudor(es) solidario(s) con el ACREDITADO frente a la INSTITUCION por todas y cada una de las obligaciones que se derivan de la presente "Carta de Crédito".

**DECIMA PRIMERA.-** DENUNCIA. En los términos del artículo 294 de la Ley General de Títulos y Operaciones de Crédito, la INSTITUCION se reserva el derecho de emitir, sin preaviso, comunicación escrita dirigida al ACREDITADO, de denunciar la presente "Carta de Crédito", en cuyo caso el ACREDITADO deberá hacer entrega inmediata de los fondos necesarios para que la INSTITUCION pueda cubrir al "Beneficiario" todas las cantidades que pudieran ser exigibles a la INSTITUCION por dicho "Beneficiario" en virtud de esta "Carta de Crédito".

**DECIMA SEGUNDA.-** NOTIFICACIONES. Para efectos de la "Carta de Crédito", las partes señalan como su domicilio los establecidos en el anverso del presente. Mediante las partes que se notiquen por escrito el cambio de sus respectivos domicilios, los avisos, notificaciones y demás diligencias judiciales y extrajudiciales que se hagan e, las demás que se celebren, sufriran plenamente sus efectos.

**DECIMA TERCERA.-** OBLIGACIONES DEL ACREDITADO. Una vez establecido el compromiso de la INSTITUCION por virtud de esta "Carta de Crédito" y/o sus modificaciones, el ACREDITADO dispondrá de (5) cinco Días Hábiles para que en forma escrita manifieste a la INSTITUCION las posibles incongruencias que existan entre el compromiso asumido por la INSTITUCION y esta "Carta de Crédito" y/o sus modificaciones emitidas, de lo contrario, la INSTITUCION considerará cumplidos los términos y condiciones de ejecución conforme a la solicitud del ACREDITADO.

El ACREDITADO será informado por la INSTITUCION, de la ejecución o pago de la "Carta de Crédito", así como de la recepción de los documentos relativos a esta "Carta de Crédito", quedando el ACREDITADO obligado a recogerlos en el lugar que le indique la Institución.

**DECIMA CUARTA.-** INDEPENDENCIA DE CONTRATOS. El ACREDITADO en este acto reconoce expresamente la total independencia entre esta "Carta de Crédito" y la relación comercial que tiene con el "Beneficiario" de esta "Carta de Crédito" por lo que las obligaciones de pago del ACREDITADO bajo esta "Carta de Crédito", no podrán ser afectadas, demandadas, condicionadas o alteradas en forma alguna, por motivo de cualquier reclamación que el ACREDITADO tuviere contra el "Beneficiario" o viceversa.

**DECIMA QUINTA.-** LEYES APLICABLES. Esta "Carta de Crédito" será redactada e interpretada de acuerdo con las leyes de los Estados Unidos Mexicanos y a las Reglas y Usos Uniformes relativos a los "créditos comerciales", documentarios (cartas de crédito), aprobados por la Cámara Internacional de Comercio, revision 1993, publicación 500, que las partes aceptan conocer.

**DECIMA SEXTA.-** RESPONSABILIDAD. A) El ACREDITADO conviene en que todas las instrucciones y avisos relativos a esta "Carta de Crédito" serán enviados a riesgo del ACREDITADO y la INSTITUCION no asumirá ninguna responsabilidad por cualquier interrupción, error, u omisión por la transmisión y entrega por parte de swif, correo, telex, telegramas, cables, telexfax o cualquier otro medio de comunicación empleado.

B) Por lo que se refiere a la responsabilidad de la INSTITUCION, se estará a lo dispuesto en el artículo 71 de la ley de Instituciones de Crédito y en los artículos 15, 16 y 17 y demás relativos de las Reglas y Usos Uniformes relativos a las Cartas de Crédito aprobados por la Cámara Internacional de Comercio, revision 1993, publicación 500.

**DECIMA SEPTIMA.-** TITULO EJECUTIVO. Esta "Carta de Crédito", constituye título ejecutivo de conformidad a lo dispuesto por el artículo 71 de la Ley de Instituciones de Crédito.

**DECIMA OCTAVA.-** JURISDICCION. Para todo lo relativo a la interpretación y cumplimiento de las obligaciones derivadas de esta "Carta de Crédito", las partes se someten a la jurisdicción y competencia de los tribunales del domicilio del ACREDITADO, renunciando a cualquier otro fuero de domicilio que tuvieren o llegaren a adquirir.

