



**UNIVERSIDAD NACIONAL
AUTONOMA DE MEXICO**

Facultad de Contaduría y Administración

**MEDIOS DE FINANCIAMIENTO PARA
UNA EMPRESA EXPORTADORA**

**Seminario de Investigación Contable
Que para obtener el título de
LICENCIADO EN CONTADURIA**

p r e s e n t a

MA. GABRIELA RAMIREZ ROBLEDO



**ASESOR DEL SEMINARIO:
DRA. ARACELI MA. DE JESUS JURADO ARELLANO**

México, D. F.

1997

**TESIS CON
FALLA DE ORIGEN**



Universidad Nacional
Autónoma de México

Dirección General de Bibliotecas de la UNAM

Biblioteca Central



UNAM – Dirección General de Bibliotecas
Tesis Digitales
Restricciones de uso

DERECHOS RESERVADOS ©
PROHIBIDA SU REPRODUCCIÓN TOTAL O PARCIAL

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

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

PAGINACION VARIA

COMPLETA LA INFORMACION

A la UNAM y FCA

**Con infinita gratitud por haberme
dado la oportunidad de estudiar en
esta casa de estudios y por lo cual me
siento orgullosa de ser universitaria.**

Agradezco a Dios por haberme dado el regalo mas bello y grandioso del mundo Mi Madre a quien dedico con todo mi amor y admiración este trabajo. Gracias por el apoyo moral que siempre me brindaste y con el cual, he logrado terminar mi carrera profesional, siendo para mi la mejor de las herencias.

A mis hermanos

Tere, Sandra, Eli y Oscar con quienes comparto este logro y al mismo tiempo los motivo para que sigan adelante y nunca desistan. Gracias por su apoyo.

A mi tíos Juan y Teresa Robledo

**Que con su apoyo moral y consejos
me orientaron para alcanzar una de
mis metas más anheladas.**

A Erich

**Por el apoyo que me brindo durante
mi carrera y la elaboración de esta
tesis se la dedico con todo mi amor.**

INDICE

	Pág.
INTRODUCCION	1
I. EL COMERCIO EXTERIOR EN MEXICO	
1. ANTECEDENTES DEL COMERCIO EXTERIOR	3
2. EL COMERCIO EXTERIOR EN LA ACTUALIDAD	7
3. PRINCIPALES LEGISLACIONES APLICABLES AL COMERCIO EXTERIOR MEXICANO E INTERNACIONAL	9
4. CONCLUSIONES	12
II. EL COMERCIO EXTERIOR Y LA EMPRESA	
1. IMPORTANCIA DEL COMERCIO EXTERIOR PARA LAS EMPRESAS	13
2. LA EXPORTACION ACTUALMENTE EN MEXICO	15
A. <u>Consideraciones Generales de las Exportaciones</u>	16
a) Aspectos Generales	16
b) Consideraciones	17
B. <u>Finalidad de la Exportación</u>	17
3. CONCLUSIONES	19

III. CONSIDERACIONES ESENCIALES PARA EXPORTAR

I. ESTRUCTURA DE LA EMPRESA	20
A. <u>Aspectos Generales</u>	21
a) Estructura Corporativa	21
b) Estructura Organizacional y Cuerpo Directivo	21
c) Imagen Empresarial	21
d) Evaluación del Sistema de Planeación	21
e) Administración de Recursos Humanos y Ambiente Laboral	22
B. <u>Aspectos Legales</u>	22
a) Forma Jurídica de Constitución	22
b) Legalidad de sus Propiedades	24
c) Contratos Vigentes y Gravámenes Existentes	24
d) Patentes, Marcas, Tecnologías o Franquicias Utilizadas	24
e) Juicios, Querellas u Otras Interpelaciones Pendientes	24
f) Aspectos Legales de Acreditados y Avalistas Personas Físicas	25
g) Poderes Otorgados	25
2. SITUACION FINANCIERA DE LA EMPRESA	26
A. <u>Los Objetivos de la Empresa</u>	26
B. <u>Los Riesgos de la Empresa</u>	30

3. COMERCIALIZACION DE MERCANCIAS	34
A. <u>Producto</u>	34
a) Definición	34
b) Características	34
c) Selección de un Producto a Exportar	35
d) Demanda y Oferta de un Producto a Exportar	36
e) Comercialización	38
B. <u>Mercados Internacionales</u>	39
a) Definición	39
b) Determinación de Mercados para Exportar	39
c) Investigación de Mercados	40
C. <u>Pasos para Exportar</u>	45
4. ESTIMULOS A LA EXPORTACION	47
A. <u>Estímulos Fiscales</u>	47
B. <u>Estímulos Promocionales</u>	52
5. CONCLUSIONES	55

IV. FINANCIAMIENTO A LA EXPORTACION

1. NECESIDAD DE FINANCIAMIENTO	56
2. CLASES Y SISTEMAS DE FINANCIAMIENTO	59

A.	<u>Clases de Financiamiento</u>	59
B.	<u>Sistemas de Financiamiento</u>	61
3.	EL FACTORAJE INTERNACIONAL Y EL COMERCIO EXTERIOR	63
4.	VENTAS A CREDITO	68
A.	<u>Financiamiento a las Ventas de Productos Manufacturados</u>	68
B.	<u>Modalidades de los Financiamientos a las Ventas</u>	70
C.	<u>Operaciones a la Prestación de Servicios en el Extranjero</u>	73
D.	<u>Garantía de Crédito</u>	73
5.	EL CREDITO Y LAS EXPORTACIONES	77
6.	CONCLUSIONES	83

V. MEDIOS DE PAGO INTERNACIONAL A LA EXPORTACION

1.	EFFECTIVO	84
2.	CHEQUE	84
3.	GIRO BANCARIO	85
4.	ORDEN DE PAGO	85
5.	TRANSFERENCIA DE FONDOS	86
6.	COBRANZA	86
7.	LETRA DE CAMBIO	89

8. CARTAS DE CREDITO	91
A. <u>Definición</u>	91
B. <u>Principales Tipos de Cartas de Créditos</u>	93
a) Por el Compromiso del Banco Avisador	93
b) Por la Forma de Pago al Exportador	93
c) Procedimientos de Notificación	94
d) Documentación Requerida	95
e) Procedimiento de Negociación de Pago	97
f) Cotizaciones	98
9. CONCLUSIONES	101

VI. BANCO NACIONAL DE COMERCIO EXTERIOR

1. ANTECEDENTES	102
2. FUNCIONES BASICAS DEL BANCO NACIONAL DE COMERCIO EXTERIOR	103
A. <u>Actividades Financieras</u>	104
B. <u>Servicios Promocionales</u>	106
3. PRODUCTOS FINANCIEROS DE APOYO AL COMERCIO EXTERIOR	109
A. <u>Pre-Exportación</u>	109
B. Ventas de Exportación	111

C. <u>Proyectos de Inversión</u>	112
D. <u>Unidades de Equipo Importadas</u>	114
E. <u>Consolidación Financiera</u>	115
4. TABLA CON MONTOS, TASAS DE INTERES Y REQUERIMIENTOS	118
5. CONCLUSIONES	119

VII. CASO PRACTICO

Caso Práctico	121
Instructivo para llenar un contrato de crédito comercial documentado	151
Formatos para solicitud de crédito a la exportación por medio de Bancomext	152

BIBLIOGRAFIA

INTRODUCCION

El Comercio Exterior constituye un factor fundamental en el desarrollo de los países, ya que representa su inserción en el resto de la comunidad internacional. Su importancia se ha destacado desde los tiempos clásicos de la economía, los cuales señalaron que un país puede crecer más rápidamente cuando vende en el exterior, más allá de su mercado interno.

En la actualidad el crecimiento y consolidación de las naciones están fuertemente impactados por el intercambio internacional de bienes y servicios, razón por la cual para cualquier país es de vital importancia establecer adecuadamente los planes y operaciones relativas al Comercio Internacional.

Así siendo uno de los problemas de mayor significación que afronta nuestro desarrollo económico, es el creciente déficit de nuestra balanza comercial y la difícil obtención de entrada de divisas al país. Esta problemática es cada día más latente ya que a nivel mundial existe una intensa competencia en todas las actividades productivas, fenómeno que ha inducido a México a crear y aplicar mecanismos fiscales, financieros y de promoción para estimular la venta de sus productos en el exterior (especialmente los manufacturados) y proveerse de los fondos monetarios necesarios para financiar su desarrollo económico y social.

Las empresas mexicanas han tenido la necesidad de incursionar en un mercado internacional ante la creciente apertura de las economías del mundo y poder desarrollarse en los aspectos tanto comercial, industrial y financiero para poder tener una estructura más competitiva de sus productos y no desaparecer del mercado.

El presente trabajo "Medios de Financiamiento para una Empresa Exportadora" contiene 7 capítulos, los cuales presentan los conocimientos y aspectos fundamentales en lo referente a la exportación y medios de financiamiento con los que puede contar la empresa para su desarrollo en el mercado internacional.

En el capítulo I se señalan los antecedentes del Comercio Exterior y como ha ido evolucionando hasta la actualidad; haciendo mención de las principales legislaciones que se aplican al Comercio Exterior Mexicano.

El capítulo II contiene la importancia del comercio para las empresas, dando un panorama general de la exportación actualmente en México.

Las condiciones esenciales para exportar se detallan en el capítulo III; conteniendo la estructura de la empresa, situación financiera, producto a exportar, mercados y estímulos que se dan a las exportaciones.

En el capítulo IV se contemplan las necesidades del financiamiento a la exportación, clases y sistemas de financiamiento, el factoraje internacional y su relación con el Comercio Exterior.

Los medios de pago se abordan en el capítulo V, mencionando el tema el crédito y las exportaciones y como parte medular la Carta de Crédito como medio de pago actualmente más utilizado hoy en día a nivel internacional.

En el capítulo VI se habla de la Institución más importante que apoya al Comercio Exterior Mexicano en gran magnitud que es BANCOMEXT, abordando sus antecedentes, funciones básicas y los diferentes productos que ofrece al exportador.

El capítulo VII contiene un caso práctico el cual pretende esquematizar todos los pasos y procedimientos para realizar una exportación utilizando como medio de pago la Carta de Crédito.

El desarrollo del presente trabajo se realizó por medio de investigación de campo, teniendo apoyo de las siguientes instituciones: SECOFI, Bancomext, Banco de México y Bancomer S.A. a los cuales les reitero mi agradecimiento.

I. EL COMERCIO EXTERIOR EN MEXICO

1. ANTECEDENTES DEL COMERCIO EXTERIOR

La economía mexicana durante el periodo del porfiriato, experimentó el ingreso de importantes volúmenes de inversión extranjera, que se dirigió principalmente a la minería y a la construcción de la infraestructura ferroviaria, este desarrollo ferroviario contribuyó a la integración de las actividades nacionales y a una mayor vinculación con los mercados extranjeros, principalmente con Estados Unidos.

México contando ya con transporte permitió que el comercio exterior tuviera un papel importante en el crecimiento económico, a través del incremento en la producción y exportación de minerales preciosos e industriales y productos agrícolas.¹

A pesar de esto, varios factores influyeron para que el crecimiento económico no se consolidara. El sector agropecuario se empezó a rezagar y el auge industrial no se mantuvo debido a las limitaciones del mercado interno; el lento crecimiento del empleo, la mala distribución del ingreso y en general el decadente nivel de vida de la población, provocaron a su vez demandas sociales y políticas insatisfechas desencadenando la lucha armada de 1910. Esta a su vez, tuvo serios efectos sobre la economía del país.²

Durante los años de 1910-1917 el comercio exterior fue severamente afectado, por la situación política, y por los efectos de la Primera Guerra Mundial. Sin embargo, de 1918 a 1921 se observó un crecimiento notable en las exportaciones, debido al incremento del precio internacional del la plata y del petróleo, mismas que sustituyeron a las de otras mineras que venían exportando con anterioridad.

De 1921 a 1928, la actividad económica inició un proceso de lenta recuperación; dándose aspectos favorables ya que se creó a finales de 1924 la Comisión Nacional Bancaria y en 1925 el Banco de México, S.A.; así la balanza comercial fue favorable.

¹ (Solís, 1970)

² (Hansen, 1984)

En el periodo de 1929 a 1932 la situación empeoraba, disminuyó el comercio exterior en más del 60%; las importaciones y exportaciones cayeron en 1932 a un tercio del valor que tenían en 1929. Aunado a lo anterior, la situación de la balanza de pagos empeoró debido a fugas de capital, así como por los pagos de la deuda externa.

Afin de subsanar esta situación se buscó incrementar las exportaciones, sobre todo las provenientes del sector agropecuario; el gobierno viendo la problemática existente creó el 8 de junio de 1937 el Banco de Comercio Exterior cuyo objetivo fundamental era impulsar a la economía mexicana mediante apoyo financiero a las empresas para exportar.

De 1940 a 1952 el país contaba con una demanda muy grande de productos para satisfacer las necesidades de los países que se encontraban en guerra, así se creó una exportación basada en productos mineros, agropecuarios, entre otros, impulsando la importación de bienes de capital para el crecimiento del país.

La economía del país después del próspero auge se vio frenada a partir de 1952 ya que la demanda se vio disminuida, después de terminadas las guerras, siendo una de las últimas en este lapso la de Corea.

A través de los apoyos de crédito de los organismos internacionales, contando con una demanda suficiente de productos primarios y de manufacturas de consumo, fueron factores significativos para México para ser la base de su desarrollo y para obtener un crecimiento industrial. Pero a pesar de esto, las condiciones internas e internacionales del país dieron origen a un proteccionismo que fortaleció la política de sustitución de importaciones basada en el mercado interno y que nuestro país produjera los bienes que anteriormente se debían adquirir en el exterior.

Mediante esta política proteccionista se lograron avances en las ramas textiles, productos alimenticios, cerveza, tabaco, siderurgia, entre otros, al dar impulso a la sustitución de bienes que tenían una gran demanda interna y que no necesitaban mucha inversión y tecnología.

Se logró un gran avance en la industrialización del país, a través de facilidades financieras y la protección a los productores nacionales al aumentar los aranceles a la importación y aumentar los subsidios para los

industriales nacionales. Sin embargo, hubo efectos negativos en esta política económica, se dio la ineficiencia productiva, baja calidad en los productos ya que la falta de competencia externa desalentó la eficiencia y competitividad de los empresarios mexicanos, afectando al consumidor nacional.

Las Instituciones Financieras Públicas se fortalecieron con el propósito de apoyar el proceso de industrialización a través del otorgamiento de créditos a plazos adecuados y tasas de interés bajas, y por medio de la promoción directa a las empresas, participación de capital de riesgo, construcción de obras de infraestructura hicieron posible el crecimiento de la actividad económica pública y privada, en su conjunto.

También influyó la promulgación de la Ley sobre Atribuciones del Ejecutivo Federal en Materia Económica (D.O.F. 30/DIC/1950) que precisaba las facultades del Ejecutivo Federal para señalar las prioridades en la producción y distribución de determinados productos necesarios para el desarrollo del país. Así Petróleos Mexicanos, Nacional Financiera y el Banco Nacional de Comercio Exterior fueron los elementos de enlace de la política de industrialización y sustitución de importaciones de aquel tiempo.³

México a pesar de todos sus esfuerzos para tratar de nivelar la economía del país se encontraba con un déficit en la balanza en cuenta corriente, el gobierno mexicano a lo largo de los años implantó diversas políticas comerciales en favor de las exportaciones mexicanas, y se crearon una serie de instrumentos tanto fiscales como administrativos y de fomento, los cuales integraron en gran parte la política comercial de México. Encontrándose entre estos: el Sistema de Permisos Previos, la Ley de Industrias Nuevas y Necesarias, el Comité de Importaciones del Sector Público, entre otros.⁴

A partir de 1965, comenzó a haber síntomas de que el modelo de estabilidad con base en la protección tenía sus limitaciones. El crecimiento de las producciones mineras, el petróleo, lo agropecuario disminuyeron prácticamente a cero.

A finales de la década de los setenta, México se encontró con que las actividades que le aportaban divisas le comenzaron a costar. Encontrando una salida a las dificultades comerciales que enfrentaba con el exterior, en la

³ (Hasen, 1984)

⁴ (SECOFI, 1995)

Deuda Externa. La crisis comercial mundial que en 1971, llevó a la devaluación del dólar, provocó un exceso de liquidez mundial que llevó a la banca comercial de los países industrializados a un proceso de reestructuración y comenzaron a dar apoyo a los países subdesarrollados.

Para 1980, México contó con sus reservas petroleras para poder mantener aún más su política proteccionista. Tuvo una fuerte expansión basada en los recursos petroleros, pero a la caída de los precios internacionales del crudo, se profundizó aún más la crisis financiera.

Así los ingresos del petróleo se consumieron en el servicio de la deuda y el turismo se quedó rezagado; México necesitaba de una fuente de divisas que sustituyera a las anteriores; necesitaba además financiar el crecimiento de la economía y al mismo tiempo obtener una modernización industrial para satisfacer las necesidades de la población.

A fines de 1982 se inició una estrategia de desarrollo sustentada en el reconocimiento de la relación fundamental existente entre un crecimiento económico sostenido y el comercio exterior. Es sustentado en un nuevo patrón de producción en el que el comercio exterior se transforme en una de las actividades motrices de la economía. Así para lograr este objetivo, se contempló la instrumentación de medidas de dos vertientes: de carácter estructural, que tengan un impacto sobre la planta productiva, y aquellas de fomento que incrementen la demanda por las exportaciones.⁵

La racionalización de la protección comercial constituyó un elemento importante para la reorientación del aparato productivo hacia el exterior. La excesiva protección que caracterizó el desarrollo de la planta productiva durante 30 años aproximadamente provocó la aparición de estructuras productivas monopólicas dirigidas al aprovechamiento del mercado interno en perjuicio de las exportaciones.

