



## ***CONSEJO UNIVERSITARIO***

---

# **REGLAMENTO DE VENTAS DE MATERIALES PRODUCIDOS Y ADQUIRIDOS POR LA UNED**

### **ARTÍCULO 1: Del Objeto**

El presente Reglamento tiene por objeto la regulación de la actividad relativa a la venta de materiales producidos y adquiridos por la Universidad Estatal a Distancia.

### **ARTÍCULO 2: De la Oferta**

Los materiales a que se refiere el artículo anterior serán ofrecidos al público a través de la Oficina de Distribución de Materiales (OFIDIMA), según tres modalidades básicas, a saber: Contado, Crédito y Consignación, esta última con la restricción que se dirá.

### **ARTÍCULO 3: De las modalidades**

A los efectos de este Reglamento, se entenderá por modalidades de Contado, Crédito y Consignación aquellas transacciones en virtud de las cuales se dé un intercambio oneroso de materiales (venta) -producidos o no por la UNED-, entre esta última y un tercero, que se denominará "el cliente de contado," "el cliente de crédito" o "el cliente consignatario", de acuerdo con las características particulares de cada operación.

#### **ARTÍCULO 4: De la venta de contado**

Se define como "venta de contado" la operación en virtud de la cual el "cliente de contado" recibe de la UNED, una cantidad determinada de materiales contra su pago inmediato, de acuerdo con los procedimientos administrativos establecidos, mismos que se encuentran en el "Manual de Procedimientos de la Oficina de Distribución de Materiales".

#### **ARTÍCULO 5: De las ventas a crédito**

Se define como "venta de crédito" la operación en virtud de la cual el "cliente de crédito" recibe de la UNED, una cantidad determinada de materiales producidos por la UNED, cuyo pago se hará efectivo dentro del plazo de treinta días naturales siguientes a la firma de la factura correspondiente, y según los procedimientos administrativos establecidos, mismos que se encuentran en el "Manual de Procedimientos para el Cobro del Material Didáctico Producido y Adquirido por la UNED".

Los plazos estipulados al efecto son improrrogables, salvo que, por razones no imputables al "cliente de crédito", y debidamente justificados, a juicio del Encargado de Crédito y Cobro, se acuerde una ampliación.

Los créditos que no sean cubiertos dentro del plazo en referencia, devengarán intereses moratorios al tipo legal sobre el principal, desde la fecha de su supuesto pago hasta su efectiva cancelación, circunstancia que deberá hacerse constar en la factura correspondiente. Además, el "cliente de crédito" que incumpla las referidas condiciones, perderá el descuento que se trate.

Queda absolutamente prohibido realizar compensaciones de cualquier tipo entre las cuentas a crédito y los pagos que deban hacerse, independientemente del motivo que los origine, entre titulares de créditos que, a la vez, ostenten la condición de acreedores de la UNED, debiendo mantenerse ambas operaciones separadas y cumplirse según los términos pactados en cada una de ellas.

#### **ARTÍCULO 6: De las ventas en consignación**

Se define como "venta en consignación" la operación en virtud de la cual el "cliente de consignación" recibe de la UNED, una cantidad determinada de materiales para su custodia y venta, cuyo pago se hará efectivo al momento en que se realicen las liquidaciones correspondientes, sea, a sesenta días naturales, según los procedimientos administrativos establecidos, mismos que se encuentran en el "Manual de Procedimientos para el Cobro del Material Didáctico Producido y Adquirido por la UNED".

Las ventas en consignación serán sometidas a estudio periódicamente, con el fin de definir y actualizar los títulos que pueden ser o no consignados. Esta labor será realizada por la Oficina de Distribución de Materiales y la Unidad de Crédito y Cobro.

**ARTÍCULO 7: De la condición de "Cliente de contado", "Cliente de crédito" y "Cliente de Consignación"**

Se entenderá por "cliente de contado", "cliente de crédito" o "cliente de consignación" aquella persona, física o jurídica, que se dedique, en forma habitual, a la comercialización de libros y materiales de enseñanza y docencia (tales como audiovisuales, casetes, etc.), teniendo o no un establecimiento fijo en el que desarrolle esta actividad; y que sea acreditado como tal ante la UNED.

La acreditación será otorgada por la Dirección Financiera, a través de la Unidad de Crédito y Cobro de la Oficina de Tesorería, con base en resolución motivada y los procedimientos y requisitos que al efecto se detallan en el "Manual de Procedimientos para el Cobro del Material Didáctico Producido y Adquirido por la UNED". Igualmente, podrá la Unidad, también mediante resolución motivada, revocar la credencial a cualquier cliente que incurra en incumplimiento de sus obligaciones, cese en el ejercicio de esa actividad o, de cualquier manera, se determine que no ostenta las condiciones en virtud de las cuales se acreditó.