15 TERMINOS DE VENTA Y SEGURO DE LA MERCANCIA

- F O B "LIBRE A BORDO" (FLETE POR COBRAR Y SEGURO POR CUENTA DEL COMPRADOR) (TRANSPORTE MARITIMO)
- NO OBSTANTE HABER COTIZADO F O B SE AUTORIZA EL PAGO DEL FLETE EN EXCESO DEL VALOR DE LA CARTA DE CREDITO CONTRA EL COMPROBANTE
- C A F "COSTO Y FLETE" (TRANSPORTE MARITIMO)  
C P T "TRANSPORTE PAGADO HASTA" (CUALQUIER MEDIO DE TRANSPORTE INCLUYENDO EL MULTIMODAL)  
FLETE PAGADO Y SEGURO POR CUENTA DEL COMPRADOR

- D A F ENTREGADO EN FRONTERA (PARA TRANSPORTE TERRESTRE PROVENIENTE DE U.S.A., CANADA O DE LA FRONTERA SUR)
- C I F "COSTO SEGURO Y FLETE" (TRANSPORTE MARITIMO)  
C I P "TRANSPORTE Y SEGURO PAGADO HASTA" (CUALQUIER MEDIO DE TRANSPORTE INCLUYENDO EL MULTIMODAL)  
FLETE PAGADO Y SEGURO POR CUENTA DEL VENDEADOR  
EL BENEFICIARIO DEBERA PRESENTAR POLIZA DE SEGURO A FAVOR DE BANCO NACIONAL DE MEXICO S.A. CONTRA TODO RIESGO DE LA BODEGA DEL VENDEADOR A LA BODEGA DEL COMPRADOR INCLUYENDO 60 DIAS DE ESTADIA EN ADUANA, ADEMÁS DE LOS SIGUIENTES RIESGOS

OTRO (ESPECIFIQUE) \_\_\_\_\_

EN VIRTUD DE QUE EL SEGURO ES POR NUESTRA CUENTA, LES AUTORIZAMOS A TOMARLO AL AMPARO DE LA POLIZA GLOBAL DEL BANCO NACIONAL DE MEXICO, S.A. PARA CARTAS DE CREDITO, POR EL EQUIVALENTE EN DOLARES AMERICANOS DEL VALOR DE LA MERCANCIA D.L.S.

MAS UN \_\_\_\_\_ % PARA CUBRIR GASTOS ADICIONALES HACIENDO UN TOTAL DE DOLARES AMERICANOS \_\_\_\_\_

CONTRA TODO RIESGO DESDE LA BODEGA DEL VENDEADOR HASTA LA BODEGA DEL COMPRADOR, INCLUYENDO 60 DIAS DE ESTADIA EN ADUANA, ADEMÁS DE LOS SIGUIENTES RIESGOS \_\_\_\_\_

DEBIDO A QUE EL SEGURO ES POR NUESTRA CUENTA, LES INFORMAMOS QUE CONTAMOS CON POLIZA DE LA COMPANIA DE SEGUROS DE NOMBRE \_\_\_\_\_ BAJO EL NUMERO \_\_\_\_\_ CUBRIENDO TODO RIESGO DE BODEGA DEL VENDEADOR HASTA LA BODEGA DEL COMPRADOR INCLUYENDO 60 DIAS DE ESTADIA EN ADUANA, MISMA QUE CUBRE LOS RIESGOS ESPECIFICOS INHERENTES A LA MERCANCIA QUE CUBRE ESTA CARTA DE CREDITO, COMPROMETIENDONOS A NO CANCELAR Y A ENTREGARLA AL PRIMER REQUERIMIENTO DE NUESTRO EJECUTIVO DE CUENTA EL ORIGINAL DE LA MISMA DEBIDAMENTE ENDOSADA A FAVOR DE BANCO NACIONAL DE MEXICO, S.A.

16 OTROS DOCUMENTOS

- LISTA DE EMPAQUE EN ORIGINAL Y \_\_\_\_\_ COPIAS  OTROS \_\_\_\_\_
- CERTIFICADO DE CALIDAD EN ORIGINAL Y \_\_\_\_\_ COPIAS \_\_\_\_\_
- CERTIFICADO DE ORIGEN EN ORIGINAL Y \_\_\_\_\_ COPIAS \_\_\_\_\_

NOTA: SI SE SOLICITAN CERTIFICADOS, INDICAR SI ESTOS DEBEN SER EMITIDOS POR ALGUNA ENTIDAD ESPECIFICA Y SU CONTENIDO \_\_\_\_\_

- 17  SU CORRESPONSAL DEBERA ENVIAR LOS DOCUMENTOS REQUERIDOS PARA LA NEGOCIACION A USTEDES, POR MENSAJERIA ESPECIAL TODAS LAS COMISIONES Y GASTOS BANCARIOS DE SU CORRESPONSAL SERAN POR CUENTA DE \_\_\_\_\_
- NOSOTROS MISMOS  EL BENEFICIARIO (EN CASO DE NO SER CUBIERTAS POR ESTE, SERAN PAGADAS POR NOSOTROS MISMOS)
- 18 EL IMPORTE DE ESTA SOLICITUD REPRESENTA UN \_\_\_\_\_ % DE VALOR DE LA MERCANCIA CUYO 100% ES DE \_\_\_\_\_ LA DIFERENCIA SE DEBE A UN ARREGLO DIRECTO ENTRE NOSOTROS Y EL VENDEADOR Y SERA MANEJADA FUERA DE LOS TERMINOS DE LA CARTA DE CREDITO \_\_\_\_\_
- 19 AUTORIZAMOS A CARGAR NUESTRA CUENTA DE CHEQUES No \_\_\_\_\_ QUE EN (CITAR MONEDA) \_\_\_\_\_ NOS LLEVA LA SUCURSAL (CITAR NOMBRE Y NUMERO) \_\_\_\_\_