⁵ (SECOFI, 1983-1988)

2. EL COMERCIO EXTERIOR EN LA ACTUALIDAD

En México la sustitución de permisos previos por aranceles a partir de 1983 y en particular en 1985, constituyó un paso fundamental que llevó a una mayor eficiencia a la planta productiva.

El país hoy se ve obligado a convertirse en un gran exportador para poder progresar y esto es un cambio importante para nuestra economía. La gran mayoría de nuestros productos que importábamos en general eran industrializados, ahora tenemos que ser un país exportador de esos productos.

Encontrándonos en este panorama, los productos mexicanos encuentran grandes limitantes para poder penetrar a los mercados externos. Nos afectan los precios, calidad y oportunidad de nuestras exportaciones.

En 1986, México asumiendo una crisis tal, se abrió comercialmente al exterior. Opero la regla del Comercio Internacional que fundamenta el concepto el concepto de Balanza de Pagos, para vender hay que comprar.

Por el acelerado proceso inflacionario que México experimentaba, como consecuencia de sus crisis productiva y financiera, la apertura frente al exterior fue considerada también dentro de los mecanismos antiinflacionarios.

La apertura comercial formó parte del proceso de ajuste junto al Pacto de Solidaridad Económica, primero, y al Pacto para la Estabilidad y el Crecimiento Económico después. Esta apertura llegó mucho más lejos de lo que México penso en 1985 cuando fue admitido por el GATT, ahora OMC. La participación de México en la Organización Mundial de Comercio amplió las oportunidades de acceso de las exportaciones mexicanas a los mercados internacionales y contribuyo a diversificar nuestras relaciones comerciales.⁶

La presencia de México en los foros multilaterales de negociación comercial permite promover y defender los intereses nacionales. Tenemos voz y voto en discusiones que afectan a todos los países.

En el ámbito fiscal las acciones se orientan a generar un libre comercio para los exportadores, facilitando el acceso a esquemas de importación temporal,

⁶ (Mercado, Tomo II, 1994)

devolución de impuestos y exenciones de gravámenes para importaciones, de tal forma que puedan elegir entre proveedores nacionales y del exterior y así tener asegurada eficiencia y competitividad interna y externa.

México se esta viendo obligado a dejar de ser un país importador, para convertirse definitivamente en un país exportador. Tiene que responder a todos los cambios mundiales y a los comportamientos de las potencias como Estados Unidos que es uno de los países con el que tenemos más contacto comercial por la cercanía geográfica.

Nuestro país tiene la necesidad de ser un buen exportador y necesita respaldar a las empresas nacionales, a través de diferentes mecanismos que apoyen financieramente a éstas, ya que es uno de los elementos de mayor importancia para poder mejorar la posición competitiva internacional de los productos de un país, en los mercados mundiales.

3. PRINCIPALES LEGISLACIONES APLICABLES AL COMERCIO EXTERIOR MEXICANO E INTERNACIONAL

Es en la Constitución Política de los Estados Unidos Mexicanos en sus artículos 89, fracciones I y XIII y 131, donde encontramos las bases para la regulación del Comercio Exterior Mexicano señalando que:..

es facultad y obligación del Presidente: Promulgar y ejecutar las leyes que expida el Congreso de la Unión, proveyendo en la esfera administrativa a su exacta observancia; habilitar toda clase de puertos, establecer aduanas marítimas y fronterizas y designar su ubicación; gravar mercancías que se importen o exporten, entre otras.

Así el Comercio Exterior es regido también por otra leyes como son La Ley Aduanera que es el instrumento jurídico que marca los procedimientos para importar y exportar mercancías y los medios en que se transportan en el país, la cual se aplica en conjunto con muchas otras leyes y códigos entre los que destacan:

– Código Fiscal de la Federación

Es el ordenamiento fiscal que impone las obligaciones de actualización de las contribuciones, recargos por la falta de pagos de impuestos y sanciones, penas corporales, prescripciones fiscales y delega facultades en los servidores públicos hacendarios.

– Ley del Impuesto sobre la Renta

Es el ordenamiento fiscal que establece las deducciones de las importaciones y exportaciones, a la vez que marca los lineamientos de éstas de servicios, que no son manejados por la propia Ley Aduanera

– Ley de Comercio Exterior

Es la legislación que establece los procedimientos para la aplicación de permisos y autorizaciones para importar y exportar en nuestro país, en ella se marcan los tipos y clases que pueden ser aplicados para regular,

fomentar, desalentar o prohibir, parcial o totalmente el comercio exterior del país.

– Leyes de las Tarifas de los Impuestos Generales de Importación y Exportación

Estas legislaciones establecen el impuesto advalorem que habrá de pagarse al importar o exportar en el país, a través de la asignación de un código numérico (fracción arancelaria) a cada producto existente o por existir en el mundo. En estas leyes se marcan, así mismo, las obligaciones en materia de permisos, autorizaciones, avisos o alguna otra obligación que habrá de presentarse al momento de importar o exportar en México.

– Ley del Impuesto al Valor Agregado

Es una legislación que establece el pago del IVA (Impuesto al Valor Agregado) a la importación de las mercancías.

– Ley Federal de Derechos

Esta legislación establece el pago del Derecho de Trámite Aduanero (DTA) para las importaciones y exportaciones realizadas en nuestro país.

– Ley General de Salud

Es la legislación que regula la entrada al país de los productos que están relacionados con la salud.

– Ley de Navegación y Comercio Marítimos

Esta legislación establece los requisitos que deben contar los buques al llegar a los puertos mexicanos.

Y es así que a través de estas legislaciones el Gobierno Federal establece las disposiciones que restringen o fomenten las importaciones o exportaciones realizadas en México. La utilización de estas leyes, por parte del Ejecutivo Federal, hoy deben responder a sus compromisos internacionales y a circunstancias reales que se presenten.

En la actualidad los permisos, autorizaciones, licencias, entre otros no pueden establecerse por gusto o deseo de alguna autoridad del país, debe establecerse por razones de peso y bajo procedimientos estrictos y lógicos.

El nuevo Sistema Aduanero contempla, dentro del liberalismo comercial, la posibilidad de restringir las importaciones o exportaciones, pero siempre bajo situaciones establecidas y previstas en las diferentes leyes que regulan el Comercio Exterior Mexicano.⁷

⁷ (Reyes, 1994)

4. CONCLUSIONES

México en lo que se refiere a Comercio Exterior es prácticamente joven, ha tenido que evolucionar de acuerdo a las necesidades mismas del país.

Prácticamente una de las etapas más fuertes que vivió México fue el proteccionismo ya que fortaleció a la política de sustitución de importaciones para que nuestro país produjera los bienes que antes se debían importar. Este proteccionismo logró avances en ramas como la textil, alimenticio, entre otros productos ya que no existía competencia externa siendo los más afectados en ese momento el consumidor nacional.

El país a pesar de todo implanto diversas políticas comerciales en favor de las exportaciones y creó instrumentos fiscales, administrativos y de fomento como el Sistema de Permisos Previos, la Ley de Industrias Nuevas y Necesarias, entre otros.

El petróleo ya no fue suficiente para poder obtener las divisas necesarias para la economía proteccionista, ya que a la caída de los precios internacionales del crudo, agudizándose la crisis financiera.

Así para 1982, la política económica fue encaminada a el apoyo de la planta productiva y fomentar la incrementación de las exportaciones. México tuvo que formar parte de una gran apertura comercial, primero del Proceso de Ajustes junto al Pacto de Solidaridad Económica y al Pacto para la Estabilidad y Crecimiento Económico después.

El mayor paso fue el ingreso al GATT (OMC); obligando a las empresas mexicanas a elaborar productos con calidad y mejorar los servicios en todos los sectores para poder competir a nivel internacional.

Se tienen presentes las principales legislaciones que rigen al Comercio Exterior Mexicano e Internacional como son: el Código Fiscal de la Federación, la Ley del Impuesto sobre la Renta, la Ley de Comercio Exterior, la Ley Aduanera, entre otras, para establecer, vigilar, regular tanto a las importaciones y exportaciones.

II. EL COMERCIO EXTERIOR Y LA EMPRESA

1. IMPORTANCIA DEL COMERCIO EXTERIOR PARA LAS EMPRESAS

Para la industria mexicana es indispensable la importación y exportación de diferentes productos para poder llevar a cabo la transformación de los mismos o simplemente comercializarlos.

La exportación es necesaria para compensar las importaciones, es decir, para equilibrar la Balanza Comercial. Para los industriales es un factor importante como estabilizador de precios en el mercado interno y además como regulador de mercados, quiere decir que si el consumidor interno no compra por situaciones de temporada o alguna crisis económica, se pueden lograr operaciones con otros mercados extranjeros.

El objetivo principal para la empresa que realiza ventas de exportación es aumentar utilidades, crear empleos, abrir mercados; así la empresa tiene que exportar para alcanzar la competencia necesaria que le permita defenderse en su propio mercado contra las importaciones extranjeras.

La empresa en forma continua es capaz de exportar a mercados diversificados obteniendo beneficios con el apoyo normal de su administración sin tener el temor de enfrentarse a restricciones arancelarias que permita a la competencia extranjera introducirse en su mercado. La compañía exportadora que muestra que puede superar a la competencia extranjera en los mercados exteriores; con mayor facilidad podrá defenderse de ella en su propio mercado internacional.⁸

Así para la empresa es importante la exportación de productos, ayudándose por la comercialización y comunicación, visitando países para conocer los diferentes procesos de realización de un producto, conociendo nueva maquinaria, tecnología, necesidades visitando o participando en exposiciones, entre otros, esto lleva a la empresa a adquirir conocimientos, criterio para mejorar sus productos y realizar mejores ventas.

⁸ (Mercado, 1996, Tomo I, p.p. 28-29)

Todo el esfuerzo que realizan las empresas para ofrecer sus productos con la mejor calidad y precios para situarlos en los mercados extranjeros, repercute favorablemente en las ventas dentro del país y como consecuencia en la Balanza Comercial.

Desde un enfoque empresarial, el objetivo de la exportación lo constituye el obtener beneficios adicionales. Así la finalidad de la exportación es asegurar el continuo crecimiento de la empresa que vende en otros países.

2. LA EXPORTACION ACTUALMENTE EN MEXICO

La exportación realmente no ha tenido mucho cambio en cuestión de procedimientos aduanales, básicamente las exportaciones en México, al igual que en la mayor parte del mundo, no están afectadas por aranceles o impuestos que puedan o deban ser evadidos.

Sin embargo, la revisión se lleva como consecuencia a la obligación fiscal de comprobar las mercancías que se exporten, en virtud de evitar que se lesione al fisco federal con exportaciones ficticias, que evadan el Impuesto al Valor Agregado o se descarguen inventarios que nunca existieron o que se retornen, ficticiamente también, importaciones temporales por las que no se pagaron los impuestos correspondientes.

Para realizar una exportación es necesario los servicios de un Representante o Agente Aduanal, quien en representación legal de los contribuyentes, realiza los trámites necesarios para poder enviar las mercancías al país de destino.

Cabe recordar que a partir de 1982 y como consecuencia de la fuga de capitales que se dio como resultado de las devaluaciones, el gobierno federal implementó el Control de Cambios.

Este Control de Cambios (control de moneda) exigía que todos los ingresos por ventas al extranjero de mercancías, se vendieran al sistema financiero nacional al tipo de cambio controlado que era más bajo que la cotización del tipo de cambio libre. Así por esta razón se le indico a la autoridad aduanera a que vigilara las exportaciones ya que el control de cambios había hecho de nuestro país uno de los pocos países en el mundo que exportaban bajo el mecanismo del contrabando.

El 10 de Noviembre de 1991, el control de cambios se derogó en México, abrogándose todas las obligaciones y compromisos que el mismo hubiera generado. Desde entonces las exportaciones regresaron a la normalidad para beneficio de los usuarios.

Hoy las exportaciones están, en buena medida sin problemas de burocracia o de trámites tardados, lo que, sin duda, ha ayudado a que se revierta la estructura de las exportaciones, hoy en día la mayoría de las ventas al

extranjero ya no son de petróleo, sino de otros productos tanto naturales como manufacturados.

A. Consideraciones Generales de las Exportaciones

a) Aspectos Generales

La exportación no es una actividad técnica, ni un proceso jurídico; tampoco la constituyen acciones de la administración a nivel internacional, que sólo tienden a crear un campo propicio para las negociaciones, y aun cuando antes de la exportación o paralelamente a ella es necesario o conveniente el desarrollo de alguna de estas actividades, la exportación es simplemente una venta.

Exportar es vender más allá de nuestras fronteras político-económicas, los principios de la exportación son los mismos que los de la venta en el mercado interior, la diferencia está en el hecho de que en la exportación es necesario considerar las implicaciones del tráfico de las mercancías y sobre todo en que las áreas del cliente y del proveedor estén sujetas a distinta reglamentación administrativa y seguramente diferentes costumbres y prácticas comerciales.

Es necesario, al iniciarse en el comercio de exportación, partir claramente de este concepto: exportar es vender, vender más allá de nuestra frontera, lo cual debe llevarse a cabo con la ayuda de las técnicas que permitan una eficaz comunicación con el consumidor y con el conocimiento de los mecanismos que relacionan el tráfico entre los distintos países; pero esencialmente, la exportación es una venta, y como ocurre en el mercado interior, está apoyada en una serie de normas y requisitos que, a la vez, la controlan y la fomentan.

Es indispensable que aunque se cuente con una oferta que reúna todas las características necesarias para satisfacer plenamente las exigencias de un consumidor, resulta indispensable la acción de una empresa exportadora capaz de realizar la mejor negociación, en los términos que permitan consolidar una posición e incrementar la participación en un mercado determinado.⁹

⁹ (Mercado, 1996, Tomo I, p.p. 35-36)

b) Consideraciones

Las diferencias existentes entre el comercio Interno y el Externo, son contingencias generales originadas por la idiosincrasia de los países, su evolución, la competencia que existe en cada uno de ellos; por lo que deben ser tomadas en cuenta en el momento que se decida concursar en el marco de las ventas internacionales.

Aspectos que se deben tomar en cuenta:

- Situación geográfica
- Religión y tradición
- Raza
- Circunstancias internacionales
- Normas, costumbres y hábitos comerciales
- Legislaciones
- Entre otros

B. Finalidad de la Exportación

La exportación como cualquier efecto tiene diversas causas; la histórica o clásica, donde la exportación radica en la división internacional del trabajo; ningún país produce todos los bienes que necesita; debe fabricar aquellos en los que tiene ventajas para que al vender éstos obtenga los que le son de más difícil o más costosa producción. Pero la causa primordial de la exportación, en este momento, no es otra que la evolución acelerada de la tecnología.

El empresario debe saber perfectamente que no exporta para que el Estado obtenga divisas ni para formar parte de la corriente internacional que, indudablemente, constituyen los exportadores.

El empresario eficaz debe utilizar la más moderna tecnología si no quiere ser desplazado del mercado nacional; y la tecnología no es sólo una cuestión de

procedimientos de fabricación (mejor maquinaria), sino también de dirección; cuando se utiliza tecnología moderna se amplían las series de la producción, generalmente se rebajan los costos y también los precios, pero al ampliarse el número de productos es preciso encontrar un mercado más amplio en el cual colocarlos.

En cualquier sector industrial es muy fácil encontrar ejemplos que demuestren la existencia de esta causa que obliga a exportar y ampliar el mercado. Es indudable que existen, además otros motivos pero éste es el principal. Una empresa competente, una empresa con tecnología avanzada, está obligada a exportar, una empresa que no utiliza tecnología actual pone en peligro su existencia en el propio mercado nacional.

Actualmente la tendencia mundial, obligada por el avance de la tecnología más que por principios filosóficos de determinadas situaciones políticas, nos lleva a una situación de total interdependencia y liberalización del comercio.

La finalidad de la exportación es asegurar el continuo crecimiento de la empresa que vende en otros países.

3. CONCLUSIONES

La importancia del comercio exterior en un mundo tan globalizado radica que ningún país produce todos los bienes que necesita; por esta razón los países deben de fabricar aquellos productos en los cuales tengan ventajas competitivas y con estos ingresos obtengan los que les sean mas difícil o más costosa su producción.

La importancia del comercio exterior para las empresas respecto a las importación de mercancías radica en lograr un mayor nivel de calidad en los productos nacionales en base en la competencia, regular los precios y el mercado nacional a un nivel competitivo.

La exportación para las empresas es necesaria para poder vender los productos no canalizados al mercado nacional y los excedentes de producción que cuenten con excelente calidad, logrando con ello equilibrar la balanza comercial, allegando a nuestro país divisas y empleo.

En la actualidad la tendencia mundial obliga a las empresas a la modernización de sus tecnologías; porque de no hacerlo pone en peligro su existencia en el propio mercado nacional.

Para que una empresa pueda exportar actualmente en México es necesario contar con un agente o representante aduanal que tiene la obligación de verificar que cumplan con todas las obligaciones fiscales para la salida de las mercancías del país.

III. CONSIDERACIONES ESENCIALES PARA EXPORTAR

1. ESTRUCTURA DE LA EMPRESA

Las empresas son entidades productivas con derechos y obligaciones para llegar a una meta (obtención de utilidades), con características particulares, que hacen que ninguna sea igual a otra, aunque operen en el mismo giro, motivo por el cual los criterios que deben emplearse para analizar con fines de otorgamiento de crédito, deben atender también a las características específicas de cada una de ellas y al entorno en que operan y por consiguiente, conviene destacar su desarrollo, potencial económico y financiero que les permitirá hacer frente a sus obligaciones.

Por consiguiente si la empresa desea obtener un préstamo para exportar para mejorar su tecnología, su producto entre otros, deberá realizar un estudio cualitativo de la empresa, además del análisis de los aspectos numéricos o cuantitativos que verifiquen que las apreciaciones de cualidad tienen un impacto en el buen desempeño de la empresa y que son representativos de la capacidad empresarial de sus administradores, en el entendido de que tendrá que profundizar más o menos en cada uno de los elementos que integran esta investigación, dependiendo de la eficacia o deficiencias que se aprecien en cada uno de ellos, así como del monto y tipo de financiamiento solicitado.