Tanto en un caso como en el otro deben respetarse los principios que integran el debido proceso.

Queda absolutamente prohibido a quien ostente la condición de funcionario de la UNED:

- a.) Constituirse en "cliente de consignación" o "cliente de crédito", con la salvedad hecha de lo estipulado en el artículo 10.2 siguiente,
- b.) Gestionar en favor de parientes o empresas en las que éstos o los funcionarios mismos tengan participación, hasta tercer grado de consanguinidad o afinidad, la acreditación de "cliente de consignación" o "cliente de crédito",

Deben entenderse incluidos en los supuestos anteriores todos aquellos contemplados en la legislación ordinaria, cuya aplicación se entiende supletoria al presente Reglamento.

**ARTÍCULO 8: De la condición de Cliente de consignación**

Para ser designado como "cliente de consignación", el gestionante deberá ostentar, primero y como requisito ineludible, la acreditación respectiva. Esta será otorgada por la Dirección Financiera, a través de la Unidad de Crédito y Cobro de la Oficina de Tesorería, con base en resolución motivada y los procedimientos y requerimientos que al efecto se detallan en el "Manual de Procedimientos para el Cobro del Material Didáctico Producido y Adquirido por la UNED".

Igualmente, podrá esa Unidad, también mediante resolución motivada, revocar la credencial a cualquier "cliente de consignación" que incurra en incumplimiento de sus obligaciones, cese en el ejercicio de esa actividad o, de cualquier manera, se determine que no ostenta las condiciones en virtud de las cuales se acreditó.

Tanto en un caso como en el otro deben respetarse los principios que integran el debido proceso.

La pérdida de la acreditación de "cliente de consignación" no implica necesariamente la pérdida de la condición de "cliente de contado" o "cliente de crédito".

#### **ARTÍCULO 9: De la entrega y devolución de la mercadería**

La entrega y devolución de la mercadería objeto de cualquiera de las modalidades de transacción descritas lo será según se establece en el "Manual de Procedimientos para el Cobro del Material Didáctico Producido y Adquirido por la UNED" y el "Manual de Procedimientos de la Oficina de Distribución de Materiales".

No obstante lo anterior, la mercadería despachada a crédito no podrá ser devuelta por el cliente, salvo que tuviera defectos notorios imputables a la UNED. Asimismo, al momento de la liquidación de la venta en consignación, la UNED no aceptará mercadería con defectos, alteraciones o cualquier tipo de mutilación que impida su mercadeo y venta posterior.

#### **ARTÍCULO 10: De los descuentos <sup>1 2</sup>**

Los clientes y funcionarios de la UNED tendrán derecho a la aplicación de los siguientes descuentos sobre el precio de venta en sus transacciones:

10.1) Los clientes:

a.) Ventas de contado: hasta un 30% por la compra de cualquier producto, independientemente del número que se adquiera y solamente si son del sello EUNED. Se podrá otorgar hasta un 50% de descuento cuando se trate de la firma de contratos de distribución editorial con otras empresas privadas, personas físicas o instituciones públicas.

b.) Ventas a crédito: hasta un 25% por la compra de cualquier producto, independientemente del número que se adquiera y solamente si son del sello EUNED. Se podrá otorgar hasta un 50% de descuento cuando se trate de la firma de contratos de distribución editorial con otras empresas privadas, personas físicas o instituciones públicas.

c.) Ventas en consignación: hasta un 20% por la compra de cualquier producto, independientemente del número que se adquiera y solamente si son del sello EUNED. Se podrá otorgar hasta un 50% de descuento cuando se trate de la firma de contratos de distribución editorial con otras empresas privadas,

---

<sup>1</sup> Modificado por el Consejo Universitario en sesión 1657, Art. IV, inciso 3) de 11 de julio del 2003.

<sup>2</sup> Modificado por el Consejo Universitario en sesión 2475, Art. IV, inciso 4) de 22 de octubre del 2015

personas físicas o instituciones públicas.” (El subrayado no forma parte del original)

#### 10.2 Los funcionarios

Los funcionarios de la UNED obtendrán un descuento de hasta un 50% en las ventas de contado por la compra de cada producto del sello EUNED. Si la compra fuera por más de uno, al primero de ellos se aplicará ese 50%, en tanto que al segundo se aplicará un 20% de descuento. Del tercer producto en adelante, no se aplicará descuento alguno.

Idénticos descuentos serán aplicados en las compras que el funcionario realice bajo la modalidad de crédito, según lo establecido en el "Manual de Procedimientos de la Oficina de Distribución de Materiales".