ESTA SOLICITUD CONTRATO DEBERA SER FIRMADA POR LOS REPRESENTANTES FACULTADOS PARA ESTE EFECTO

<p>20 SOLICITANTE</p> <p>_____ FIRMA DEL SOLICITANTE _____ NOMBRE</p> <p>_____ _____ DOMICILIO</p>	<p>21 DEUDOR SOLIDARIO</p> <p>_____ FIRMA DEL DEUDOR SOLIDARIO _____ NOMBRE</p> <p>_____ DOMICILIO</p>	<p>22 BANCO NACIONAL DE MEXICO, S.A.</p> <p>_____ NOMBRE, FIRMA Y NUMERO DE FIRMA DE LOS FUNCIONARIOS DEL BANCO</p>
--	--	---

LOS TERMINOS DE LA CARTA DE CREDITO QUEDAN SUJETOS A LAS REGLAS Y USOS UNIFORMES RELATIVOS A LAS CARTAS DE CREDITO, PUBLICACION 500, REVISION 1993, PUBLICADOS POR LA CAMARA INTERNACIONAL DE COMERCIO

PARA CUALQUIER ACLARACION ROGAMOS COMUNICARSE CON EL(LA) SR(SRITA) \_\_\_\_\_

AL TELEFONO \_\_\_\_\_ O FAX \_\_\_\_\_

## **5.4.- Factura**



*CAPITULO VI*

*ESTUDIO*  
*FINANCIERO*

6.1.-

*ESTADOS*  
*PROFORMA*

*Estados proforma de 1997 a 2002.*

A CONSIDERAR.

Los estados financieros toman como supuesto de ventas al exterior para el primer año un total de \$896.88 pesos, lo cual corresponde a un 26.7% del total de ventas nacionales. Con base en el total de población que habita la zona, se realizaron los siguientes supuestos.

Si en Centroamérica actualmente habitan un promedio de 40,725,000 habitantes con un ingreso promedio equivalente a un salario mínimo de oficina en México, y una condición climática mayormente parecida a la que se encuentra en el sur de nuestro país, donde la población, según cifras del Inegi de 1990, alcanzó un total de 17,456,302 habitantes. Podemos creer que el mercado centroamericano se comportará de forma parecida al del sureste de México.

Según las ventas reportadas por la empresa para el año anterior en esa zona, se vendieron \$1,432.9 pesos, lo que equivale a un 36% de la venta total. Siendo conservadores, se decidió iniciar los supuestos con una menor venta nacional y una venta extranjera del 26.7%.

Un aumento constante en las ventas de un 4.2% que apenas en el quinto año rebasarían la magnitud de las ventas obtenidas el año anterior. Y un aumento en las ventas extranjeras para el primer año de 16%, para el segundo de 20% y para el quinto del 21.2%. Lo cual, considerando las condiciones, es bastante conservador.

EMPRESA: Grupo Cartoneró La Negra

**SUPUESTOS MACROECONOMICOS:**

1997	1998	1999	2000	2001	2002
Historico	1	2	3	4	5
34.38%	21.21%	15.40%	11.46%	10.81%	10.46%
31.39%	21.02%	18.07%	16.56%	16.18%	17.11%
33.70%	23.40%	20.36%	18.89%	18.54%	19.53%
7.80	8.14	9.06	10.03	11.09	12.24
34.00%	34.00%	34.00%	34.00%	34.00%	34.00%
10.00%	10.00%	10.00%	10.00%	10.00%	10.00%

INFLACION PROMEDIO

CETES (1)

TIIP ó TIIE(2)

TIPO DE CAMBIO PROMEDIO

TASA ISR

PTU

**Desglose Ventas Totales**

Ventas Nacionales

Ventas Exportación

Ventas totales

	3,346.53	3,517.01	3,692.86	3,877.50	4,071.36
	856.88	1,068.13	1,336.21	1,689.48	2,119.00
<b>3,887.54</b>	<b>4,246.41</b>	<b>4,585.13</b>	<b>5,029.06</b>	<b>5,546.98</b>	<b>6,190.37</b>

**SUPUESTOS DE OPERACION**

Días Inventarios

Días Ctes. y Doc. por cobrar

Días Ctes. x Cobrar a Filiales

Días Proveedores

Días Ctes. x Pagar a Filiales

200	120	120	120	120	120
36	30	30	30	30	30
5	28	28	28	28	28

EMPRESA Grupo Cartonero La Negra  
III. BALANCE GENERAL PROFORMA

(Cifras en miles de pesos)

Histórico	1	2	3	4	5	
<b>ACTIVO</b>						
CAJA BANCOS Y VAL REALIZ	414	1.685	1.961	2.677	3.688	5.061
CLIENTES Y DOCTOS X COB	393	354	362	419	462	516
INVENTARIOS	1.776	1.064	1.064	1.064	1.064	1.064
PAGOS ANTICIPADOS	6	5	6	6	7	8
OTROS ACT CIRC OPERATIVOS	362	368	416	457	504	562
DEUDORES DIVERSOS	1.135	1.210	1.306	1.433	1.580	1.764
<b>TOTAL ACT. CIRCULANTE</b>	<b>4.085</b>	<b>4.703</b>	<b>5.138</b>	<b>6.056</b>	<b>7.305</b>	<b>8.974</b>
PROP PLANTA Y EQ NETO	3.681	4.188	4.766	5.236	5.842	6.377
<b>TOTAL ACTIVO FIJO</b>	<b>3.661</b>	<b>4.188</b>	<b>4.766</b>	<b>5.236</b>	<b>5.842</b>	<b>6.377</b>
CARGOS DIFERIDOS	156	156	156	156	156	156
<b>TOTAL ACTIVO</b>	<b>7.804</b>	<b>9.048</b>	<b>10.068</b>	<b>11.451</b>	<b>13.303</b>	<b>15.807</b>