El estudio de las cualidades de la empresa y personas que la integran tiene un peso fundamental en las decisiones de crédito, por lo que es necesario analizarlas eliminando aspectos subjetivos que pudieran inducir a errores de apreciación, en cuanto a la calidad de su administración interna, o de los bienes y servicios que distribuyen o producen y de su capacidad y moralidad en los negocios.

Lo anterior sólo se logra mediante el análisis pormenorizado de aquellos factores gerenciales, de mercado, legales y operativos que permiten establecer un juicio en relación con una conveniente o inadecuada práctica empresarial, y así cimentar la resolución de conceder o rechazar un préstamo, con patente interconexión con su evidencia financiera. El estudio del análisis cualitativo se desarrollará sobre el conocimiento interno de la empresa, de los bienes o servicios que produce o comercializa, del entorno en que se desenvuelve y de

la reputación moral y capacidad del ente acreedor. Este análisis deberá realizarse mediante el estudio de los siguientes enunciados:

A. Aspectos Generales

a) Estructura Corporativa

Se tiene que elaborar una reseña de las etapas por las que ha pasado la empresa desde su fundación, indicando si forma grupo con otras sociedades y una descripción sobre la actividad o giro social de cada una de ellas e injerencias grupales en la administración, indicando quienes son los principales accionistas, fundadores y actuales, así como su nacionalidad, desglosando el porcentaje de su participación accionaria dentro de la (s) empresa (s). En el caso de que la estructura organizacional se forme a través de empresas *holdings* u operadoras, definir qué personas son las tenedoras finales de las acciones, qué nexos patrimoniales y de corresponsabilidad tienen, tanto de tipo administrativo, de servicios o procesos complementarios y grado total de integración.

b) Estructura Organizacional y Cuerpo Directivo

El estudio de la estructura organizacional de la empresa o de las empresas que integran el grupo industrial, comercial o de servicios, así como la descripción de las funciones y responsabilidades de las principales áreas, podrán dar una idea del grado de organización y de buena administración que impera en la misma, información que se deberá complementar con el curriculum de los ejecutivos de primero y segundo niveles jerárquicos que están a cargo, para destacar la experiencia y confiabilidad de la administración.

c) Imagen Empresarial

La apreciación que se tiene de la empresa desde el punto de vista externo, denota el éxito o dificultades con que ésta opera, por lo que es conveniente detectar la buena, regular o mala imagen del ente que se estudia, por el impacto que tiene esta fama en su posición actual y desarrollo futuro del negocio.

d) Evaluación del Sistemas de Planeación

El éxito de la empresa en gran medida esta determinado por la forma en que planea su desarrollo deberá proporcionarnos confianza. Dentro de este estudio habrán de ponderarse sus perspectivas de crecimiento y metas a futuro, poniendo especial énfasis en conocer sus programas de expansión, consolidación y globalización, con la finalidad de establecer una idea de que si es conservadora, o bien si su optimismo aventurado puede poner en riesgo a la misma empresa.

e) Administración de Recursos Humanos y Ambiente Laboral

El ambiente de los recursos humanos es representativo de lo avanzado que está una organización en técnicas administrativas.

En esta evaluación es conveniente empezar por conocer el número de personal con que cuenta la empresa y el importe de la nómina, para normar una idea de su tamaño, así como obtener información sobre las buenas o malas relaciones obrero-patronales, para calificar el riesgo de las mismas y, lo fundamental, la filosofía del manejo de personal en cuanto a selección, contratación y programas de motivación, capacitación y desarrollo, pues en cuanto ésta contemple al individuo como tal y no como simple mano de obra que se utiliza, será signo de cualidad fundamental para determinar la calificación de este estudio.

B. Aspectos Legales

a) Forma Jurídica de Constitución

Las sociedades tienen que estar inscritas en el Registro Público de Comercio, tienen personalidad jurídica distinta a la de los socios; sin embargo, también las sociedades no inscritas en el Registro Público de Comercio, pero que se hayan exteriorizado como tales ante terceros (sociedades irregulares), consten o no en escritura pública, tendrán personalidad jurídica. Por tanto, los acreedores particulares de un socio no podrán, mientras dure la sociedad, hacer efectivos sus derechos, sino sobre la utilidad que corresponda al socio o cualquier otro reembolso identificable en la parte que le pertenezca.

La aceptación de la constitución de una sociedad depende inicialmente del objeto de la misma, por lo que las sociedades que tengan un objeto ilícito, o ejecuten habitualmente actos ilícitos, serán nulas y se procederá a su inmediata liquidación a petición que, en todo tiempo, podrá hacer cualquier persona. El remanente de la realización del activo social después de haber pagado las deudas de la sociedad, se aplicará el pago de la responsabilidad civil y, en defecto de ésta, a la beneficencia pública de la localidad en que la sociedad haya tenido su domicilio.

Las sociedades se constituirán ante Notario Público y en la misma forma se harán constar sus modificaciones. La escritura constitutiva de una sociedad, que es el inicio legal de la misma, deberá contener:

- Los nombres, nacionalidad y domicilio de las personas físicas o morales que constituyan la sociedad**
- El objeto de la sociedad**
- Su razón social o denominación**
- Su duración**
- El importe del capital**
- La expresión de lo que cada socio aporte en dinero o en otros bienes; el valor atribuido a éstos y el criterio seguido para su valorización**
- El domicilio de la sociedad**
- La manera conforme a la cual haya de administrarse la sociedad y las facultades de los administradores**
- El nombramiento de los administradores y la designación de los que han de llevar la firma social**
- La manera de hacer la distribución de la utilidad o pérdida entre los miembros de la sociedad**
- El importe del fondo reserva**
- Los casos en que la sociedad haya de disolverse anticipadamente**
- Las bases para practicar la liquidación la sociedad y el monto de proceder a la elección de los liquidadores, cuando no haya sido designados anticipadamente**

- Cuando el capital sea variable así se expresará, indicándose el mínimo que se fije

Todos los requisitos anteriores y demás reglas que establezcan en la escritura sobre organización y funcionamiento de la sociedad, constituirán los estatutos de la misma.¹⁰

b) Legalidad de sus Propiedades

En esta parte del estudio, se debe integrar una relación de los inmuebles que aparecen en el activo de la empresa y, de ser posible, se debe obtener un testimonio de las escrituras de compra con los datos del Registro Público en que aparezcan inscritos, además de que se debe verificar en los mismos que no existan transacciones o limitaciones de propiedad o de tenencia.

c) Contratos Vigentes y Gravámenes Existentes

Existe una serie de contratos que suscriben las empresas que pueden limitar su actividad, por lo que se deberá evaluar cuales son los que de acuerdo con su importancia deben obtenerse y revisarse. Los contratos de arrendamiento o de prestatarios de servicios u otros suscritos por la sociedad no será necesario revisarlos, salvo que presenten un riesgo especial; los de tipo laboral también deberán ser objeto de especial estudio.

d) Patentes, Marcas, Tecnologías o Franquicias Utilizadas

En el caso de empresas que cuentan con tecnología de punta o fórmulas de productos farmacéuticos y de obras que en general se consideren de propiedad intelectual, deberán tener efectuados los trámites legales y diferencialmente. También deberá valorarse si la utilización de franquicias o tecnologías concesionadas por las que se paguen regalías, representan un beneficio, o un riesgo o debilidad para el solicitante.

e) Juicios, Querellas u Otras Interpelaciones Pendientes

Por diversas razones pueden existir procesos pendientes en contra de la sociedad, consecuentemente es importante detectarlos y analizarlos con el

¹⁰ (Reza, 1992, p.p. 2-3.)

objeto de apreciar si son circunstanciales, o si en efecto son por falta de moralidad del solicitante, o aun sin serlo, qué grado de contingencia representan para la buena marcha del negocio.

f) Aspectos Legales de Acreditados y Avalistas Personas Físicas

En estos casos es conveniente conocer su capacidad legal para contratar, por lo que es conveniente recabar actas de nacimiento y contratos de matrimonio para prever algunas circunstancias respecto de propiedades u obligaciones solidarias que pudieran requerirse en el futuro.

g) Poderes Otorgados

En el Acta Constitutiva el notario hará constar el párrafo que corresponda la denominación o razón social de la sociedad, sus datos generales, duración, importe del capital social, poderes otorgados, así como las facultades que conforme a sus estatutos le correspondan al órgano de administración.

Para que surtan efectos los poderes que otorga la sociedad mediante acuerdo de la asamblea o del órgano colegiado de administración, en su caso, bastará con la protocolización, ante notario de la parte del acta en que conste el acuerdo relativo a su otorgamiento, debidamente firmada por quienes actuaron como presidente o secretario de la asamblea o del órgano de administración según corresponda, quienes deberán firmar el instrumento notarial.¹¹

¹¹ (Resa. 1992, p.p. 5)

2. SITUACION FINANCIERA DE LA EMPRESA

Indudablemente uno de los factores limitantes para poder exportar, es la disponibilidad de recursos financieros. Estos recursos se requieren para hacer frente tanto a las necesidades de inversión en activo fijo como para satisfacer los requerimientos del capital de trabajo.

Antes de intentar la penetración a cualquier mercado exterior, es importante evaluar, dentro de lo posible, los distintos financiamientos que tales operaciones nos puedan presentar para así poder competir de una manera mas eficiente en los mercados internacionales.

Los recursos para cubrir las necesidades de un proyecto de exportación pueden provenir de dos fuentes principalmente: 1) del capital social suscrito y pagado por los accionistas de la empresa y 2) de los créditos que se puedan obtener de instituciones bancarias ó financieras que apoyen al comercio exterior y de proveedores.

Así la estructura financiera de la empresa y los flujos resultantes de su actividad, indican las características de calidad con que se maneja; es sumamente importante para poder solicitar un crédito, pues en la medida en que ésta sea apropiada, se estará comprobando un adecuado manejo financiero.

A. Los Objetivos de la Empresa

El objetivo fundamental de la empresa, generalmente es obtener utilidades. Es obvio que quien decide hacer una inversión en una actividad empresarial, busca obtener un beneficio, un rendimiento acorde con su costo de oportunidad y el riesgo. El rendimiento es la compensación al riesgo, es el estímulo que recibe el inversionista por el riesgo que corre al destinar sus recursos a determinada actividad empresarial.

Lo que motiva la creación de una empresa, nace de una oportunidad que ofrece el mercado, una necesidad no satisfecha de un producto o servicio, una demanda no atendida o la posibilidad de crear una nueva necesidad por medio

de un nuevo producto o una nueva tecnología, creándose consecuentemente un mercado nuevo, lo que genera la oportunidad para hacer una inversión con rendimiento y un retorno adecuados en monto y tiempo.

Esto quiere decir que lo que hace que la empresa exista, lo que origina su creación parte del mercado. Es el mercado la razón de ser de la empresa.

Con base en esto llegamos a la conclusión de que los dos grandes objetivos de la empresa, que se logran simultáneamente, se generan juntos y que forman parte de una unidad, son el económico y el financiero, que se buscan al realizar la actividad empresarial.

El objetivo financiero, unido al económico, es maximizar el valor de la empresa, generar valor agregado para los accionistas, obtener un rendimiento, producir riqueza y a su vez utilidades.

La ventaja competitiva se vuelve fundamental en la estrategia de la empresa para participar en su mercado, atendiendo a las nuevas condiciones de apertura, el proceso de globalización del comercio y en el caso concreto de México, su asociación al Mercado Común de Norteamérica y las negociaciones ante la comunidad europea para un acuerdo de libre comercio. Las circunstancias especiales por las que atraviesa nuestra economía hace más relevante la necesidad de que la empresa sea competitiva, dada las nuevas condiciones de mundialización de la actividad económica.

Las empresas requieren, para ser competitivas y asegurar su presencia y permanencia en el mercado, desarrollar una ventaja, una diferencia frente a la competencia, de acuerdo con las condiciones bajo las cuales operan, la tecnología que manejan y la calidad de los procesos, más una gestión eficiente. Si la empresa vende, y desplaza su producto en el mercado, haciendo un uso eficiente de la capacidad instalada, maximizando el uso de sus activos y, si tiene una gestión eficiente, recuperará oportunamente sus cuentas por cobrar, generando liquidación financiera.

La Liquidez financiera nace como consecuencia de una participación eficiente de la empresa en su mercado. La liquidez nace con las ventas. Si la empresa vende genera flujos, si cuenta con una administración adecuada. La ventaja competitiva, una diferencia en el producto, en el precio o en el servicio, son la

clave fundamental de la liquidez o flujo de efectivo adecuado a las necesidades de la empresa. (cuadro 1).

Cuadro 1
OBJETIVOS DE LA EMPRESA

Económico:	Estar en el mercado Satisfacer necesidades Atender una demanda Desplazar un producto Posicionarse en el mercado Tener una ventaja competitiva VENDER
Financiero:	Maximizar el valor de la empresa Generar valor agregado Obtener un rendimiento Producir riqueza Dar utilidades GANAR

B. Los Riesgos de la Empresa

El riesgo es inherente a la actividad empresarial. Hay muchas formas de definir y visualizar los riesgos implícitos en la actividad empresarial, pero cualquiera que sea la forma de identificarlos, podemos decir que cuando hablamos de empresa estamos hablando de riesgo.

Lo fundamental es saber con claridad que riesgos queremos y podemos tomar. Para que se dé esto, será necesario que la empresa defina con claridad y solidez sus objetivos y estrategias, en un horizonte de tiempo suficiente amplio. No podemos dejar de mencionar que el riesgo surge como consecuencia de la incertidumbre por la incapacidad de los seres humanos de saber qué ocurrirá en el futuro. Esta imposibilidad genera incertidumbre y en la medida en que ésta aumenta, el riesgo de que las cosas no ocurran como estaban previstas, se incrementa. En el ámbito financiero, cuando esto ocurre, los plazos de inversión de los capitales se reducen radicalmente y los rendimientos se incrementan en forma importante.

Cuando hablamos de los dos objetivos básicos de la actividad empresarial existe posibilidades de que no se cumplan, ante la imposibilidad de controlar los eventos que se dan en el ámbito macroeconómico, político y social. Todo lo que sucede en el ámbito que rodea a la empresa no es controlable, por lo que los escenarios más probables de comportamiento de la economía se suponen, y se planean. Es aquí en donde ubicamos el riesgo económico de la empresa, su riesgo de mercado, el no controlado puesto que se ubica en el ámbito macro.

Este riesgo de mercado se evalúa en función de la estabilidad de la demanda. En la medida en que la demanda resiente los efectos positivos o negativos del ámbito macroeconómico, político y social, en esta forma podremos medir la magnitud del riesgo de mercado de la empresa. Horizontes amplios en el tiempo, de estabilidad y crecimiento de la demanda, representarán oportunidades para desplazar los bienes que se producen y, consecuentemente, la utilización de la capacidad instalada.

Por otra parte, debido a la incertidumbre del ámbito, no se muestra un horizonte en el tiempo suficientemente amplio, de potencial para desplazar los productos de la empresa, generándose una subutilización de la capacidad

establecida. En términos relativos, mercados estables y crecientes expresan un viejo riesgo de mercado. La inestabilidad de la demanda representara un mayor riesgo.

Desde el punto de vista financiero, el riesgo queda identificado en relación con el nivel de apalancamiento, el tamaño de la deuda. A mayor endeudamiento, en términos relativos, mayor riesgo. En la medida en que el nivel de deuda es menor relativamente, existirá un menor riesgo. Este es el riesgo sobre el que sí se tiene control, en términos relativos, puesto que el nivel de riesgo depende de las decisiones que se toman sobre la forma de financiar los requerimientos derivados de la actividad económica. La empresa decide cómo proveerse de recursos para cubrir sus necesidades de corto y largo plazo.¹²

Sin embargo, el riesgo financiero es el riesgo controlado por la empresa en términos relativos, ya que a pesar de que depende de la estrategia diseñada en su proceso de planeación, las condiciones del entorno macroeconómico son las que establecen las reglas del juego en el comportamiento de los mercados financieros y que se traducen en índices inflacionarios mayores o menores, lo cual tiene un efecto en las tasas de interés y el tipo de cambio.

Estos tres indicadores de la economía financiera deben mostrar tendencialmente y en forma consistente un comportamiento que se reflejará en una misma dirección, es decir, si la inflación sube, las tasas de interés y el tipo de cambio tenderán a subir, y a la inversa, en la medida en que la inflación disminuye, las tasas de interés se ajustarán a la baja y la moneda (tipo de cambio) se apreciara frente a otras divisas, aunque podría darse coyunturalmente y en periodos muy cortos tendencias asimétricas, debido a niveles muy superiores al crecimiento de la inflación en las tasas de interés o una situación de subvaluación de la moneda, que permitan mantener un tipo de cambio sin variación.

Estos comportamientos asimétricos de estos tres factores de la economía financiera que siempre van unidos, tendrán que observarse con cuidado por los riesgos que esto representa en términos de una apreciación del tipo de cambio, que fácilmente puede traspasar el nivel de equilibrio, produciéndose situaciones de sobrevaluación de la moneda.

¹² (Calva, 1996, p.p. 241-253)

Lo mismo puede ocurrir con las tasas de interés; ofrecer altas tasas reales de rendimiento al ahorrador y tiene un efecto negativo en la actividad económica al elevar los costos de financiamiento para los agentes que participan en la economía real, lo que puede generar una menor actividad económica por el diferimiento o cancelación de proyectos de inversión, debido a los altos rendimientos que tendrían que generar para cubrir el costo de capital.

Es el mercado el que fija la pauta para una definición adecuada de la estrategia financiera de la empresa. Es el mercado en donde se tiene la fuente de la liquidez, puesto que es ahí en donde la empresa realiza su actividad económica, la razón de ser la empresa. (Cuadro 2).