#### 10.3 Las instituciones públicas y privadas

Las instituciones públicas tendrán un descuento del 30% por la compra de cualquier número de productos del sello EUNED, siempre y cuando dicha transacción lo sea sin ánimo de lucro y con el fin de incrementar sus bibliotecas. Dicho descuento será del 25% si la compra es a crédito, en los mismos términos anteriores.

#### 10.4 Los autores

Los autores de los materiales producidos por el sello EUNED tendrán derecho a los mismos descuentos aplicados a los librerías, siempre y cuando sea una obra cuya titularidad les pertenezca. En el caso de la suscripción o existencia de convenios de intercambio o cooperación, se respetarán los términos del pactado.

#### 10.5 Ferias de libros

Toda venta de contado efectuada en ferias y exhibiciones de libros tendrá hasta un 30% de descuento, independientemente del número de ejemplares comprados por producto del sello EUNED. En el caso de que la representación sea a través de un intermediario, éste gozará de hasta un 50% de descuento.

#### 10.6 Sobre los descuentos aplicados

Los porcentajes aplicados a los clientes según los incisos anteriores serán definidos en cada caso por la Comisión de Ventas, estando su fijación a los movimientos de mercado y otros parámetros definidos por esta comisión.

### **ARTÍCULO 11: De la entrega gratuita de productos**

Aparte de los señores Miembros del Consejo Universitario, Rector y Vicerrectores, ningún otro funcionario de la UNED podrá solicitar gratuitamente de la Oficina de Distribución de Materiales libros u otros materiales con valor comercial, sin previo acuerdo de las autoridades superiores de la Universidad. Los productos otorgados bajo los supuestos anteriores serán concedidos solamente para actividades oficiales o propias del cargo de quien lo requiere.

#### **ARTÍCULO 12: Del material de descarte**

El material que quedare totalmente fuera de uso, según calificación que al respecto emita el Jefe de la Oficina de Distribución de Materiales, será distribuido o donado a través de los procedimientos establecidos al efecto.

Quedan a salvo de la anterior disposición aquellos materiales calificados como "promocionales" por la Jefatura de la Oficina de Distribución de Materiales. En este sentido, se considerarán como "promocionales" aquellos documentos y volúmenes destinados a la difusión y publicidad de la producción del sello EUNED.

#### **ARTÍCULO 13: Del Promotor de Ventas y del Cobrador**

A fin de ejecutar las funciones y objetivos del presente Reglamento, se contará con un Promotor de Ventas y con un Cobrador, cuyas funciones se definirán en el Manual de Puestos correspondiente.

#### **ARTÍCULO 14: De la Comisión**

Existirá una Comisión Institucional de Venta de Materiales Producidos y Adquiridos por la UNED, compuesta por el Encargado de Crédito y Cobro, el Jefe de la Oficina de Distribución de Materiales, el Jefe de la Oficina de Mercadeo Institucional y la Oficina Jurídica. La Coordinación estará a cargo del Jefe de la Oficina de Distribución de Materiales.

Esta Comisión se reunirá, como mínimo, una vez al año, en la primera semana de febrero de cada año, y cuando sea convocada por su Coordinador.

#### **ARTÍCULO 15: De los procedimientos**

Fuera de los procedimientos expuestos en este Reglamento, deben entenderse incluidos en el mismo los Manuales de Procedimientos citados.

#### **ARTÍCULO 16: De los procedimientos de urgencia**

En casos de urgencia, los procedimientos correspondientes serán implementados por la Comisión, y tendrán el visto bueno del Vicerrector Ejecutivo, quien será invitado a las sesiones que se celebren en estos casos.

#### **ARTÍCULO 17: De las derogatorias y vigencia<sup>3</sup>**

El presente Reglamento deroga, en un todo, el Reglamento de Ventas y Materiales Producidos y Adquiridos por la UNED aprobado por el Consejo

---

<sup>3</sup> Acerca de la derogatoria del anterior reglamento, el Consejo Universitario en su sesión No. 1511-2001, Art. VI, inciso 8) de 31 de mayo del 2001 corrige acuerdo tomado por ese mismo órgano en la sesión No 1445, Art. I, inciso 3) de 17 de mayo del 2000.

Universitario en Sesión No.326, Art. V, del 19 de noviembre de 1981 y sus modificaciones, así como toda disposición que se le oponga.

Rige a partir de su aprobación en firme por el Consejo Universitario de la Universidad Estatal a Distancia.

**Aprobado por el Consejo Universitario en sesión No. 1445-2000, Art. I, inciso 3) de 17 de junio del 2000.**