<b>PASIVO</b>						
BANCOS CORTO PLAZO	800	800	800	800	800	800
PORC CIRC DEUDA L P BANCOS	0	50	50	50	50	0
PROVEEDORES	42	248	248	248	248	248
IMPUESTOS POR PAGAR	434	217	0	0	0	0
GASTOS ACUMULADOS	46	46	46	46	46	46
OTROS PAS. CIRC OPERATIVOS	13	13	13	13	13	13
ACREEDORES DIVERSOS	50	50	50	50	50	50
<b>TOTAL PASIVO C.P.</b>	<b>1.385</b>	<b>1.425</b>	<b>1.208</b>	<b>1.208</b>	<b>1,208</b>	<b>1,158</b>
BANCOS LARGO PLAZO	0	150	100	50	0	0
PRIMAS DE ANTIGUEDAD	1	2	2	2	2	2
<b>TOTAL PASIVO L.P.</b>	<b>1</b>	<b>152</b>	<b>102</b>	<b>52</b>	<b>2</b>	<b>2</b>
<b>TOTAL PASIVO</b>	<b>1,387</b>	<b>1,576</b>	<b>1,310</b>	<b>1,260</b>	<b>1,210</b>	<b>1,160</b>

<b>CAPITAL CONTABLE</b>						
CAPITAL SOCIAL	5.900	5.900	5.900	5.900	5.900	5.900
SUPERAVIT /ACT PROP PTA Y EQ	2.188	2.825	3.403	3.875	4.478	5.013
UTILIDADES RETENIDAS	-1.311	-1.254	-1.254	-554	415	1.715
UTILIDAD DEL EJERCICIO	-370	427	669	970	1.300	1.716
<b>TOTAL CAP. CONTABLE</b>	<b>6.417</b>	<b>7.472</b>	<b>8.749</b>	<b>10.191</b>	<b>12.093</b>	<b>14.347</b>
<b>TOTAL PASIVO+CAP. CONT</b>	<b>7.804</b>	<b>9.048</b>	<b>10.068</b>	<b>11.451</b>	<b>13.303</b>	<b>15.507</b>

II. ESTADO DE RESULTADOS PROFORMA  
(Cifras en miles de pesos)

Ultimos Ejercicios Disponibles:  
Número de Meses

Histórico	FECHA				
	1	2	3	4	5
31-Dic-97					
3,989	4,246	4,586	5,029	5,547	6,190
3,193	3,193	3,193	3,193	3,193	3,193
795	1,054	1,392	1,836	2,354	2,997
885	0	0	0	0	0
-71	1,054	1,392	1,836	2,354	2,997
357	334	296	267	250	244
52	44	152	162	217	316
304	290	144	105	33	-71
-5	0	0	0	0	0
-370	763	1,249	1,731	2,321	3,069
0	259	425	589	789	1,043
0	76	125	173	232	307
-370	427	699	970	1,300	1,718

12

FECHA  
MESES

VENTAS NETAS  
COSTO DE VENTAS  
UTILIDAD BRUTA  
GROS DE VTA Y ADMON  
UTILIDAD DE OPERACIÓN  
GASTOS FINANCIEROS  
PRODUCTOS FINANCIEROS  
DIFERENCIA GASTOS Y PRODUCTOS FIN.  
OTROS GASTOS (INGRESOS)  
UT. ANTES DE ISR Y PTU  
I.S.R.  
P.T.U.  
UTILIDAD NETA

6.2.-

*RAZONES*  
*FINANCIERAS*

EMPRESA: Grupo Cartonero La Negra  
VI. RAZONES FINANCIERAS

HISTORICO	Proyección				
	1	2	3	4	5
31-Dic-97					
MARGEN BRUTO					
MARGEN NETO (UTILIDAD NETA / VENTAS)	19.9%	24.8%	30.4%	36.5%	43.4%
UTILIDAD NETA / ACTIVO TOTAL	-9.3%	10.1%	15.2%	19.3%	23.4%
UTILIDAD NETA / CAPITAL CONTABLE	(0.05)	0.05	0.07	0.08	0.11
UTILIZACION DE ACTIVOS	(0.08)	0.06	0.08	0.10	0.12
VENTAS / ACTIVO TOTAL	0.51	0.47	0.46	0.44	0.40
DIAS INVENTARIO	200	120	120	120	120
DIAS CARTERA	36	30	30	30	30
DIAS PROVEEDORES	5	28	28	28	28
LIQUIDEZ Y ESTRUCTURA DE CAPITAL					
PRUEBA DEL ACIDO	0.58	1.43	1.94	2.56	3.44
RAZON CIRCULANTE	2.65	3.30	4.25	5.01	6.05
					4.82
					7.75