Cuadro 2
RIESGOS DE LA EMPRESA

Mercado:				Estabilidad de la demanda (Riego no controlado)
Financiero:				Nivel de apalancamiento (Riesgo controlado)
				Incertidumbre: Tasa de interés Tipo de cambio Inflación
<p>Correlación de riesgos: Siempre en dirección inversa</p>				
Alto	↑	Mercado	↓	Bajo
Bajo	↓	Financiero	↑	Alto

3. COMERCIALIZACION DE MERCANCIAS

A. Producto

a) Definición

(del latín productus) Resultado de una acción, actividad o pensamiento.¹³

Un producto es en calidad una combinación de los elementos tangibles como intangibles, que entran en una compra. Además del producto propiamente dicho, entre esos elementos están el envase, el servicios de posventa, la marca, entre otros.

b) Características

El producto:

- Color
- Gusto
- Dimensiones
- Diseño y estilo
- Materiales
- Características
- Especificaciones técnicas
- Razones para su empleo
- Método de empleo
- Condiciones de empleo

Embalaje de expedición:

- Métodos de transporte

¹³ (Santillana, 1997)

- **Requisitos de protección**
- **Métodos de manipulación**
- **Condiciones de almacenamiento**
- **Requisitos de comercialización**

Envase de los productos industriales:

- **Condiciones de almacenamiento**
- **Requisitos de identificación**
- **Manera en que las mercancías se sacan del envase**
- **Requisitos sobre nueva utilización, devolución o despacho**

Envases destinados al consumidor:

- **Requisitos de protección (métodos de almacenamiento y manipulación, condiciones existentes en el almacén)**
- **Requisitos de información (reglamentos de etiquetado, idioma, conocimientos que el consumidor tiene del producto)**
- **Requisitos de comercialización (condiciones de exposición; preferencias de tamaño y forma; impresiones que se desean; impresiones que en los consumidores locales producen los nombres comerciales, colores y símbolos)**
- **Utilización (requisitos de distribución, condiciones de almacenamiento doméstico, requisitos sobre una utilización o eliminación)**
- **Requisitos legales (etiquetado, pesos y medidas, materiales)**

c) Selección de un Producto a Exportar

Para incursionar en el proceso de exportación por primera vez, la empresa debe elegir uno o varios productos, verificando en primer lugar la existencia de excedentes exportables y prevenir una futura evolución de la misma ya que

puede darse una demanda mayor, dada la posibilidad de una expansión de las producciones o el aumento de la demanda interna.

El exportador debe analizar en el mercado que va a incursionar, los productos o bienes que se producen en la economía del país que se pretende exportar; verificar su legislación ya que puede haber restricciones especiales a éstos; la situación geográfica; los canales de distribución; entre otros.

Así la elección entre los posibles artículos a exportar se reduce. Un buen apoyo para poder ver las posibles exportaciones de productos es el Anuario Estadístico del Comercio Exterior del propio país, desde donde actúa el exportador. Dichas estadísticas denotan si dichos productos se exportan o no.

d) Demanda y Oferta de un Producto a Exportar

El concepto de demanda podría definirse como las distintas cantidades de un mismo producto o servicio que retiran del mercado los consumidores, a todos los precios alternativos posibles. La cantidad de dichos artículos o servicios que será retirada por los consumidores, es afectada por una serie de factores que deben tomar en cuenta los analistas, para medir el grado de revolvencia que tendrán los inventarios de la empresa, y entre otras tenemos:

- El precio del bien**
- Los gustos o preferencias de los consumidores**
- El número de consumidores potenciales**
- Los ingresos de los consumidores**
- Los precios de los bienes sustitutos**
- La variedad de bienes a disposición de los consumidores**
- Las expectativas de los consumidores en relación con los aumentos de precio que sufran los productos**
- La escasez o falta de surtido de los bienes demandados**
- Las condiciones en plazos de entrega y pago que piden los clientes**

Se puede definir la oferta de un bien o servicio, como las diversas cantidades de dicho bien o servicio y que los vendedores llevarán al mercado, a todos los precios alternativos.

Algunos de los factores a evaluar de nuestros clientes en relación con la oferta y con su competencia, son los siguientes:

- **Volumen de importaciones**
- **Capacidad instalada de sector**
- **Características y calidades**
- **Identificación y localización de competidores**
- **Sus volúmenes de producción y precios de venta**
- **Tecnología utilizada**
- **Vulnerabilidad a variaciones en precios**
- **La extensión geográfica de sus mercados**
- **El potencial de diversificación de sus productos**
- **Los canales de distribución**
- **La existencia de monopolios**
- **La estacionalidad de su producción**

Por otra parte se deberá analizar quiénes son los principales clientes de la empresa, si está diversificada, si una porción importante de las ventas se efectúa a un reducido grupo de clientes cautivos, etcétera.

Es igualmente importante analizar también a qué países se exporta y la competitividad que se tiene en esos mercados y qué tipo de riesgos o restricciones se tienen para el desarrollo de actividades comerciales.

Las condiciones que ofrecen los competidores en cuanto a plazos para pago, surtido y otros servicios diferenciales que otorgan, también deben evaluarse para cuantificar esta parte del mercado.

e) Comercialización

Dentro del concepto de comercialización de un producto, podríamos señalar que la evaluación que deberá efectuar el analista se enfocará en el conocimiento de los mecanismos más comunes usados por las empresas para distribuir sus productos, poniendo especial énfasis en aspectos tales como:

- Almacenamiento**
- Medios de transporte**
- Calidad del empaque y presentación del producto**
- Asistencia técnica y servicio al usuario**
- Publicidad y promoción**
- Políticas de precios**
- Canales de distribución (directo, representantes o distribuidores)**
- Fuerza de ventas**
- Facilidad de crédito al consumidor**

Para el otorgamiento de un crédito es indispensable mencionar en el estudio de crédito, información detallada de los productos que elabora o comercializa o de los servicios que presta la empresa sometida a análisis.

Dicho estudio deberá señalar si se trata de productos que sirven como materia prima para la elaboración de otros bienes o bien si se trata de productos o servicios destinados a la venta al público, ubicando si éstos cuentan con marcas prestigiadas que favorezcan su venta, o bien si son artículos novedosos o con mercado especializado, y sobre todo las características diferenciales que permitan una preferencia por parte de los consumidores.

Hay que determinar la orientación hacia el mercado que se debe enfocar los productos para satisfacer auténticas necesidades de los clientes y dar su competitividad en precio y calidad.

B. Mercados Internacionales

a) Definición

(del latín mercatus) Conjunto de los consumidores y productores de un producto o línea de productos.¹⁴

El mercado es la posibilidad de venta que existe para los productos o servicios que ofrecen las empresas a nivel nacional o mundial.

El exportador tendrá que contemplar los siguientes puntos para poder entrar a competir aun mercado con un producto cualquiera que este sea :

- Medios de comunicación
- Tratamientos arancelarios
- Tratamientos no arancelarios
- Situación económica y comercial l país como posible cliente
- Valor y volumen de las importaciones del país como posible cliente
- entre otros.

b) Determinación de Mercados para Exportar

En esta etapa se obtiene cuales son los mercados más interesantes de acuerdo a la potencialidad de cada uno de ellos. Se procede a analizar la información obtenida de las exportaciones de nuestro país con los países de mayor intercambio comercial en función al producto en cuestión.

A través del análisis de cifras estadísticas de su comercio, se define dentro de que categoría quedan los países preseleccionados. Con ello se obtiene un reducido grupo, que generalmente no deben ser más de tres o cuatro países, con el objeto de centrar la investigación de mercado.

¹⁴ (Santillana, 1997)

c) Investigación de Mercados

La investigación de mercados, llamada también análisis de mercados, estudios de mercado o investigación de la distribución. Esta metodología ha ido evolucionando cada día más y esta relacionada con la mercadotecnia.

Al entrar la toma de decisiones en el campo de la mercadotecnia se implantaron técnicas y métodos adecuados a esta nueva necesidad; así durante el proceso de desarrollo de la investigación de mercados no ha dejado de ser un instrumento básico y esencial en la elaboración de la mixtura de mercadotecnia, por lo que esta se define como: el arte de acumular, ordenar, clasificar, analizar, interpretar y organizar los datos cuantitativos, cualitativos ó descriptivos, que se obtienen de fuentes directas e indirectas; ya sean internas o externas con el objeto de aumentar las utilidades, aumentar el volumen de ventas, tratar de disminuir el costo de los productos y el de distribución.¹⁵

El esfuerzo para obtener y analizar la información sobre las necesidades, recursos, actitudes y comportamiento del público para orientar la acción de mercado de la empresa.

La investigación de mercados es una valiosa fuente de información que ayuda en la toma de decisiones, tanto de aspectos cuantitativos como cualitativos, permitiendo crear ideas más reales para controlar, dirigir, disciplinar y mantener las acciones mercadotécnicas bajo circunstancias más adecuadas.

Para formular un proyecto de investigación exitoso es necesario considerar los siguientes pasos o procedimientos de investigación, que consisten en actividades relacionadas entre si como son:

- Formulación del problema

Define el mercado al que se desea exportar y toma en cuenta el tipo de producto que se piensa introducir. Se elaboran los objetivos de la investigación, definiendo un presupuesto con los recursos que se esté dispuesto a invertir.

¹⁵ (Mercado, 1996, Tomo I, pp. 69-111)

– Determinación de las fuentes de información

De acuerdo con la fuente empleada para obtener información, los estudios de mercado se clasifican en externos e internos.

Los externos tratan de precisar las actitudes y el comportamiento que un determinado universo sigue. Generalmente estas investigaciones se realizan a través de técnicas estadísticas por medio de muestras representativas.

Las fuentes de información externas se clasifican en:

Nacionales:

- **Secretaría de Comercio y Fomento Industrial**
- **Asociaciones, uniones y cámaras comerciales**
- **Exportadores experimentados**
- **Bancos**
- **Agencias aduanales**
- **Embajadas y Consulados**
- **Representaciones internacionales**
- **Ferias y exposiciones internacionales**

Internacionales:

- **Embajadas y consulados**
- **Representaciones internacionales**
- **Publicaciones especiales del extranjero**
- **Ferias y exposiciones internacionales**

Los internos son los que se efectúan únicamente a partir de los datos y estadísticas existentes y sin que haya necesidad de efectuar cualquier trabajo adicional de campo.

Las fuentes de preparación internas, se derivan del análisis de los datos de la compañía, en muchas ocasiones, el análisis sistemático de los mismos, permiten obtener información que sirve para ahorrar dinero en estudios externos y evitar costosos errores.

– Preparación de los modelos de recopilación de datos

Contando con la información obtenida antes requerida se podrá determinar si es necesario levantar una encuesta de campo, diseñando un procedimiento para obtener los datos en forma rápida y exacta.

Se podrá elaborar un cuestionario en base a los objetivos y el tipo de información que se desee obtener. Así se puede saber si existe demanda, si el producto es viable, si tenemos competencia, si existen los canales de distribución adecuados, entre otros.

– Diseño de la muestra

El determinar el tamaño adecuado de una muestra es un problema muy común, ya que el tratar de definir la elaboración de una muestra pequeña o grande puede no satisfacer la necesidad del cliente y esto implicar una pérdida de tiempo y dinero. Así el tamaño de la muestra muchas veces no puede alcanzar una resolución adecuada por lo que se basan para calcular el tamaño de ésta a través de métodos estadísticos.

– Interpretación de datos

Es necesario vaciar lo esencial de la información obtenida los datos primordiales por las encuestas en tabulaciones, clasificaciones y reclasificar las respuestas.

La reunión de los datos primarios por el método de encuesta no es fácil, es necesario tener habilidad y experiencia para determinar la investigación, reuniendo los datos y analizando los resultados para la obtención de las conclusiones a que se hayan llegado.

- Preparación del informe

El informe representa la parte final del proceso de investigación, se debe contar con suficiente material descriptivo que cubra los detalles de la metodología de la investigación realizada. Al estar elaborando el informe deben tenerse en cuenta los objetivos del estudio, debiendo ser concreto y claro.

Se debe tener presente que la investigación de mercados no automatiza las decisiones, porque las respuestas que brinda a los problemas concretos no son una solución única; ya que recopila hechos que organiza y estudia para que con base a ellos se fijen las acciones mercadotécnicas que habrán de seguirse y evaluarse después.

Lo anterior implica la necesidad de efectuar investigaciones de mercado que determinen la forma, el lugar, el tiempo, la presentación y el precio adecuado para ofrecer un producto.

Por consiguiente el proceso de investigación de mercado debe cubrir todas las funciones mercadológicas esenciales como las siguientes:

- Datos socioeconómicos.- División regional, superficie, entre otros
- Datos demográficos.- Características de la población, clasificación de la población: nacional y regional
- Economía.- Ingreso nacional, gastos de ingresos familiares, índice del costo de la vida, índice de los precios, hábitos de consumo, entre otros
- Consumo.- A nivel nacional, regional, principales ciudades, zonas rurales, tipo de consumidores
- Competencia.- Principales competidores, precios, marcas, precios
- Legislación.- Disposiciones especiales respecto a fórmulas, presentaciones, etiquetas, envases, publicidad
- Venta.- Programa de venta, organización de venta, adecuación del personal de ventas
- Pagos.- Fijar términos y condiciones de pagos, créditos, entre otros
- Ventas a crédito.- Especificar que tipo de crédito, condiciones

- **Almacenamiento.**- Si corre a cuenta del exportador o del comprador
- **Transporte.**- Aéreo, marítimo, terrestre, postal
- **Seguros y Fianzas.**- Si es a cargo del cliente o del exportador
- **Distribución.**- Difusión del producto entre las distintas clases de distribuidores, misceláneos, mercados públicos, abarrotes, supermercados, entre otros

El objetivo de estos estudios es proporcionar un panorama más descriptivo de la situación que un producto enfrenta al tratar de penetrar un mercado ya sea nacional o internacional.

C. Pasos para Exportar

Básicamente las exportaciones en México, al igual que en la mayor parte del mundo, no están afectadas por aranceles o impuestos que puedan o deban ser evadidos.

De acuerdo con el Código Aduanero de los Estados Unidos Mexicanos, la exportación principia en la fecha de presentación de las mercancías a las oficinas aduaneras y termina en la salida de las mismas del territorio o aguas nacionales.

En nuestro país es necesario utilizar los servicios de un Agente o Apoderado Aduanal quien, en representación legal de los contribuyentes, realiza los pasos del despacho aduanal.

El Agente Aduanal notifica al cliente de la llegada de la mercancía iniciándose así el trámite de desaduanamiento con la revisión del embarque al llegar a territorio mexicano ya sea en forma aérea, terrestre o marítimo para verificar que ésta llegue en perfecto estado; sea la misma mercancía que ampara la factura o proforma y cumpla con requisitos como etiquetado, normas de calidad, entre otros.

Así para tramitar la exportación, es necesario presentar la declaración de los contribuyentes o pedimento aduanal. El pedimento aduanal, al igual que las demás declaraciones fiscales, no limitan las facultades de comprobación por parte de la autoridad, el pedimento puede ser revisado al momento de presentarse, mediante la utilización del mecanismo de selección aleatoria.

El pedimento aduanal es un documento fiscal que prescribe a los 10 años, pudiendo ser revisado y cotejado por la autoridad fiscal en este transcurso. El Pedimento es el documento en donde el exportador declara la información que permite, legalmente, la entrada de las mercancías a otro país; en el se establece, entre otros, la base gravable de los impuestos al comercio exterior, la información que permite la identificación de las mercancías, las fechas, las facturas, los contribuyentes, los destinatarios, los remitentes, el nombre del agente aduanal, las cantidades, los valores, los registros de entrada, los medios de transporte, entre otros.

Para la elaboración del pedimento aduanal, el agente o apoderado aduanal, requiere de los siguientes elementos: 1) la factura que se presente para el despacho de las mercancías podrá ser una que cumpla con las obligaciones fiscales establecidas en el Código Fiscal de la Federación, o bien con cualquier nota de venta o remisión que reúna tales obligaciones; no es necesario que las exportaciones se realicen amparadas con facturas fiscales; 2) adicional a la factura es necesario acompañar al pedimento aduanal los permisos, seguro de mercancía, lista de empaque, autorizaciones, licencias que ostenten el cumplimiento de las obligaciones en materia de restricciones (permisos a la cantidad) y regulaciones no arancelarias (permisos a la calidad), estas no son exigibles para todas las mercancías, para determinar cuales mercancías requieren de estos requisitos se debe checar en la Tarifa del Impuesto General de Exportación, después de haber clasificado arancelariamente las mismas.

Teniendo todos los documentos necesarios de la mercancía a exportar se procede a llevar ésta a la línea aérea en la Aduana, pasando por el mecanismo de selección aleatoria quien determina si será revisado el embarque o no para su embarcación al exterior, expidiendo la línea aérea el conocimiento de embarque o guía aérea para que el comprador o cliente pueda desaduanar la mercancía en el país de destino.

Actualmente las exportaciones están sin problemas de burocracia o de tramites tardados, lo que sin duda ha ayudado a mejorar la estructura de las exportaciones, y haciendo que la mayoría de las ventas al extranjero ya no sean de petróleo, sino de otros productos tanto naturales como manufacturados.

4. ESTIMULOS A LA EXPORTACION

Es indudable el beneficio que las exportaciones brindan a un estado y a sus operadores. A nivel público veremos que el ingreso de divisas que produce aporta soluciones a los problemas de intercambio comercial al posibilitar el equilibrio o transformación en favorable el saldo de la balanza comercial, con lo cual se logra hacer frente en excelentes condiciones al desarrollo de nuevas tecnologías tradicionalmente importadas.

