

# Información

## del Comité Coordinador de las Actividades de los Consejeros Comerciales en el Exterior

### ORGANIZACION DE LAS EMPRESAS EXPORTADORAS

La ampliación de la producción interna con el objeto de introducir nuevos productos en los mercados exteriores y aumentar los volúmenes de las exportaciones tradicionales, así como la creciente complejidad de las relaciones comerciales internacionales, obligan a introducir cambios importantes en la organización de las empresas que concurren a los mercados externos o bien, crear nuevos tipos de empresas, acordes con las exigencias del comercio mundial, de las características peculiares de cada país y de los niveles que se van obteniendo en las transacciones internacionales.

En el campo de la constitución de organizaciones dedicadas al comercio exterior, los países mayormente industrializados han logrado una gran experiencia, y por ello puede servir de orientación a los países que como México se encuentran en una etapa de desarrollo de sus relaciones mercantiles internacionales y necesitan en consecuencia, estudiar la técnica comercial de estos países y adaptarla a sus propios requerimientos.

Con el deseo de contribuir a tal fin, exponemos algunas ideas sobre las organizaciones que en los Estados Unidos de Norteamérica se encargan de las exportaciones.

Dado que a los productores les interesa el aumento de los volúmenes del comercio interior y exterior, por ser éstas las vías de expansión de la producción a escala creciente, en los Estados Unidos es raro encontrar productores que de una manera u otra no estén conectados con empresas exportadoras.

Partiendo de las diversas características de los productos manufacturados, de las materias primas industriales y de los productos agrícolas, han surgido empresas especializadas en el manejo del comercio internacional de tales artículos, que cuentan con una técnica comercial que les permite el dominio de las peculiaridades del comercio de cada tipo de mercancías.

Aquellas empresas que por su tamaño o que aun siendo grandes firmas no realizan exportaciones en forma permanente, o lo hacen en pequeños volúmenes, encuentran que la mejor forma de organización es la creación de un departamento interno de exportaciones, o sea, de un departamento que forma parte de la estructura de la empresa productora

Tal sistema permite la ampliación de las funciones departamentales a paso y medida que la empresa vaya incrementando sus transacciones con el exterior. Puede incluso organizarse un departamento de exportaciones que funcione esporádicamente y cuya permanencia se establecerá a la vez que las operaciones de exportación lleguen a ser actividades constantes de la firma. Inicialmente, el departamento de exportaciones puede contar con el personal de la propia empresa, que dedique solamente parte de su horario de labores a la atención de las exportaciones.

Este método de trabajo va capacitando al personal para atender eficientemente las múltiples actividades relacionadas con las exportaciones y estará preparado para el momento en que la empresa necesite contar con un departamento es-

pecializado en las ventas al exterior. Se tiene así la ventaja de que tanto el gerente o jefe de exportaciones como el personal, conocen los productos elaborados por la firma, los métodos de producción y las políticas de la misma, lo que no sucede en el caso de contratación de personal nuevo que requeriría un plazo adecuado para su entrenamiento.

En cuanto a la independencia del departamento de exportaciones puede ser desde la que se otorga a un departamento que forma parte de la estructura de la firma, hasta la de una filial de la empresa, constituida para atender exclusivamente las exportaciones.

El comercio mundial exige conocimientos especiales sobre un considerable número de aspectos: facturas comerciales y consulares, seguros marítimos, conocimientos de embarque, certificados de origen y de calidad; tendencias del comercio en los mercados extranjeros, disposiciones gubernamentales sobre comercio exterior, técnicas de ventas, cotizaciones, hábitos de compra de los clientes, procedimientos de pago, organizaciones que manejan el comercio mundial, etc., y sólo aquellas empresas que cuentan con informes al día están en aptitud de tener éxito en este campo.

La organización departamental que forma parte de la empresa, es la forma más generalizada para el manejo de las exportaciones; aunque existen también muchos productores que prefieren constituir organizaciones independientes, localizadas preferentemente en los grandes puertos, en donde también se encuentran las empresas especializadas en el comercio mundial.

Las formas que asumen las empresas dedicadas a la exportación son variadas; entre ellas cabe mencionar las siguientes: subsidiarias, corporaciones comerciales, asociaciones de manufactureros para el manejo de las exportaciones, subsidiarias portuarias, empresas exportadoras en zonas libres, casas comisionistas exportadoras, unión exportadora, agentes exportadores, comerciantes exportadores y corredores.

Cada una de estas empresas exportadoras tiene organización diferente y se ajustan a las variadas modalidades que las transacciones mundiales reclaman.

A través de estas organizaciones, los productores pueden exportar directamente si son propietarios o forman parte de las mismas, o bien, las exportaciones se hacen indirectamente utilizando los servicios de una u otra organización según convenga a los intereses del productor.

Tanto el método directo de exportaciones como el indirecto tienen ventajas y desventajas, que el productor toma en cuenta para decidir cuál se ajusta en forma más perfecta a las condiciones y circunstancias en que se llevan a cabo sus operaciones de exportación.

De una o de otra forma las funciones básicas pueden cubrirse con una persona responsable de las exportaciones, ayudada de una secretaria, un encargado de las facturas comerciales, facturas consulares y de los seguros marítimos, así como de un traductor. Desde luego, el departamento de exportaciones debe contar con la colaboración del personal que atiende las labores internas de la empresa.