RENTABILIDAD

MARGEN BRUTO  
MARGEN NETO (UTILIDAD NETA / VENTAS)  
UTILIDAD NETA / ACTIVO TOTAL  
UTILIDAD NETA / CAPITAL CONTABLE

UTILIZACION DE ACTIVOS

VENTAS / ACTIVO TOTAL  
DIAS INVENTARIO  
DIAS CARTERA  
DIAS PROVEEDORES

LIQUIDEZ Y ESTRUCTURA DE CAPITAL

PRUEBA DEL ACIDO  
RAZON CIRCULANTE

## CONCLUSIONES AL ESTUDIO FINANCIERO

*En los estados financieros proforma se observa que la empresa, con el aumento de ventas por concepto de exportaciones, cubre todas sus deudas normales y le queda un pequeño remanente para inversión. Esto la lleva a utilizar sus recursos de una forma más eficiente.*

*Históricamente la empresa ha solicitado créditos de capital de trabajo durante la temporada baja de ventas, los cuales, debido a la crisis que sufrió el país se vieron incrementados en proporciones totalmente imprevista y fuera del alcance de la misma. Sin embargo a la fecha y gracias a la excelente disciplina de pagos la empresa ha logrado solventar la deuda con recursos propios y salir adelante. Lo cual demuestra la nobleza del negocio.*

*La prueba del ácido muestra una tendencia positiva. El dinero adicional que se obtiene gracias a las ventas al exterior hace que el período en el que la empresa recibe dinero por cobranza abarque más meses, lo que beneficia a la liquidez de la empresa sobre sus deudas a corto plazo, y ayuda a disminuir la cantidad de dinero que se pide prestada anualmente al banco para capital de trabajo. En otras palabras se alarga la temporada de ventas a todo el año.*

*Cabe destacar que el índice de liquidez también se ve beneficiado. Además, las ventas de exportación por medio de carta de crédito, eliminarán los problemas de cobranza normales y elevará la velocidad de recuperación de la inversión.*

*El dinero adicional que llega por las ventas a Centroamérica permite que la empresa solvete sus gastos operativos y financieros de manera satisfactoria llevando el margen neto de utilidad de un -9.3% en el Balance Histórico a un 15.2% para el segundo año.*

*Al aumentar el nivel de ventas teniendo capacidad instalada ociosa significa que aumentará la eficiencia operativa de la empresa y este aumento se reflejará en el margen bruto de utilidad.*

### **CONCLUSION**

Tras analizar los datos arrojados por los tres estudios hechos, se llega a la siguiente conclusión:

La empresa Grupo Cartonero La Negrita, con la capacidad productiva no utilizada puede generar la suficiente lámina como para afrontar un aumento en las ventas.

El mercado de Centroamérica, por sus condiciones climatológicas, sociales y económicas, es excelente para una positiva recepción de la Lámina de Cartón Acanalada y Asfaltada.

El estudio financiero indica que la empresa se encuentra en condiciones de exportar y que, a largo plazo, significará un mayor margen de utilidad y posibilidades mayores de inversión.

Por tanto, si es viable el proyecto de exportación de Lámina de Cartón Acanalada y Asfaltada a Centroamérica.