A nivel privado, veremos no sólo la posibilidad de incrementar mercados, eliminando los desniveles de la demanda interna sean o no producidos por factores estacionales, sino también la eliminación de la capacidad ociosa productiva, con una mejor absorción de los costos fijos de la empresa y la posibilidad de optimizar el producto, modernizando los métodos de producción por el desigual comportamiento de la competencia internacional frente a la local.

Por ello los gobiernos tienden a alentar las exportaciones, principalmente de productos considerados no tradicionales, mediante medidas que motivan y recompensan el esfuerzo exportador, motivación y recompensa que también son llamados estímulos a la exportación.

A. Estímulos Fiscales

Los estímulos fiscales a la exportación, en los que ya se tiene experiencia en México, han sido revisados atendiendo a las críticas objetivas de los sectores interesados y al análisis de los procedimientos seguidos por otros países al fomentar sus exportaciones. Merecieron especial cuidado en esta revisión las características de las exportaciones y el grado de integración de insumos nacionales en los productos a exportar.

Existen diferentes clases de beneficios que a continuación se detallan:

- 1) **Directos.**- son aquellos que posibilitan al exportador recibir determinadas sumas de dinero ya sea en efectivo o en certificaciones, después de realizar

el embarque tales como: el reembolso base y adicionales, reintegros y Draw Back.

Reembolso y Reintegros: es la devolución de los distintos impuestos que se presume fueron abonados directa o indirectamente en el mercado interno sobre las mercancías exportadas y fomentar la utilización de las bodegas nacionales y la contratación de los seguros en el país, permitiendo de esta forma adecuar los valores de los productos manufacturados en condiciones competitivas con relación a los similares producidos en otros países. Esta fórmula también significa no exportar impuestos.

El efecto que producen éstos estímulos en el valor de la mercancía, está dado en el hecho de que el exportador puede trasladar total o parcialmente los porcentuales del beneficio al precio de venta del producto, no significando ello que el exportador venda con pérdida; lo que sucede es que esta forma alcanza el precio deseado, pero por dos canales de percepción distintos; una parte la recibe por lo que le abandona el comprador del extranjero, la otra por lo que aporta el Estado en forma de Certificado de Reintegros, o por la suma que en concepto de reembolso el banco interviene le acredita en su cuenta.

El beneficio se otorga a los productos manufacturados en el país, nuevos y sin uso, llamados "promocionados" y tiene por finalidad promover la salida de este tipo de mercaderías, que en su mayor parte está constituida por artículos con un gran porcentaje de valor agregado, por el cual se beneficia al exportador con por cientos variables según el producto, sobre el valor FOB (Free on Board).

El beneficio sobre el seguro y/o flete será percibido siempre que el seguro se hubiere tomado en una compañía radicada en el país, y que se utilicen medios de transporte nacionales o buques de bandera extranjera que naveguen al amparo del pabellón nacional (dependiendo de la normatividad vigente).

El reembolso resume en su constitución a dos regímenes distintos: uno es el de reintegros impositivos y el otro el Draw Back.

De optar el exportador por este sistema, implícitamente renuncia a obtener en forma separada el beneficio del Draw Back.

La percepción de los reintegros y reembolsos la obtiene el exportador luego de haberse concentrado el embarque, e ingresado y negociando las divisas correspondientes a la exportación, o en el caso de operaciones financieras, contra entrega de documentación probatoria del banco interviniente.

El beneficio del reintegro se le hace efectivo al exportador por intermedio del banco interviniente en forma de un certificado de reintegro de impuestos y el mismo puede ser aplicado para el pago de determinadas deudas aduaneras.

Los certificados de reintegros de impuestos pueden además ser utilizados para el pago de las obligaciones que como contribuyente tiene el exportador con el ente fiscal. También el certificado puede transferirse por endoso, en último caso puede solicitar a la autoridad fiscal que se lo efectivice.

El Draw Back es un sistema mediante el cual el estado otorga a los exportadores de productos manufacturados en cuya composición o fabricación se han incorporado materias primas, mercaderías o productos terminados, semiterminados, o embalajes de industria extranjera un porcentaje en dinero equivalente a los derechos de importación que tales bienes debieron pagar para ser introducidos en el país.

Para este sistema de devolución de impuestos existen básicamente tres importantes reglas a seguir:

- Que la exportación realizada de mercancías importadas definitivamente, no sea después de un año natural a la fecha de importación.
- Que la solicitud de la devolución de impuestos no se haga con posterioridad a 60 días hábiles a la fecha de exportación.
- Y que en todo caso, la solicitud de devolución de impuestos al comercio exterior sea a aquellas mercancías previamente importadas bajo el régimen definitivo y que se hayan sujetado a un proceso de transformación, elaboración o reparación; esto quiere decir que no se devolverán los impuestos al comercio exterior por mercancías que no sufrieron transformación alguna, es decir, las mercancías que se retornan al extranjero en el mismo estado en que fueron importadas.

La devaluación de impuestos de importación o Draw Back puede ser aplicado también para exportadores que venden sus productos a empresas o personas residentes en el país, quienes los exportan.

El Draw Back funciona aún cuando el exportador sea distinto a aquel que importó las mercancías bajo el régimen definitivo.

- 2) **Indirectos:** Son así considerados aquellos en donde el exportador en contraposición con los directos, no recibe dinero, sino que deja de pagarlo, así veremos la deducción impositiva, exención impositiva, etc.

Deducción impositiva: Esta medida favorece a los exportadores permitiéndoles deducir de su balance impositivo el 10% su valor FOB de las exportaciones de productos manufacturados realizadas durante el periodo fiscal. Para determinar el alcance del beneficio (o quebrando impositivo) deberemos aplicar a ese porcentaje del FOB la alícuota de imposición del impuesto (p. ej. 33%). Por lo cual en nuestro caso el beneficio estará representado por un quebranto impositivo del 3.3% del valor FOB exportado en el ejercicio fiscal.

Exención impositiva: Generalmente las exportaciones de productos promocionados están exentos de:

- Impuestos a las ganancias sobre los reembolsos, base y adicionales y la deducción impositiva.
- El artículo 208 de la Resolución de Comercio Exterior menciona que para los efectos de lo dispuesto en el artículo 29 fracción I y fracción IV inciso b) de la Ley de Impuestos al Valor Agregado, se asimila a la exportación de bienes, sujeta a la tasa de 0%, el retorno de bienes que hagan al extranjero las empresas que tengan programas de exportación autorizados por las Secretarías de Comercio y Fomento Industrial y de Hacienda y Crédito Público, así como las empresas que sean maquiladoras en los términos del Decreto para el Fomento y Operación de la Industria Maquiladora de Exportación publicado en el Diario Oficial de la Federación el día 22 de diciembre de 1989 y modificado mediante Decreto publicado en el mismo Diario el 24 de diciembre de 1993.¹⁶

¹⁶ (Resolución de Comercio Exterior, 1997, pp. 89-90)

Cabe mencionar que en el artículo 103 de la Ley Aduanera ya efectuaba la exportación definitiva de las mercancías se autorizará su retorno al país sin el pago del impuesto general de importación, siempre que no hayan sido objeto de modificaciones en el extranjero, ni transcurrido más de un año desde su salida del territorio nacional. Las autoridades aduaneras podrán autorizar la prórroga de dicho plazo cuando existan causas debidamente justificadas y previa solicitud del interesado con anterioridad al vencimiento del mismo.

Cuando el retorno se deba a que las mercancías fueron rechazadas por alguna autoridad del país de destino o por el comprador extranjero en consideración a que resultaron defectuosas o de especificaciones distintas a las convenidas, se devolverá al interesado el impuesto general de exportación que hubiera pagado.

En ambos casos, antes de autorizarse la entrega de las mercancías que retornan se acreditará el reintegro de los beneficios fiscales que se hubieran recibido con motivo de la exportación.¹⁷

– Impuestos internos cuando los bienes son productos directamente para su exportación o recupero si habiendo oblado los mismos fuera posible la identificación de la partida exhorta y/o inutilización del instrumento fiscal que muestre su pago.

3) Especiales: Se trata de aquellos beneficios que no conllevan en su espíritu los alcances de los directos o indirectos sino que asisten al exportador brindándole armas adicionales a su poder de venta, tal el caso de los sistemas de admisión temporaria, seguro de crédito a la exportación, envíos en consignación, envío de muestras, entre otros.

Admisión temporaria: Sistema por el cual un Estado permite el ingreso suspensivo de bienes a su territorio aduanero por un lapso de tiempo determinado, bienes que deben ser retornados al exterior en el mismo estado en que han ingresado (productos de exposición, muestras o ofertas) o luego de haber sufrido una transformación, elaboración, mezcla o cualquier otro perfeccionamiento o beneficio (bienes que ingresan para ser transformados en otros más complejos de exportación).

¹⁷ (Ley Aduanera, 1997, pp. 54)

El carácter de suspensivo lo adquiere por el hecho de que dejan de tributar todos los derechos, tasas, contribuciones e impuestos exigibles con motivo de la importación, los que serán garantizados a satisfacción de la aduana. Al no abonarse éstos, el bien final será producido a un costo sensiblemente menor además de ennoblecen su calidad y presentación, optimizando las posibilidades de colocación en los mercados internacionales.

Vemos en consecuencia que la diferencia principal de este sistema con el de Draw Back ya explicado es que en éste los derechos pagados se devolvían al exportador una vez embarcada la mercadería, en tanto que en aquél los derechos dejan de pagarse.

Generalmente encontramos perfectamente diferenciados en los distintos estados, diversos sistemas de admisión temporaria (también llamada importación temporal) que responden al objetivo que cumplirá el bien en ese país durante su estadía. Así veremos: 1) Aquéllas mercaderías que ingresan a un territorio aduanero para ser transformadas en bienes más complejos con vistas a su exportación. 2) Aquéllas que lo hacen para servir de muestras, moldes prototipos o matrices para producir otros bienes. 3) Las que ingresan para ser mostradas en ferias o exposiciones y, 4) las que ingresan en alquiler o bajo contrato para la realización de obras.

B. Estímulos Promocionales

En la Ley de Comercio Exterior, Título VIII, Capítulo I establece las disposiciones para la promoción de las exportaciones expresando lo siguiente:

Artículo 90

La promoción de exportaciones tendrá como objetivo incrementar la participación de productos mexicanos en los mercados internacionales.

Las actividades de promoción buscarán:

- I. **Aprovechar los logros alcanzados en negociaciones comerciales internacionales**
- II. **Facilitar proyectos de exportación**

- III. Contribuir a resolver los problemas que enfrentan las empresas para concurrir a los mercados internacionales
- IV. Proporcionar de manera expedita los servicios de apoyo del comercio exterior, y
- V. Las demás acciones que señalen expresamente otras Leyes o Reglamentos

La Secretaría podrá diseñar, mediante acuerdos publicados en el Diario Oficial de la Federación, mecanismos de coordinación de las actividades de promoción. La coordinación de la promoción tendrá por objeto establecer lineamientos generales para el eficaz desempeño, seguimiento y evaluación de las actividades de promoción de exportaciones.

En el Capítulo II, artículo 91 menciona en que forma el ejecutivo federal podrá establecer programas de promoción.

Siendo el ejecutivo federal, por conducto de la Secretaría y en coordinación con las dependencias competentes, podrá establecer mediante decretos publicados en el Diario Oficial de la Federación, programas de promoción vinculados a la infraestructura, capacitación, coordinación, financiamiento, administración fiscal y aduanera y modernización de mecanismos de comercio exterior, siempre y cuando se trate de prácticas internacionalmente aceptadas.

Así mismo existe el Premio Nacional de Exportación que tiene por objeto reconocer anualmente el esfuerzo de los exportadores nacionales y de las instituciones que apoyen a la actividad exportadora avalado por el artículo 92 de la Ley de Comercio Exterior.¹⁸

Así se puede afirmar que el Comercio Exterior es un factor decisivo del éxito, es la oportunidad con que se concurra al mercado internacional. Tal aspecto se puede atender mediante una eficiente realización de actividades promocionales.

Así mismo los principales servicios y apoyos para la promoción de la exportación se pueden considerar los siguientes:

¹⁸ Ley de Comercio Exterior, Ediciones Fiscales ISEF, S.A. 1997.

– **Ferias y Exposiciones**

Las ventajas que ofrecen las ferias internacionales representan una gran opción para proyectar cualquier producto a nivel internacional dada la versatilidad de este tipo de eventos, por otra parte brinda la oportunidad de que asistan a éstas ferias una gran cantidad de personas, lo que permite tener un contacto más directo con los interesados sobre los productos, se mencionan algunas ventajas de este tipo de eventos:

- Concentración
 - Presentación de los productos
 - Evaluación de la reacción de los consumidores
 - Conocimiento de los competidores
- Apoyar al exportador que visita la Consejería Comercial en la definición de estrategias para que sus productos concurrieran en condiciones óptimas de competitividad.
- Detectar y difundir las oportunidades de mercado que se presenten en la zona de influencia e informar oportunamente de los mismos a México.
- Dar a conocer la oferta exportable de productos y servicios mexicanos en el país sede y área de adscripción entre la comunidad importadora.
- Promover información sobre el régimen aduanal, legal, normas de calidad, envase, etiquetado, formas de pago, esquemas preferenciales del mercado al que se dese exportar.

Esto significa la colaboración de ambas partes, tanto del gobierno como de la iniciativa privada. Siendo que a la iniciativa privada le corresponde la tarea de llevar a la práctica las promociones en el exterior. A las autoridades correspondientes delinear las políticas, orientación, auxilio en los mecanismos y estímulos para la promoción.

Bancomext actualmente es una de las instituciones que apoya y asesora a las empresas a incursionar en el ámbito de la exportación de sus productos, mediante varios instrumentos y mecanismos de promoción.

5. CONCLUSIONES

Para exportar una empresa necesita contar con una estructura financiera adecuada ya que uno de los factores limitantes para poder llevar a cabo esto, radica en la disponibilidad de recursos para hacer frente a las necesidades de activo fijo, así como los requerimientos de capital de trabajo.

Otro de los aspectos necesarios para la empresa exportadora es tener una estructura corporativa, imagen empresarial, un sistema de planeación y una administración de recursos humanos adecuada conforme a los parámetros internacionales; así como contar con toda la información legal tanto para las operaciones en el mercado nacional como internacional.

La empresa debe determinar con exactitud los objetivos económicos como el financiero y evaluar los riesgos que implica salir a vender al mercado internacional.

El gobierno federal brinda beneficios a las empresas exportadoras tanto fiscales con la condonación o excepción de algunos impuestos o facilidades administrativas y promocionales que tendrán como objeto incrementar la participación de productos mexicanos en los mercados internacionales.

Los estímulos fiscales a la exportación se encuentran los directos, indirectos y especiales. Los estímulos directos son aquellos que posibilitan al exportador recibir determinadas sumas de dinero ya sea en efectivo o en certificaciones, después de realizar el embarque tales como: el reembolso base y adicionales, reintegros y Draw Back. Los estímulos indirectos en contraposición con los directos, no se recibe dinero, sino que deja de pagarlo, así veremos la deducción impositiva, etc. Los especiales se trata de aquellos beneficios que asisten al exportador brindándole armas adicionales a su poder de venta, tal es el caso de los sistemas de admisión temporaria, seguro de crédito a la exportación, envíos en consignación, envío de muestras, entre otros.

Dentro de los estímulos promocionales a las empresas mexicanas exportadoras se encuentran el aprovechar los logros alcanzados por el gobierno federal en las negociaciones comerciales internacionales, facilitar los proyectos de exportación, resolver los problemas que enfrentan las empresas para concurrir a los mercados internacionales y apoyo logístico a estas mismas.

IV. FINANCIAMIENTO A LA EXPORTACION

1. NECESIDADES DE FINANCIAMIENTO

Los apoyos financieros a las exportaciones son uno de los elementos de mayor importancia para definir y mejorar la posición competitiva internacional de los productos de un país, en los mercados mundiales, en el caso de los productos manufacturados de alta complejidad tecnológica o de producción cuya calidad tiende a estandarizarse, con base en normas de aceptación general. El exportador que está en posición de ofrecer las condiciones financieras más atractivas para la colocación de su producto, es el que gana un mayor margen competitivo en su favor.

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

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

1. Cuando existen posibilidades de iniciar la producción de artículos susceptibles de exportarse. Es decir, cuando la empresa tiene conocimiento de que en el mercado exterior, existe demanda de productos que es factible producir, en este caso se hará lo siguiente:
 - a) Precisar la magnitud de la demanda, mediante estudios de mercado.
 - b) Analizar los costos y calidad necesarios, para poder competir.
 - c) Conocer las características de la demanda, como son: su volumen, estacionalidad, las normas de calidad, presentación, y otros factores.

- d) Estudiar los medios y costos de transporte, requisitos aduanales, empaque más conveniente, medios de distribución más adecuados, sistemas de pago, gastos de almacenaje y otros diversos factores.
 - e) Conocer los incentivos que ofrece el gobierno federal y tratará de aprovecharlos al máximo.
 - f) Solicitar las condiciones de la demanda exterior como plazos de entrega y cotización de su producto. Esta información puede ser proporcionada por consejeros comerciales, por los embajadores, por medio de los cónsules de México, o bien directamente; una vez hecho lo anterior el empresario empezará a realizar operaciones de exportación. Cuando el empresario no cuenta con el capital de trabajo necesario para producir estos casos es donde el financiamiento es necesario, pues por medio de los Bancos que realicen operaciones relacionadas con el comercio exterior, el interesado está en condiciones de obtener el capital necesario y ofrecer sus productos con mayores y mejores condiciones.
2. Cuando existe producción que se está exportado, es decir, cuando el Industrial ya esté exportando pero tiene necesidad de investigar y estudiar:
- a) Tendencias del mercado para asegurar su participación en los mercados internacionales.
 - b) Estudiar variaciones y tendencias de la demanda.
 - c) Estudios de posibles productos competitivos.
 - d) Estudios de nuevos diseños de productos más adecuados a la época.

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

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

3. Cuando existen posibilidades de incrementar la producción exportable. Una empresa moderna y dinámica debe de incrementar la producción exportable

y con esto incrementar sus ventas en el mercado exterior, proponiendo constantemente sus productos en diversos países que se interesen. El financiamiento de estas empresas modernas y dinámicas es considerable tanto para ampliar su producción como para mejorar las condiciones de ofertas y hacer una buena promoción en el extranjero. Los bancos ofrecen buen apoyo financiero para esta clase de operaciones y necesidades.

4. Cuando existe producción susceptible de exportarse. Las empresas que en algún momento exportaron y abandonaron el comercio exterior, previa investigación y con un financiamiento adecuado, podrían iniciar nuevamente sus operaciones de exportación. Empresas que nunca han realizado exportaciones y tengan productos susceptibles de exportar, previo estudio y con financiamiento adecuado podrían colocar sus productos en el mercado exterior.

2. CLASES Y SISTEMAS DE FINANCIAMIENTO

Del punto anterior se desprende que las instituciones de crédito pueden apoyar con financiamientos, para los siguientes renglones:

A. Clases de Financiamiento

1. **Financiamiento de capital de trabajo.** Las empresas modernas requieren contar con recursos financieros que permitan la ampliación de sus líneas de productos.

Este tipo de recursos se conoce como Capital de Trabajo y debe invertirse en materias primas o en el pago de salarios y gastos diversos de fabricación. El capital de trabajo debe emplearse adecuadamente y evitar que se congele, concediendo créditos en cuenta de clientes, mantenimiento de existencias en almacén, inversiones no adecuadas, etc., es decir, que al hacer una adquisición de bienes de activo fijo, como terrenos, maquinaria, equipos de transporte, etc. debe tenerse en cuenta la convertibilidad del capital de trabajo, la necesidad de aumentarlo y el origen de estos recursos, con esto se puede evitar que en lugar de beneficiarse se perjudique.

Es importante que las empresas conserven sano su capital de trabajo para evitar que por una mala política de ventas y aún de producción, puedan quedar congelados sus recursos. Hay diversas formas de recurrir al apoyo financiero y podrían ser a través de créditos directos en cuenta corriente, descuento de documentos, préstamos sobre inventarios y créditos de habilitación o avío.

2. **Financiamiento para la ampliación de la planta o de modernización de maquinaria y equipo.** Las empresas necesitan estar en constante proceso de renovación y modernización, ya que es la base para mejorar su posición competitiva en los mercados nacional e internacional. Por esta razón es necesario contar con recursos crediticios para modernización de maquinaria y equipo, en condiciones de plazo y tasa de interés que les permitan el desarrollo de sus operaciones.

Cuando una empresa acepta créditos, cuyas condiciones le ocasionan serias presiones económicas en el futuro, inicia una disminución de sus recursos de trabajo, debido a una deficiente proyección en la aceptación de un crédito. En ocasiones la falta de plazos convenientes y de intereses razonables, impiden el desarrollo de industrias que se ven forzadas a continuar trabajando con métodos y maquinaria obsoletos.

Es necesario que los Bancos que ofrezcan esta clase de financiamiento, otorguen condiciones razonables, de acuerdo a las necesidades de ampliación de plantas industriales, de modernización de maquinaria y equipo y de incorporación de adelantos tecnológicos y de esta manera incrementar su producción, para cubrir las necesidades de demanda nacional y poder concurrir satisfactoriamente al mercado exterior.

3. **Financiamiento por necesidad de disminuir su cartera por concepto de ventas a crédito.** Hay empresas que advierten el problema financiero cuando ya están en una situación crítica, y que por presiones del mercado tienden a convertirse de empresas productoras a comerciales a empresas financieras.

Muchas empresas han visto cómo su renglón de cuentas de clientes o documentos por cobrar crece a niveles muy elevados y cómo las líneas bancarias de descuento de que disponen ya no resisten un mayor volumen de operaciones.

En el comercio exterior, el renglón de ventas a crédito supone un riesgo mayor que el que se tiene en las operaciones dentro del país, debido a la falta de conocimiento del exportador mexicano sobre la legislación del país comprador. Tratándose de clientes extranjeros, es difícil efectuar los trámites y asumir los gastos para la cobranza judicial.

Entre los apoyos financieros que ofrecen los bancos, se encuentran, el descuento de documentos suscritos por los compradores extranjeros a plazos más o menos largos; así es como se han ideado sistemas para financiar simultáneamente al exportador y al comprador en el extranjero.

B. Sistemas de Financiamiento

Desde hace tiempo el gobierno federal mexicano ha establecido diversos mecanismos para conceder distintos tipos de créditos, destinados al financiamiento a las ventas al exterior y a la eliminación de importaciones tomándose las siguientes consideraciones:

1. El Fondo para el Fomento de las Exportaciones de Productos Manufacturados. En el año de 1962, inició sus operaciones este Fondo, con el producto del impuesto del 10% al valor en que gravó a la importación de algunos artículos considerados como un lujo o no necesarios.

El fondo es un fideicomiso del Gobierno Federal establecido por la Secretaría de Hacienda y Crédito Público, en el Banco de México, S.A., y administrado por un comité técnico que define el programa financiero de Fondo. El objetivo principal del fondo, es colocar al exportador mexicano de artículos manufacturados y servicios, en posibilidad de competir con vendedores de otros países, en lo que se refiere a las condiciones de venta que puede ofrecer. Asimismo, el fondo protege al exportador de ciertos riesgos a que está expuesto en el extranjero, y apoya al producto mexicano en sus ventas internas cuando éstas tienen por objeto sustituir importaciones de bienes de capital.

Los financiamientos que dicho fondo otorga, siempre a través de las diversas instituciones de crédito del país están destinados a financiar la producción exportable, las ventas a crédito al exterior, la sustitución de importaciones de bienes de capital, las existencias de mercancías con destino al exterior y la prestación de servicios en el extranjero.

2. Financiamiento a través de Bancos. Este sistema consiste en apoyar financieramente a las exportaciones de productos mexicanos, el cual lo constituyen las disposiciones que ha dictado el Banco de México dentro del régimen de depósito obligatorio que los Bancos de Depósito y las sociedades financieras del país deben mantener en el mismo, es decir, el sistema consiste en encauzar los recursos de las referidas instituciones de crédito, hacia el financiamiento para la exportación de productos mexicanos, ampliando plazos y reduciendo la tasa de intereses.

- 3. Financiamiento a través del Banco Nacional de Comercio Exterior. El Gobierno de México, aporta por medio del Banco Nacional de Comercio Exterior, S.A., apoyo financiero oportuno y suficiente para el desarrollo de las exportaciones mexicanas.**

El Banco está especializado en la atención de operaciones de Comercio Internacional y ofrece además del financiamiento requerido para realizar operaciones de exportación, los servicios bancarios normales de cualquier institución de crédito; sus actividades principales son: financiamiento, promoción y comercialización.

Los sistemas de financiamiento y de promoción. El Banco orientará en importaciones, tales como la adquisición de bienes de capital y tecnología de acuerdo a las necesidades de la empresa y del país.

En el campo de la comercialización a través de su empresa filial, la Impulsora y Exportadora Nacional, el Banco incrementará su distribución en el exterior, con el fin de promover directamente las exportaciones y canalizar un ingreso mayor para los productores mexicanos.

3. EL FACTORAJE INTERNACIONAL Y EL COMERCIO EXTERIOR

Los riesgos que asumen las empresas al vender a clientes en el extranjero son mayores debido a que es más difícil evaluar la solvencia de un cliente con información que debe ser interpretada en el contexto fiscal y mercantil particular de cada país. De la misma manera el análisis de los estados financieros del cliente se complica debido a que las prácticas contables varían de país a país. También las condiciones de crédito tienden a ser mayores por el tiempo que se tarda en llegar la mercancía al país de destino.

El factoraje internacional nace, precisamente, por la necesidad que las empresas exportadoras tienen de contratar un agente que, mediante una comisión, se responsabilice de la solvencia de compradores en el extranjero y se encargue de administrar la cobranza.

El factoraje internacional es un instrumento que ha mostrado un alto crecimiento de operaciones a nivel mundial porque, además de facilitar las transacciones y eliminar riesgos en negocios internacionales, resuelve otros problemas de tipo financiero como puede ser la falta de liquidez.

Las empresas de factoraje extienden facilidades a los negocios internacionales por medio de un paquete que consiste de:

- Investigación de clientes
- Cobertura de crédito
- Manejo de cobranza
- Financiamiento

La forma más común de ofrecer estos servicios a través de una empresa de factoraje, es subcontratando algunos elementos de este servicio con un factor del país importador. Esto es, un arreglo recíproco en el que también se actúa en favor de los negocios de comercio exterior que ingresan a nuestro país.

Por lo anterior, la relación: proveedor-factor-cliente, se sustituye por: proveedor-factor, exportador-factor, importador-cliente.



Se sustituye por:



Los elementos que el factor exportador subcontrata con el factor importador son los siguientes:

- El riesgo de crédito del cliente en el país del factor importador y la obligación de pagar las facturas autorizadas después de un cierto plazo a partir del vencimiento el término estipulado. Este plazo varía entre 90 y 150 días dependiendo de las condiciones del país importador
- El cobro de las facturas a los clientes.
- La transferencia de fondos al factor exportador en la moneda de la factura.

Los factores que operan estos negocios sobre las bases de relaciones recíprocas, deben pertenecer a una cadena o grupo, que pueden ser de varios tipos:

1. **Empresa de factoraje internacional.**- Con subsidiarias en otros países.
2. **Red de sucursales.**- Donde existe una compañía operativa central que tiene sucursales en más de un país.
3. **Independiente y exclusiva.**- Consiste en una agrupación de empresas independientes con una relación significativa entre sus miembros, administrada por una oficina central y sujeta a una reglamentación interna; solamente admite a un miembro por país.
4. **Independiente.**- Tiene las mismas características que la anterior pero no es exclusiva.

Mecánica operativa

El factoraje internacional contempla las operaciones de exportación e importación bajo la misma mecánica operativa. La presentación que sigue se elaboró bajo el punto de vista de la exportación.

Cobranza

Fase I. Formalización.

1. El exportador y el factor exportador firman un contrato para la administración de la cobranza internacional.
2. El exportador envía sus mercancías al país de destino y, en la factura original que ampara este envío, estampa una leyenda que notifica al deudor importador sobre la sesión de los derechos de cobro de la factura.
- 3 y 4. El exportador envía copia de la factura al factor exportador quien a su vez la envía al factor importador para su cobro.
5. Con estos elementos, el factor importador se presenta al cobro de la factura y realiza las gestiones necesarias para efectuar la cobranza.
6. Transferencia de fondos.

Con la línea de crédito autorizada, el exportador podrá mandar su mercancía y seguir el procedimiento de cobranza. Si el cliente falla en el pago, el factor importador pagará el valor completo de las facturas 90 días después de la fecha de vencimiento, siempre y cuando no exista una disputa comercial.

Beneficios

Factor exportación.

- La solvencia de deudores es investigada por analistas profesionales que conocen su mercado local.
- El tiempo y dinero invertido en el proceso de cobranza puede ser utilizado en otras actividades productivas.

- Las empresas pueden exportar en cuenta abierta con la seguridad total de hacer efectiva la cobranza.
- Las empresas obtienen ahorros en gastos de comunicación.
- La empresa recupera 100 por ciento del valor de la factura en caso de insolvencia del deudor.
- Mejora el flujo de efectivo de la empresa.
- Recibe apoyo de asesores legales que ayudan a resolver las posibles disputas comerciales.

Factor importación.

- Facilita operar en cuenta abierta eliminando cartas de crédito.
- Mejora las condiciones de pago.
- La empresa obtiene información oportuna de sus transacciones.
- Apoyo de asesores que le ayudarán a mejorar sus condiciones de crédito.
- Seguridad en la operación.

Como hemos visto, los servicios que ofrece el factoraje internacional son de gran valor para aquellos exportadores que venden en cuenta abierta y tienen problemas con el manejo de crédito internacional, como son:

- 1. La insolvencia de deudores.**
- 2. El idioma.**
- 3. El costo de las comunicaciones.**
- 4. Los retrasos en la transferencia de fondos.**

Por todo esto, el factoraje internacional es la alternativa para el buen manejo de sus negocios internacionales.

4. VENTAS A CREDITO

Los exportadores actualmente cuentan con diferentes apoyos de financiamiento para poder colocar sus productos en el mercado internacional por medio de créditos.

Los bancos y sociedades financieras que tienen establecidas líneas de crédito con Fondos de Bancomext , pueden obtener en los términos de dichas líneas el redescuento automático de documentos correspondientes a ventas a plazos al exterior, siempre que los exportadores hayan cumplido con los requisitos que exige éste.

Las tasas de interés que paga el exportador por estos estímulos financieros, son de carácter general, ya que las instituciones de crédito cargan al exportador. En efecto, toma en consideración el costo del crédito, para exportadores de otros países, ya que uno de los objetivos del Fondo, es colocar al exportador mexicano en situación semejante a la que tienen los exportadores de las naciones desarrolladas, por cuanto al financiamiento de esas operaciones se refiere. El Fondo sólo determina tasas máximas, por lo que es factible que el exportador obtenga tasas inferiores a las normales que otorgan otras instituciones de crédito y con ello obtener mayores beneficios financieros.

A. Financiamiento a las Ventas de Productos Manufacturados

Estas operaciones se dan a plazo hasta de 1 año fecha de embarque. Otorgándose para el crédito un monto para productos con un grado de integración nacional entre el 50% y 100%, el monto financiable será: hasta el 100% del valor de factura, más los intereses del crédito que cobre el exportador al importador.

En el caso de que los productos con un grado de integración nacional entre el 30% y menos del 50%: hasta el 100% de la cantidad que resulte de restar los costos y gastos de origen extranjero al valor de factura. Dicho monto será susceptible de incrementarse hasta un tanto del valor de la parte mexicana en

el costo directo de producción, cuando se cuente con un programa de integración.

En ambos casos el crédito se cubrirá en una o varias amortizaciones.

El plazo del crédito se otorga de acuerdo a la competencia que enfrenta el producto en el mercado Internacional (presentando evidencia). Siendo la Tasa de Interés la correspondiente a ese momento.

– Operaciones a plazo de 1 a 2 años fecha de embarque

El monto del crédito para productos de grado de integración nacional entre el 50% y 100% será hasta el 85% del valor de factura y para productos con un grado de integración nacional entre el 30% y menos del 50% el plazo del crédito será el concedido por el exportador al importador.

La máxima tasa de interés que la banca puede cobrar como intermediaria de FOMEX es del 77% anual. El crédito y sus intereses sobre saldos insolutos deben pagarse en lapsos no mayores de 6 meses contados a partir de la fecha de embarque.

– Operaciones a plazo de 2 a 5 años

El monto del crédito para productos con grado de integración nacional entre el 30% y 100%, el monto financiable será:

a) Hasta el 85% de la cantidad que resulte de restar los costos y gastos de origen extranjero al valor de factura. Siendo el plazo de crédito el concedido por el exportador al importador. La Tasa de interés será el porcentaje anual correspondiente al momento que se tramite el crédito.

Los pagos por principal del crédito deberán hacerse en lapsos no mayores de 6 meses contados a partir de la primera amortización y los intereses deben cubrirse sobre saldos insolutos, en lapsos no mayores de 6 meses contados a partir del primer desembolso que realice el Fiduciario.

– Operaciones a plazo mayor de 5 años fecha de embarque

El monto del crédito será el que determine el Fiduciario en base a las condiciones del mercado internacional prevalecientes en el momento en que se autorice la operación. Siendo el plazo del crédito el concedido por el exportador al importador. La Tasa de interés será el porcentaje anual correspondiente al ser contratado el crédito.

B. Modalidades de los Financiamientos a las Ventas

Financiamiento a ventas documentadas a plazo.

Se otorga a las ventas a crédito de exportaciones mexicanas de productos manufacturados y que están documentadas con letra de cambio. Teniendo que presentar la siguiente documentación:

- Copia de la factura comercial
- Copia del documento de embarque
- Original de la letra de cambio
- Copia del pedimento de exportación
- Agregar, según el caso, copia de la carta de crédito o póliza de COMESEC

– Financiamiento a ventas en cuenta abierta

En el caso de las ventas no documentadas, es decir, cuando algunos exportadores no giran letras de cambio por tratarse de ventas filiales en cuenta abierta, o clientes de varios años, FOMEX acepta financiar en dos forma este tipo de ventas: por medio de recuperación de cartera o por paquete de factura mensual.

Documentación a presentar

- Copia de la factura comercial
- Copia del conocimiento de embarque

- **Pagaré**
- **Copia del pedimento de exportación cuando obre en su poder**
- **Dictamen que compruebe su situación de recuperación de cartera**
- **Paquete o facturación mensual, que podrá ser del mes anterior o del penúltimo mes a la presentación del mismo**

– **Prestación de servicios**

El Fondo proporciona a los Bancos y a las sociedades financieras, recursos para que financien la prestación de servicios en el extranjero por empresas mexicanas.

El monto del refinanciamiento se establece normalmente en función del ingreso total de divisas a México, por concepto de los servicios que presta.

– **Características generales en ventas a crédito y prestación de servicios**

El exportador deberá tomar en cuenta al solicitar financiamiento a FOMEX las consideraciones siguientes:

Un Banco de nuestro país autorizado para estas operaciones, puede ofrecer financiamiento al exportador, para que éste pueda conceder a sus clientes extranjeros créditos, plazos y tipos de interés competitivos con los que ofrecen otros países.

Al otorgar financiamiento al exportador, éste podrá ofrecer plazos atractivos en el mercado exterior, el plazo generalmente se fija tomando en cuenta el tipo de productos y su consumo, que pueden ser de consumo inmediato o duradero.