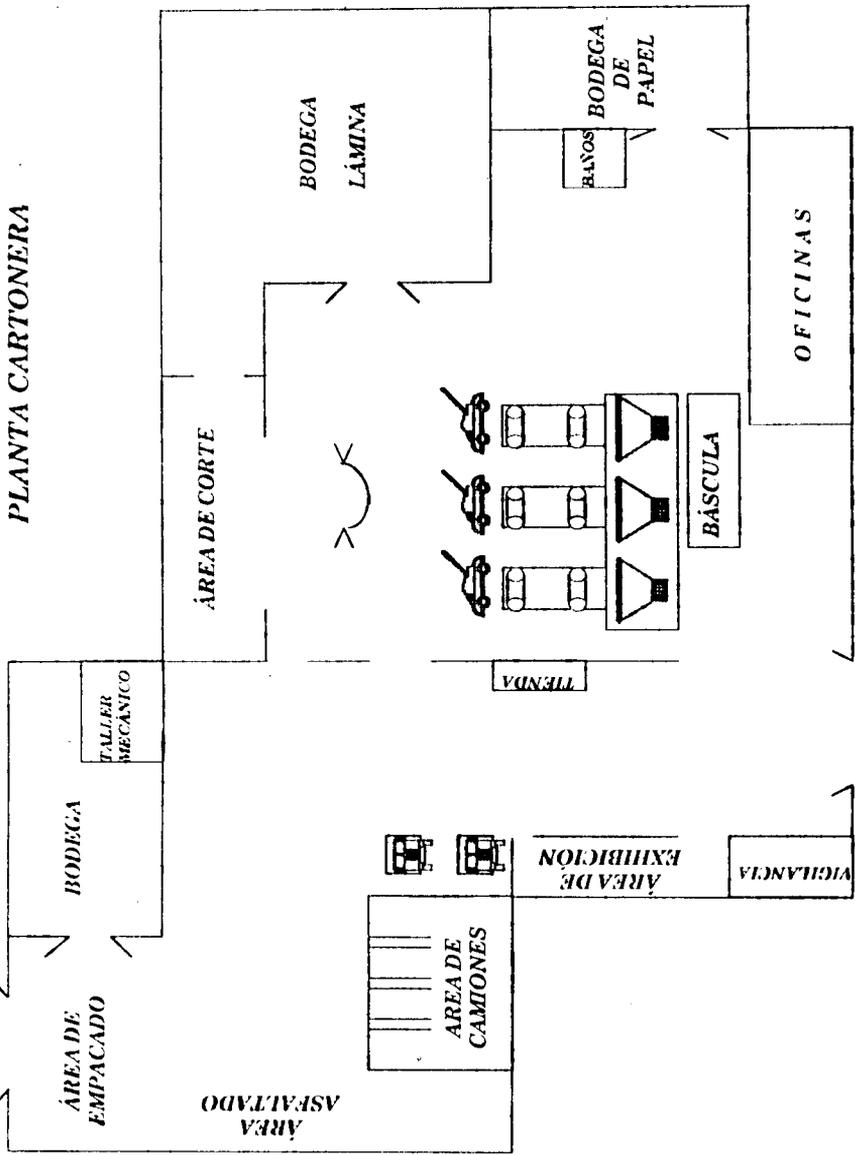
**BIBLIOGRAFIA**

- LOPEZ Zavala, Jesús  
"Medios de Transporte Internacional"  
Edit. Bancomext. 1996
- MERCADO Carrillo, Pedro Pablo  
"Envase y Embalaje"  
Edit. Bancomext 1996
- BARRADAS Quiroz, Marco Antonio  
"Modalidades de pago Internacional"  
Edit. Bancomext 1996
- PATIÑO Manffer, Ruperto  
"Contratación Internacional"  
Edit. Bancomext 1996
- MARTINEZ Duclaud, Rafael  
"Mercadotecnia Internacional"  
Edit. Bancomext 1996
- RODRIGUEZ Trigueros, Julio  
"Requisitos Administrativos para la exportación"  
Edit. Bancomext 1996
- CONTRERAS Guillermo, MANCERA Enrique, y otros.  
"Formación del Precio de Exportación"  
Edit. Bancomext 1996
- AZCUÉ Pedro, ROMERO Armando  
"Técnicas de Negociación Internacional"  
Edit. Bancomext 1996
- Programa PC Globe
- Revista "Negocios"  
Mayo 1996  
Junio 1996  
Edit. Bancomext

*ANEXOS*

*ANEXO I*  
*DISTRIBUCION DE LA PLANTA*

# PLANTA CARTONERA



*ANEXO II*  
*FLUJO DE PRODUCCION*

## DIAGRAMA DE FLUJO DE PROCESO

Tiempo min.	Simbolos	Descripción del Proceso	Tiempo min.	Simbolos	Descripción del Proceso
130 a 240	○	Descarga del papel.	indef.	┌	Almacenamiento en espera de ser asfaltado.
indef.	➤	Traslado a los molinos.	indef.	➤	Traslado al área de asfaltado.
continuo	○	Mezcla de materiales y traslado de la mezcla a los rodillos.	50	○	Asfaltar la lámina.
0.1333	○	Corte de la lámina y acomodo en carritos.	240	▷	Esperar a que seque y escurra.
40	▷	Llenar el vehículo.	5 min	○	Empacarla y ponerle el sello de la empresa (1 paca).
20 a 30	➤	Traslado al asoleadero.	120	➤	Trasladarla al almacén.
180 a 240	○	Colocar la lámina por separado en el asoleadero.			
480 a 600	▷	Esperar a que se seque.			
90	○	Recoger la lámina y colocarla en el camión.			
20	➤	Llevarla a la planta productora.			
30	➤	Traslado a la máquina cortadora			
0.25	○	Cortar de los tados para igualarla por hojt.			
					○ Actividad
					➤ Traslado
					▷ Espera
					┌ Almacente

*ANEXO III*  
*INDICADORES GENERALES DEL MERCADO*

PAIS	AREA (km2) Total	MONEDA	ODIOMA	MEMBRO DE ONU / OEA ALADI/OBS /	POBLACION			Rura (%)	DESAFOBL 1992	Fertilidad 1992	CRECIMIENTO POBLA Tasa En America
					1983	2000	2010				
Costa Rica	51.100	Colon Costarricense	Español	ONU / OEA ALADI/OBS /	3.270.000	4.000.000	4.524.000	55.53	60.6	3.25	2.1
El Salvador	21.041	Colon Salvadoreño	Español	MCCA ONU / OEA	5.151.000	6.000.000	7.256.000	52.00	256.5	4.6	2.6
Guatemala	108.869	Quetzal	Español	ALADI ONU / OEA ALADI/OBS /	10.029.000	12.000.000	15.827.000	67.00	89.5	5.17	3.1
Nicaragua	130.700	Córdoba Oro	Español	MCCA ONU / OEA ALADI/OBS /	4.130.000	5.000.000			31.5		2.7
Panamá	75.517	Balboa	Español	MCCA ONU / OEA ALADI/OBS /	2.475.000	3.000.000	3.215.000	47.00	33.3	2.87	2.1
Honduras	112.090	Lempira	Español	ONU / OEA ALADI/OBS /	5.628.000	6.500.000	9.668.000	56.00	50.2	5.6	3.1
Totales o Promedios	499.337				30.687.000	36.500.000	39.500.000	#.REF.	#.REF.	#.REF.	#.REF.