El importe del financiamiento se obtiene por el 100% del precio de venta en el extranjero, incluyendo servicios técnicos, tales como fletes, seguros, otros gastos de transportación, etc., si es que así se convino con el comprador.

- **El tipo de interés que se cobra al exportador es variable**

Los documentos más importantes que se exigen al exportador son:

- Copia de la factura comercial
- Conocimiento de embarque
- Pedimento de exportación
- Permiso de la Secretaría de Comercio, si se requiere, etc.

El título de crédito que deberá presentar al exportador para obtener financiamiento varía según el acuerdo a que se llegue. Puede ser mediante letras de cambio aceptadas por el comprador a la entrega de documentos originales que amparen la mercancía. Los convenios más usuales en estas operaciones son:

Que el exportador venda contra pagos anticipados; aquí no habría necesidad de financiamiento.

Que el exportador venda al contado, es decir, con giros a la vista. Estos documentos pueden ser descontados y no habría necesidad de financiamiento. En el caso de que el comprador extienda los giros a la vista hasta que tenga la mercancía en su poder, el exportador puede obtener financiamiento hasta por 30 días.

Quando se venda mediante giros a determinados días a la vista. En este caso podría financiar sus exportaciones descontando dichas letras de inmediato.

Quando se realicen operaciones de compra venta, mediante remesa de fondos periódicos sin extender documentos, es decir, que se trabaje en "cuenta abierta", para fijar el importe del financiamiento, se tomará en cuenta el promedio de días para recuperar cartera en el extranjero.

En el caso de que el comprador extranjero expida cartas de crédito documentadas a determinado plazo, a cargo de un Banco extranjero, el exportador puede descontar dichos documentos. En este caso se puede sugerir al comprador que expida los documentos a cargo de un Banco mexicano, así el exportador obtendrá letras aceptadas por el Banco y puede descontarlas si así lo desea.

Cuando se trate de productos no manufacturados, el exportador mexicano podría gozar de estas ayudas financieras, previa autorización por escrito del Banco de México.

C. Operaciones a la Prestación de Servicios en el Extranjero

Este financiamiento tiene por objeto que el exportador de servicios técnicos obtenga de inmediato el importe de su venta, aun cuando ésta se hubiere concertado a plazos.

- Monto del crédito: Será el equivalente al ingreso neto de divisas al país.
 - Plazo del crédito: Máximo de 3 años de acuerdo con el tipo de servicios de que se trate.
 - Tasa de interés: Anual con responsabilidad del exportador.
 - Tipo de bien financiable: Prestación de servicios técnicos de asesoría y supervisión, integrados o no en un "paquete" con la maquinaria y equipo correspondiente. El capital de la empresa debe ser en su mayor parte de origen mexicano.
 - Documentación a presentar
- a) Desglose de los costos y gastos en cifras absolutas y relativas del proyecto
- b) Que el capital de la empresa sea en su mayor parte de origen mexicano

D. Garantía de Crédito

El sistema de seguros de crédito a la exportación, otorga al productor la confianza necesaria para dirigirse a los mercados del exterior, con la certeza de que estarán garantizados los riesgos políticos y comerciales en que se incurra. En México, el sistema de seguros de créditos a la exportación, consta de dos organismos, el primero es el Fondo para el Fomento de las Exportaciones de Productos Manufacturados, que cubre los riesgos políticos y

el segundo, la Compañía Mexicana de Seguros de Crédito, S. A., que cubre lo riesgos comerciales.

Esta garantía de crédito que otorga FOMEX, es un estímulo financiero más, cuyo objetivo es proteger a los exportadores y a las instituciones de crédito del país, contra ciertos riesgos políticos a que están expuestos los créditos derivados de exportaciones, debiendo tomar en cuenta lo siguiente:

1. Requisitos de garantía.

- a) Si se trata de ventas a plazos al exterior de bienes, que éstos sean manufacturados, o de materias primas de exportación.
- b) Que el pago de la venta de mercancías se realice en dólares de los Estados Unidos de América. Un exportador puede necesitar financiamiento en dos etapas distintas de una operación exportadora. En primer lugar, cuando recibe el pedido es probable que necesite financiamiento para producir o comprar los artículos y cargarlos en un buque (u otro medio de transporte) para su exportación. Si el pedido prevé el pago al contado contra la entrega e los artículos para su exportación, no necesitará más financiación. Este es el caso de las operaciones basadas en una carta de crédito pagadera a la vista. En cambio, si el comprador extranjero ha pedido que se le dé crédito, por ejemplo, a 60 días y el exportador ha convenido en ello, éste tiene que esperar ese plazo para recibir el pago. Para aumentar sus recursos líquidos con objeto de emprender nuevas operaciones comerciales el exportador busca financiación para esos 60 días.
- c) Cuando el pago de la mercancía se pacte en abonos, el plazo, forma de amortización del crédito y la proporción que éste represente del precio de la mercancía, debe estar de acuerdo en todo caso con las prácticas del mercado internacional, respecto del producto de que se trate.
- d) Además, el exportador debe contar con póliza de seguro que ampare el crédito respectivo, expedido por la o las empresas que practiquen en México el seguro de crédito de exportación contra riesgos comerciales. (Circular No.1693/70, del 3 de noviembre de 1970, expedidos por el Banco de México). Sin embargo, FOMEX podrá eximir de esta obligación al exportador, cuando dichas empresas no amparen el crédito, por estar ya protegidas por garantías adecuadas, por tratarse de un crédito entre entidades conexas, o porque el seguro no sea aplicable a créditos a cargo de entidades del país de destino de la exportación de que se trate.

2. Riesgos que pueden cubrirse por garantía de crédito:

- a) **Inconvertibilidad e los fondos que el importador entregue en su país a institución autorizada para efectuar el pago.**
- b) **Falta de pago por requisición, expropiación o confiscación de los bienes del importador.**
- c) **Falta de pago por disposición de una autoridad gubernamental del país del importador.**
- d) **Falta de pago del importador cuando se trate de una entidad pública o banco del país del importador.**
- e) **Importe que cubre la garantía. Cubre hasta el 90% del importe del crédito. FOMEX al igual que las entidades de otros países que otorgan garantías de crédito a la exportación, se ajusta al principio de que el beneficiario de la garantía debe estar expuesto a una parte, aunque sea pequeña, de las eventuales pérdidas, a fin de interesarlo tanto en la buena selección de la clientela, como en la recuperación del crédito, en su caso de falta de pago.**
- f) **Importe de la prima. FOMEX lo determina en función del plazo del crédito, de los riesgos cubiertos y de la situación y perspectivas económicas del país, destino de la exportación. La tarifa para el cálculo de las primas consiste en tasas porcentuales, aplicables al valor principal de los créditos. Estas tasas no son por tiempo, sino que se aplican una sola vez. La tarifa comprende créditos hasta de 5 años de plazo. Respecto de créditos a plazos mayores de 5 años, FOMEX determina tasas especiales para la operación de que se trate.**
- g) **Procedimiento para obtener la garantía. Puede ser para amparar un crédito específico, o bien para amparar un crédito abierto; debe ser aprobado por el Comité Técnico y éste establecerá las condiciones y términos de dichos contratos, apegándose a los requisitos anteriores.**
- h) **Ventajas de la garantía. Una vez vencido el plazo de dicha venta, si no se recibe el pago, FOMEX cubre el importe de la garantía al exportador y al mismo tiempo carga en cuenta a la institución intermediaria, el importe del crédito redescontado por éste. Durante el plazo que media entre el vencimiento del crédito y la recepción en México del importe del mismo, o en su caso, del vencimiento del**

término para reclamar el pago de la garantía, el exportador sólo cubre intereses a la referida institución intermediaria sobre el principal del crédito a la misma tasa a que le fue descontado originalmente.

5. EL CREDITO Y LAS EXPORTACIONES

La conciencia del fomento de las exportaciones y su significación en el proceso de desarrollo, y el deseo de asumir actividades agresivas en la conquista de otros mercados, tienen como consecuencia el que los exportadores se enfrenten al problema que tratamos, o sea el del otorgamiento de crédito.

Para hacer una exportación no solamente es necesario conocer al importador; sino que debemos conocer todo lo referente al país con el que vamos a establecer una relación comercial. En primer lugar hay que considerar las reglamentaciones existentes a la importación, las cuales tienen diversas facetas tales como:

- a) Licencia de importación, sistemas de cuotas, control de divisas.
- b) Métodos de valuación de las importaciones (valor de factura, valor de mercado doméstico, etc.).
- c) Tarifas preferenciales por zonas de libre comercio, mercados comunes, etc.
- d) Convenios comerciales preferenciales para ciertos países.
- e) Otros impuestos y barreras a la importación (disposiciones de sanidad).
- f) En segundo lugar, el exportador debe considerar las facilidades portuarias y de transporte existentes en el país a donde se destina la mercancía, para esto hay que tomar en cuenta los siguientes puntos:
 - Principales puertos
 - Las facilidades de almacenamiento existentes
 - Qué costo representa el almacenamiento
 - Existen o no puertos libres o zonas libres
 - Existe la manufactura en zonas libres
 - Cuáles son las tarifas portuarias
 - Es normal o hay demoras en las descargas
 - Para su acceso interno, cuál es el estado de carreteras y ferrocarriles

— **Costos y ventajas de los diversos medios de transportación**

En tercer término el exportador tiene que comprender los procedimientos de distribución siguientes:

- **La naturaleza del importador o sea si es sector público o si es sector privado, ya que del sector público puede obtener facilidades de cierta índole que los sectores privados no tienen.**
- **El sistema de compra de importación utilizado (contado o crédito).**
- **Los canales de distribución, entendiéndose por ello la forma en que la mercancía es transportada del importador al comprador final.**
- **Centros regionales de distribución, los cuales pueden ser aprovechados por el exportador.**
- **Sistemas de ventas al detalle (tiendas en cadena, almacenes de ropa, ventas por correo, supermercados, etc.), los que pueden ser aprovechados por el exportador.**
- **La competencia entre mayoristas y detallistas, etc.**
- **Las condiciones de crédito que se manejan entre los competidores y las políticas de ventas.**

Es de suma importancia, conocer facilidades con que cuenta el importador extranjero en relación al factor crédito, a través de las respuestas a las preguntas siguientes:

- **¿Cuáles son las condiciones crediticias normalmente otorgadas a los importadores?**
- **¿Cuáles son las condiciones crediticias normalmente otorgadas a los industriales?**
- **¿Cuáles son las condiciones crediticias normalmente otorgadas a los detallistas?**
- **¿Qué agencias investigadoras de crédito existen en el país?**
- **¿Cuál es la importancia de la competencia crediticia entre proveedores? Esto es muy importante para saber hasta dónde podemos llegar cuando el competidor empieza a dar más facilidades.**

- ¿Cuál es la importancia del sistema de ventas a crédito?

En el aspecto del crédito se requiere una colaboración estrecha entre el exportador y su banco, porque puede darse el caso de que el exportador esté dispuesto a financiar a dos años, pero el banco no esté dispuesto a financiarlo a él cuando la naturaleza del producto que se exporta nos e ajusta a las costumbres, a las políticas de financiamiento: por ejemplo no se pueden financiar cigarrillos y textiles a dos años, pero si artículos de línea blanca o maquinaria. Los plazos deben de estar de acuerdo con la naturaleza y vida probable del producto.

El exportador debe tomar en cuenta que en el Comercio Exterior hay circunstancias que modifican o reafirman la política de crédito.

Cuando el exportador decide fabricar para competir con empresas locales de otro país se recomienda analizar el régimen legal en lo que se refiere a:

- Patentes y marcas
- El control de precios y otras limitaciones existentes
- Las normas de calidad
- La responsabilidad del exportador en la cancelación de contratos de distribución

Por último, contar con información básica del país al que se concurre, como su historia, geografía, y costumbres.

El exportador debe tener toda la información concerniente a su cliente importador; para ello debe consultar dos fuentes: La primera es el propio solicitante, o sea el saber cómo es éste, con qué recursos cuenta, conocer qué instalaciones tiene, el tipo de fábrica o de comercio y naturalmente pedirle sus estados financieros, ver con qué capital cuenta, cómo está su pasivo, etc., en resumen conocer al cliente, su moralidad, su competencia y su capitalización.

Ahora bien, las fuentes externas deben seguir el camino que ya conocemos con los bancos del país del importador y sus proveedores más importantes, con sus clientes informarse si cumple con sus compromisos de entrega, con la competencia y con agencias informativas que nos proporcionarían

información general en los registros públicos, para saber si sus bienes están sujetos a algún gravamen, en los registros públicos, así como con profesionistas conocidos, abogados y contadores.

El tercer aspecto esencial para determinar la política de crédito a seguir es conocer la competencia, y saber a qué clase de competencia nos vamos a enfrentar. Para ello debemos conocer en primer lugar una información básica, que consistirá en:

- ¿Qué producto vende la competencia? ¿Es igual al que vamos a ofrecer?,
- ¿Cuál es su calidad?, etc.
- ¿Quiénes son los competidores?
- ¿Qué facilidades tienen y dónde están establecidos?
- ¿Tienen fábricas, tienen solamente una organización rudimentaria?, etc.
- ¿Qué tipo de organización tienen?
- ¿Quiénes son los funcionarios de la competencia?
- ¿Tienen programas a corto y largo plazos?

En este aspecto, debemos conocer si la competencia está para quedarse definitivamente o no.

- ¿Qué problemas tienen y cómo pretenden resolverlos?

En esto es importante fijar criterios. Si tienen problemas laborales ¿cómo los van resolver?

Esto nos dará una idea de la eficiencia en la administración de la competencia.

- ¿Cuáles son las relaciones que tienen con el Gobierno?

Además de lo mencionado, debemos contar con información adecuada que consistirá en:

- ¿Cuál es la posición financiera de los competidores?
- ¿Tienen un respaldo económico muy fuerte procedente de otros países?

- ¿Qué programas de inversión tienen?, ¿están dispuestos a hacer programas de expansión en sus propias plantas?
- ¿Con qué recursos cuentan y cómo financian estas expansiones?
- La política de dividendos que siguen ¿consiste en tener socios locales?, ¿qué política tienen adoptada en materia de utilidades, ¿reportan dividendos todos los años o efectúan reimpressiones de capital?

Esto es importante porque hay que conocer cuál es la mejor tónica con relación a la política que hay que seguir con el capital local.

- ¿Qué criterio se ha adoptado con referencia a las regalías y comisiones?

Con esto podremos tener una idea para un procedimiento un poco más atractivo en lo referente a regalías.

Visto lo anterior, debemos ahora conocer la información existente sobre la competencia en relación con los siguientes puntos:

- ¿Con qué fábricas cuentan los competidores?
- ¿Cuáles son sus técnicas de producción?
- ¿Son eficientes estas empresas?
- ¿Lo que ellos producen es suficiente para el país o hay mayor capacidad de manufactura?
- ¿Están en plan agresivo para desarrollar nuevos productos?
- ¿Cuáles son sus proveedores?
- ¿Cuál es su costo de manufactura?
- ¿Tienen problemas obreros?

He aquí una síntesis de tres aspectos fundamentales que hay que analizar para que todo empresario exportador pueda determinar qué va a hacer, en ese país, con ese cliente, y ante esa competencia.

Esta es la política en materia de financiamiento que debe adoptar el exportador para participar en esos mercados. Necesita conocer, si no todos

estos aspectos, por lo menos algunos de ellos, de acuerdo con el nivel de penetración que sus empresas tengan en estos países.

6. CONCLUSIONES

La necesidad de financiamiento a las empresas es de gran importancia para mejorar una posición competitiva internacionalmente, ya que en un mercado internacional que tiende a estandarizarse, con base en normas de aceptación general, las empresas exportadoras que estén en una posición de ofrecer las condiciones financieras más atractivas para la venta de sus productos, es la que ganará un mayor margen de mercado.

Las clases de financiamiento que ofrecen las instituciones de crédito son las de apoyar al capital de trabajo, para la ampliación o modernización de la planta, maquinaria, tecnología y equipo y por la necesidad de disminuir su cartera por concepto de ventas a crédito.

Entre los apoyos financieros que ofrecen las instituciones financieras se encuentra: El descuento de documentos o factoraje, por documentos suscritos por los compradores extranjeros.

Los sistemas de financiamiento que ha establecido el gobierno federal destinados al financiamiento de las ventas al exterior son:

- Fondo para el fomento de las exportaciones de productos manufacturados.
- Financiamiento a través de Bancos.
- Financiamiento a través de Bancomext.

El financiamiento que otorga del fondo es a través de un fideicomiso de la SHCP en el Banco de México y esta destinado a financiar la producción exportable, las ventas a crédito al exterior, la sustitución de importaciones de bienes de capital, las existencias de mercancías con destino al exterior y la prestación de servicios en el extranjero

El financiamiento a través de Bancomext es la atención especializada de operaciones bancarias de comercio internacional en las actividades de financiamiento, promoción y comercialización.

V. MEDIOS DE PAGO INTERNACIONAL A LA EXPORTACION

Los medios de pago internacional como su nombre lo indica, se refieren el medio el como se harán llegar los fondos o el dinero de las mercancías o servicios que el vendedor ha suministrado al comprador. En estos medios de pago las partes involucradas además del comprador y el vendedor están involucradas las Instituciones de Crédito o Financieras, también denominadas Bancos.

Se mencionan a continuación diferentes medios de pago:

1. EFECTIVO

Este medio de pago significa que el pago que se hará a el vendedor será con moneda de curso legal, como es el Peso en el caso de México, Libras Esterlinas, Marcos Alemanes, Dólares Americanos, etc.

En este medio de pago, no se involucra ningún Banco, sólo el comprador y el vendedor.

2. CHEQUE

El cheque es un Título de Crédito en virtud de estar reglamentado en la Ley de Títulos y Operaciones de Crédito en sus artículos del 175 al 207, siendo los Bancos los únicos autorizados en manejar este tipo de cuentas, en donde el cuentahabiente es el Librador y el Banco es el Librado.