PAIS	POBLACION POR EDADES (%)		MORTALIDAD por cada 1000	INFILACION		DESEMPLEO		BALANZA COMERCIAL		PRINC. PRODS EXPORTACION
	0-16	20-39		40-64	65+*	Total	75+	Total	Importacion	
Costa Rica	45.5	33.2	16.9	4.3	27.8	4.6	1.800	1.500	Exportaciones no tradicionales 53% ropa 26.4%, café 16.6%, plátanos 25.1%, carne 1.6%.	
El Salvador	55	26.2	14.9	3.9	11.2	10	1.200	580	Café 45.3%, Prods farmacéuticos 3.6 azúcar 3.5%, algodón 3.1%, ceras de sebor 3.7.	
Guatemala	56	26.8	13.9	3.2	10	6.7	1.660	1.760	Café 27%, Azúcar 10.4%, plátanos 6.3%, vegetales 3.6%, pasta 2.6%, Algodón y Textiles	
Nicaragua	58.1	26	12.8	3	583.7				Café 21%, carne 20%, algodón 17.4% azúcar 10.6, plátano 7.2%	
Panamá	45.3	32.4	17.5	4.8	1.8	17	1.500	380	Plátano 27.8%, Camarones 13.8%, azúcar 11.6%, ropa 5%, carne 4.3%	
Honduras	46.8			3.5	7.7	8.8	1.300	1.000	Café, Camarones, langostas, Minerales	
Totales o Promedios	43.81	20.66	10.86	3.24	91.04	7.61	1065.71	660.00		

PAIS	PIB Mill. Dls	INGRESO / HABITANTE	Distribución del PIB (%)			PEA %	Res. Intern 1993	Deuda Ext Mill. Dls	Bal. Comerc. 1992
			Agricultura	Industrial	Servicios				
Costa Rica	5,900	1,900	25	56	23	59	896	4,500	-106
El Salvador	5,500	1,010	10	24	66	67	497	2,048	-213
Guatemala	11,700	1,260	26	20	55	59	732	2,600	-706
Nicaragua	6,950	460	30	23	47	62		8,703	-695
Panamá	5,000	2,040	10	11	79	61	583	5,400	135
Honduras	5,200	1,050	25	15	50			2,800	
Totales o Promedios	5750.00	1102.86	18.00	21.29	45.70	43.84	386.86	3721.57	

*ANEXO IV*

*ETIQUETA*

LAMINA DE CARTON ACANALADA Y ASFALTADA

Este producto está elaborado a base de papel reciclable y asfalto. Cada paca contiene 20 laminas de 1.24mts de alto por 0.57mts de ancho. Cada paca pesa alrededor de 30kgs.

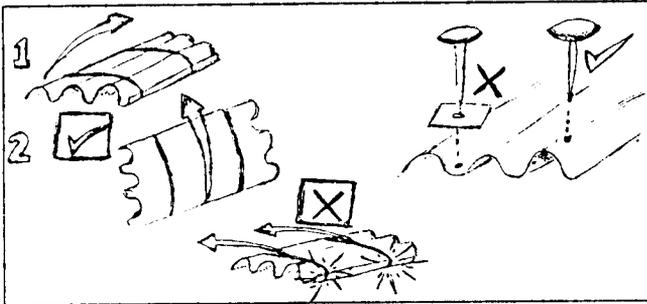
PELIGRO

Atarmento inflamable

Para una mejor utilización siga las instrucciones de carga y uso señalados en los dibujos de esta etiqueta.

Hecho en México  
Morelia, Mich. México

Grupo Cartonero La Negra  
Manuel Muñiz 820  
C.P. 58000  
Tel fax: (43) 17 11 00  
RFC CLN2882554RK4



**DURA 6**  
**MINIMOS**  
**AÑOS**

*ANEXO V*  
*COTIZACION DE LA AGENCIA ADUANAL*

F.P.C. LCR-481240-047

**LIC. ROBERTO LOPEZ Y DOMINGUEZ**  
AGENTE ADUANAL

**FACTURA**  
No. A

PATENTE NACIONAL N° 3220 REG. 37 07  
COLUMANA 116-40 PISO 20700 MEXICO DF  
TEL 5 211 7516 311 3 33 511 1441  
511 1743 FAX 511 1451

CALLE DEL FERROCARRIL 21N  
(FRENTE A LA ESTACION)  
30300 CD HIDALGO CHB  
TELE 91(942) 800 70  
800 21  
800 21  
FAX 801 48

ALVARO DIBEGON No 1550 2° PISO  
PUERTA Q COL MEDARDO GONZALEZ  
TEL 91(90) 22 40 22 FAX 91(81) 22 18 11  
8860 RUMBOA TAMPE

REFERENCIA	PEDIMENTO	REGISTRO	FECHA
			MEXICO, D.F., A 28 DE MARZO DE 1996.

CLIENTE **CARIONES DE MORELIA, S.A. DE C.V.** R.F.C. \_\_\_\_\_

DOMICILIO **MARCEL MARTÍNEZ MORALES 711**

ORIGEN **MORELIA MICHOACAN**

DESTINO \_\_\_\_\_

PAIS **GUATEMALA, C.A.**

VALORES \_\_\_\_\_  
PESO \_\_\_\_\_  
VIA \_\_\_\_\_

DESTINATARIO **CO. BCO. CHIS - GUATEMALA, C.A.**

**VISADO DE DOCUMENTOS**

CONVERSION AL TIPO DE CAMBIO DE  
IMPUESTOS ADUANALES  
MANIOBRAS, ACARREOS, CARGA Y DESCARGA, ETC.  
ALMACENAJES

SUMA DE EROGACIONES

GASTOS DE MANEJO  
PEDIMENTO Y DOCUMENTACION, ETC.  
TRAMITE CONSULAR

VALOR DECLARADO \_\_\_\_\_  
EROGACIONES \_\_\_\_\_  
IMPUESTOS GARANTIZADOS O SUBSIDIADOS \_\_\_\_\_  
HONORARIOS: **3.5** \$ SUBSIDIOS **5,321.00**

I.V.A. PAGADO POR CUENTA DEL CLIENTE  
SUB-TOTAL  
PROVISION PARA GASTOS

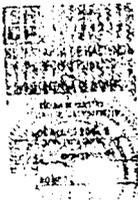
**U.S.D.S. 567.00**

MONEDA EXTRANJERA	MONEDA NACIONAL
520.00	
17.00	
367.00	
	70.00
	280.00
	350.00
	275.00
	130.00
	30.00
	785.00
31,160.00	
3,886.00	
	64.83
33,046.00	186.24
	68.61
686.12	
	1,104.74
SALDO	

**CONFIRMACION**

CANTIDAD EN LETRA

EL RECEPTOR DE ESTA FACTURA DEBE DE CUIDAR LOS DATOS IDENTIFICATORIOS...  
 PRECISAMENTE: EN SU CASO, EN EL CASO DE LA CANCELACION DE ESTA FACTURA...  
 EL RECEPTOR DE ESTA FACTURA DEBE DE CUIDAR LOS DATOS IDENTIFICATORIOS...  
 PRECISAMENTE: EN SU CASO, EN EL CASO DE LA CANCELACION DE ESTA FACTURA...



# LIC. ROBERTO LOPEZ Y DOMINGUEZ

AGENTE ADUANAL  
PATENTE NAL. 3220 REG. 37 D7

CALLE DEL PERROCARRELLON  
(FUENTE A LA INTACION)  
25140 CD. HIDALGO TAMPALPA  
TEL. 91 (045) 898 78  
809 93  
FAX 91 (045) 891 07  
811 38

ALVARO OBERGON 1536 7 PISO  
PUERTA 6 COL. MEDARDO GONZALEZ  
82348 SEYUNOSA TAMAULIPAS  
TEL. 91 (89) 22 13 87 22 44 22  
FAX 91 (89) 22 13 13

México D.F., a 28 de marzo de 1996.

CARTONERA DE MORELIA, S.A. DE C.V.  
MANUEL MUÑOZ NUM. 711  
MORELIA, MICH.

ATN.: ING. ISIDORO RUIZ ARGAIZ

A continuación proporcionamos costos de manobras, trámites consulares, así como nuestra tarifa anexa de Servicios Complementarios, para sus mercancías de exportación, con destino a diversos países de Centroamérica, a través de la Aduana de Ciudad Hidalgo, Chis.

## I. MANIOBRAS.

Serán a razón de N\$ 14.00, por tonelada, doble maniobra (de trailer mexicano a bodega, y de ésta a camión centroamericano), conforme al tabulador del Sindicato de Aljadores y Estibadores de Cd. Hidalgo, Chis.

## II. VISADO DE DOCUMENTOS.

1.	A Guatemala	15.00 U.S.D. Por factura 2.00 Manifiesto hasta 50 toneladas 10.00 Manifiesto más de 50 toneladas
2.	A El Salvador	2.00 Manifiesto hasta 50 toneladas 10.00 Manifiesto más de 50 toneladas
3.	A Honduras	80.00 Por factura 10.00 Factura Consular 2.00 Manifiesto hasta 50 toneladas 10.00 Manifiesto más de 50 toneladas
4.	A Costa Rica	2.00 Manifiesto hasta 50 toneladas 10.00 Manifiesto más de 50 toneladas
5.	A Nicaragua y Panamá	50.00 Por factura 10.00 Factura Consular 2.00 Manifiesto hasta 50 toneladas 10.00 Manifiesto más de 50 toneladas

6. Cada trámite tendrá un costo de N\$ 30.00 por factura.

A. A. LIC. ROBERTO LOPEZ Y DOMINGUEZ

C. P. 06111, 207 03 Roma Norte, 06702 México D.F.