Los cheques cuando son girados por el Librador, requieren de estar respaldados por fondos suficientes a efecto de que el Librado ampare dicho documento.

Así mismo, para llevar a cabo operaciones de Comercio Internacional, el pago con un cheque personal puede ser un buen medio, sin embargo, hay que considerar que al realizar operaciones comerciales, resulta un tanto

problemático su uso, ya que el cheque para que llegue al vendedor, se deberá mandar éste por medio de mensajería especializada o bien correo registrado, a fin de evitar demoras y aún así existe el riesgo de que el documento pueda llegar a extraviarse.

3. GIRO BANCARIO

El Giro Bancario también conocido como Cheque de Caja, si bien no es un Título de Crédito, es un documento de pago muy bien aceptado para realizar transacciones comerciales en virtud de que tanto el Librador como el Librado son Instituciones de Crédito, en donde siempre se tendrá por asentando que tienen los fondos suficientes para que el beneficiario del mismo disponga de su dinero. Es muy común también que tanto el Librador y el Librado sean la misma Institución de Crédito, por ejemplo de pueden citar los Bancos mexicanos que tienen oficinas en el extranjero y sobre ellos mismos giran sus operaciones.

En caso contrario, el Banco del país del importador escoge a algunos de sus corresponsales del país del exportador, quién se convierte en el Librado. Cuando se utiliza Giro Bancario, se debe también evaluar el riesgo y tiempo en que el beneficiario recibirá el documento para su cobro. Normalmente los Giros se hacen No Negociables, es decir que para su cobro solamente se podrán depositar en alguna cuenta de cheques, de ahorro, etc.

4. ORDEN DE PAGO

Este medio de pago a diferencia de los anteriores, es mucho más ágil y seguro al pagar por una mercancía o un servicio, ya que exclusivamente intervienen como parte principal los Bancos y el costo del servicio es relativamente barato.

Los Bancos utilizan para el envío de su correspondencia electrónica, sistemas muy complejos de telecomunicación, como es el caso del SWIFT (Society for Worldwide Interbank Financial Telecommunications), que agiliza las funciones de transcripción y transmisión, este SWIFT es una sociedad mundial a la cual

se han afiliado la mayoría de los Bancos del mundo, que emplea sofisticados sistemas de cómputo a través de una red satelital, lo cual garantiza eficiencia, oportunidad y seguridad en el manejo no sólo de las ordenes de pago, sino de muchos otros servicios que otorgan los Bancos. La Orden de Pago se puede comparar con una orden telegráfica, ya que al recurrir al Banco, debemos informar el nombre y domicilio del beneficiario, además de poder solicitar que el pago se haga contra la presentación de algún documento especial.

5. TRANSFERENCIA DE FONDOS

La Transferencia de Fondos se puede equiparar con la Orden de Pago, ya que en este medio de pago intervienen también los Bancos, efectuando la transferencia de fondos utilizando el SWIFT, sin embargo, la diferencia estriba en que mientras en la Orden de Pago el beneficiario del dinero se presenta en la ventanilla del Banco que tiene que pagar, en la Transferencia de Fondos el dinero se acredita o se abona a una cuenta de cheques. Para que se pueda llevar a cabo, los Bancos necesitan ser corresponsales, es decir, que los Bancos que intervienen en la operación mantengan relaciones comerciales entre sí.

Al utilizar la Transferencia de Fondos, estamos asegurando que el envío de dinero se hará en forma muy rápida y segura, ya que por lo general el promedio de tiempo en que se acredita una cuenta no pasa de 48 horas hábiles a partir de la fecha de su transmisión.

6. COBRANZA

La cobranza como su nombre lo indica, significa que el vendedor enviará para su cobro o negociación, documentos para que el comprador para efectuar el pago. En este medio de pago, intervienen también los Bancos, que deben ser corresponsales para poder llevar a cabo las instrucciones que reciban. Las partes que intervienen en la cobranza son:

a) El Cedente

Es quien reúne los documentos relativos al cobro y los envía a su Banco para que este trámite el cobro y/o negociación de los mismo.

b) El Banco Cedido

Es la Institución de Crédito que recibe los documentos del vendedor y los envía a su Banco corresponsal para su cobro y/o negociación.

c) El Banco Girado

Es la Institución de Crédito que se ocupa del cobro y/o negociación de los documentos recibidos de parte del Banco Cedente y que se ajusta a las instrucciones de éste.

d) El Girado

Es la persona a quién se le presentan los documentos y debe efectuar el pago y/o aceptación de los mismos.

Se definen a continuación términos bancarios que se utilizaron en las definiciones anteriores.

Negociación: Significa que el Banco que efectúe la operación deberá solicitar del girado su aceptación para pagar en un plazo determinado los documentos que les sean presentados, por lo regular siempre se refiere a una letra de cambio.

Aceptación: Significa que el girado al reverso de la Letra de Cambio acepte pagar a un vencimiento o fecha determinada la cantidad de dinero amparada en la misma Letra de Cambio.

Cobro: Significa que se requerirá al girado el pago a la vista de los documentos presentados.

Las cobranzas se clasifican según la movilización de mercancías en:

- **Recibidas.-** Son las cobranzas que recibe el Banco girado para tramitar su cobro y/o negociación (importaciones).
- **Enviadas.-** Son las cobranzas que envía para su cobro y/o negociación el Banco Cedente (exportación).

Como se puede observar, un mismo Banco puede ser el Banco cedente y el girado, dependiendo de la operación que este tramitando y que personalidad adquiera su cliente, es decir, que el mismo Banco puede tener clientes importadores como exportadores, y conforme a esta situación es como adquiere su denominación.

Las cobranzas pueden ser de dos tipos:

- **Simple.-** Son aquellas en donde únicamente se tramitará el cobro y/o negociación a través de Letras de Cambio, Pagarés, etc.
- **Documentarias.-** Son aquellas en donde el cobro y/o negociación se hace por medio de Letras de Cambio y documentos de embarque, como lo son conocimientos de embarque, facturas comerciales, certificados, etc.

Quando una cobranza simple o documentaria o simple, recibida o enviada, no se puede cobrar o negociar, el Banco girado obrando por instrucciones del Banco cedente, debe efectuar el Protesto del documento, este protesto se hace ante un Corredor Público, a efecto de que se puedan ejercer las acciones legales en contra del girado.

Partes que intervienen en la cobranza:

- 1) Entre el Cedente y el Girado se establecen relaciones comerciales y se firma un contrato para determinar las obligaciones y responsabilidades de cada parte.
- 2) El Cedente envía la mercancía objeto del contrato al Girado.
- 3) El Cedente prepara la documentación y la presenta a su Banco (Banco cedido) para que éste trámite la negociación y/o pago de sus documentos.

- 4) El Banco Cedido envía los documentos a su corresponsal, o sea al Banco Girado, determinándose las instrucciones bajo las cuales deberá entregar los documentos, bien puede ser para pago o para su aceptación.
- 5) El Banco Girado presenta los documentos siguiendo las instrucciones del Banco Cedido al Girado, y obtiene de éste el pago o bien su aceptación.
- 6) El Girado acepta pagar a un plazo determinado o bien hace el pago de los documentos al Banco Girado y recibe de este último los documentos.
- 7) El Banco Girado una vez obtenido el pago o la aceptación de los documentos realiza lo siguiente:

- a) Si es el pago, remite el pago menos sus comisiones al Banco Cedido.
- b) Si recaba la aceptación, avisa al Banco Cedido de esta situación y conserva la Letra de Cambio hasta su vencimiento, para que en esa fecha trámite el cobro correspondiente al Girado.

El Banco Cedido, si se trata de la opción "a", entrega al Cedente el pago correspondiente menos las comisiones respectivas; si se trata de la opción "b", avisa al Cedente que los documentos han sido aceptados y que se recabará el pago hasta el vencimiento de la Letra de Cambio.

De igual manera, si no se logró el pago y/o la aceptación o negociación de los documentos, es muy común que el Banco Cedido instruya al Banco Girado, para que se proteste la Letra de Cambio ante un Corredor Público; los gastos que esto origine siempre serán cubiertos por el Cedente.

7. LETRA DE CAMBIO

La Letra de Cambio constituye parte fundamental en los mecanismos de pago del Comercio Internacional, ya sea que este Título de Crédito se considere como forma unitaria o aparezca acompañada de documentos de embarque.

La Letra de Cambio se utiliza para documentar transacciones comerciales y es parte fundamental en las cobranzas, puede representar una obligación en una compra venta. La Letra de Cambio es un Título de Crédito en virtud de estar

reglamentada jurídicamente en la Ley de Títulos y Operaciones de Crédito en sus artículos 76 al 169.

Los elementos de la Letra de Cambio son los siguientes:

- 1) **Girador.** Ella persona física o moral que la expide, y en muchas ocasiones, es el mismo Beneficiario.
- 2) **Girado.** Es la persona física o moral a cargo de quien se expide, es decir, es la persona que esta obligada a realizar la aceptación y/o el pago del título.
- 3) **Beneficiario.** Es el acreedor del título, es decir, la persona que recibirá el importe del pago.

Para que una Letra de Cambio se considere como tal debe contener:

- La mención de ser Letra de Cambio inserta en el texto del documento
- La expresión del lugar, día mes y año en que se suscribe o expide
- La orden incondicional al girado de pagar una suma determinada de dinero
- El nombre del girado
- El lugar y época de pago
- El nombre de la persona a quien deberá hacerse el pago
- La firma del girador

La Letra de Cambio a diferencia del Pagaré, se tendrá por no escrito, cualquier estipulación de intereses o de cláusula penal, y se puede girar a:

- A la vista
- A cierto tiempo de vista
- A cierto tiempo fecha
- A día fijo o determinado

Una Letra de Cambio que no estipule vencimiento, se considerará pagadera a la vista. Así mismo, las Letras de Cambio cuando se expiden deben ser endosadas por el beneficiario de la misma a fin de poder realizar su pago y/o negociación; estos endosos pueden ser: En Propiedad o al Cobro.

8. CARTAS DE CREDITO

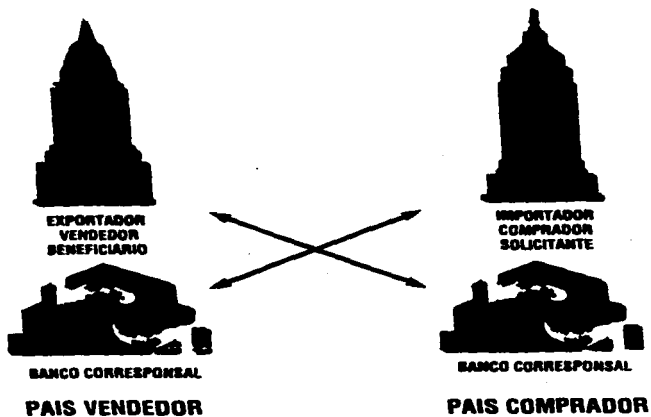
Debido a la importancia mundial que actualmente tiene el intercambio comercial, este instrumento está regulado por la legislación nacional y las reglas internacionales de comercio, lo que permite unificar los criterios y proveer certeza en cuanto a su interpretación, para establecer las bases que permitan llevar a buen fin dichas transacciones.

A. Definición

Es la promesa condicional que efectúa una institución de crédito (Banco Emisor), por cuenta de una persona física o moral (Importador), a favor de otra persona (Exportador), normalmente por conducto de otra institución de crédito (Banco Corresponsal), de pagar o aceptar letras a favor del exportador, contra la prestación de determinados documentos relativos a un servicio o mercancía y el cumplimiento de las condiciones estipuladas en la carta de crédito.

La Institución Bancaria (Bancomer, S.A.) actúa como Banco corresponsal recibiendo cartas de crédito de exportación provenientes del extranjero a favor de exportadores mexicanos. Cuadro 3 Representación del país vendedor y comprador para una exportación.

Cuadro 3
Representación del país vendedor y comprador para una exportación.



B. Principales Tipos de Cartas de Crédito

a) Por el Compromiso del Banco Avisador

A) Confirmada

Es aquel en que la Institución Bancaria, se adhiere solidariamente al compromiso que adquiere el Banco Emisor ante el exportador, por lo que se realizará el pago o se aceptará la Letra de Cambio cuando sean presentados los documentos en orden para negociación.

B) Notificada

Es aquel en que la Institución Bancaria, no adquiere ningún compromiso de pago ante el exportador; dado que su obligación se restringe únicamente a darlo a conocer al beneficiario. Una vez que determinan que los documentos cumplen con los términos y condiciones de la Carta de Crédito, realizan el pago hasta recibir los recursos del Banco Emisor.

b) Por la Forma de Pago al Exportador

A) A la Vista

Son los créditos comerciales en los cuales se establece el **pago de contado** al exportador; es decir, no se otorga un plazo al comprador para la liquidación de la compra venta. El pago se realiza una vez recibidos los documentos en orden y de acuerdo a lo estipulado en la Carta de Crédito.

B) Contra Aceptación

Son aquellos créditos en los que se puede pactar con el comprador un plazo (generalmente de 30 a 180 días) ya sea posterior a la fecha de embarque, a la fecha de la factura o a la fecha de negociación (presentación a la Institución Bancaria de los documentos) para poder recibir el pago. El exportador recibe una Letra de Cambio que se liquida a su vencimiento.

Es importante señalar que en caso de operaciones Contra Aceptación que sean Confirmadas por la Institución Bancaria, se ponen adicionalmente a su disposición diversos esquemas financieros que permiten que el usuario reciba el producto de sus ventas a tasas de interés atractivas, mediante el descuento de la letra de cambio, antes de su vencimiento.

c) Procedimientos para Notificación

Para recibir el pago sin contratiempos, deberá cumplir los requisitos estipulados en la Carta de Crédito, y seguir los pasos que se detallan a continuación:

– Cuando la Institución Bancaria notifique la recepción de una Carta de Crédito establecida a su favor, deberá verificar que los términos de la Carta de Crédito estén de acuerdo con lo que se haya pactado con el comprador, principalmente en lo referente a:

- Monto**
- Documentación requerida**
- Vigencia del Crédito Comercial**
- Disponibilidad (forma de pago)**
- Cotización**
- Descripción de la mercancía**
- Entre otros.**

En caso que se detecte alguna diferencia entre lo pactado con el comprador y lo estipulado en la Carta de Crédito, se tiene la opción de regresarlo a la Institución Bancaria rechazándolo en un plazo no mayor de 48 horas a partir de su notificación procediendo la Institución Bancaria a informar su rechazo al Banco Emisor o aceptar la notificación por su parte, y contactar a su comprador para solicitarle que se realicen las modificaciones correspondientes.

d) Documentación Requerida

Así mismo, en caso de que se aproxime el vencimiento de la Carta de Crédito y no haya podido realizar el embarque de las mercancías, es preferible contactar al comprador para que solicite al Banco Emisor una prórroga de la vigencia del documento. Tomándose en cuenta los siguientes puntos se llevará a cabo mucho mejor el cobro:

- Realizar el embarque de acuerdo a las fechas y condiciones pactadas, así como preparar los documentos para presentarlos a la Institución Bancaria en concordancia con los términos de la Carta de Crédito.
- Entre los documentos que generalmente son exigidos para poder hacer efectiva una Carta de Crédito se encuentran:

Factura Comercial.- Debe estar requisitada de acuerdo a las condiciones del crédito documentario. Es importante señalar que en el cuerpo de la factura deberá aparecer la descripción de la mercancía tal y como se señala en la Carta de Crédito.

Documentos de Embarque.- Son emitidos de acuerdo al medio de transporte estipulado en la Carta de Crédito.

Certificados.- Pueden ser de (Origen, Calidad, Peso, Fitosanitario, etc.) con base en los términos que estipule la Carta de Crédito.

Lista de Empaque o de Embarque

Póliza de seguro de transporte.- La cual sólo es exigible si se pactó una cotización CIF (Cost Insurance and Freight), considerando también que debe ser emitida en la divisa del crédito y por el 110 por ciento del valor factura, como mínimo.

Letra de Cambio girada sobre la Institución Bancaria (sólo si el crédito es Confirmado) o sobre el Banco Emisor (en caso de que el crédito sea Notificado), estipulando importe, vencimiento y número de la Carta de Crédito, según se muestra a continuación:



Girada al amparo de la Carta de Crédito N° _____ del Banco (Banco Emisor y Plaza) de fecha _____
Referencia de Bancomer _____

NUMERO	LUGAR DE EMISION	FECHA	FECHA DE VENCIMIENTO	IMPORTE
				\$

A _____ (2) (o servir(n) u orden(es) mandar pagar
Incondicionalmente por esta Letra de Cambio en _____ (3)
a la orden de _____ (4)
la cantidad de _____ (5)

Valor payable (que se pagará) cuando se cargue en cuenta, según avisa de:

--	--

- (1) Insertar esta leyenda con los datos correspondientes.
- (2) Indicar fecha de vencimiento de la letra de cambio.
- (3) Indicar el lugar de pago: "En esta plaza" en el caso de cartas **Confirmadas**; "En esa plaza" si es **Notificada**.
- (4) Nombre del exportador.
- (5) Importe de la negociación con letra.
- (6) **Bancomer, S.A.** en el caso de créditos **Confirmados**; Banco Emisor en el caso de **Notificados**.
- (7) Nombre y firma del exportador
- (8) Firma de aceptación de **Bancomer, S.A.** en el caso de créditos **Confirmados**; del Banco Emisor en el caso de créditos **Notificados**.

e) Procedimiento de Negociación de Pago

Se deberán presentar a la Institución Bancaria los documentos requeridos en la Carta de Crédito a más tardar en la(s) fecha(s) permitida(s), ya sea según la vigencia de la Carta de Crédito o del calendario de embarques señalado.

La Institución Bancaria actuará de la siguiente manera:

Si la Carta de Crédito es Confirmada por la Institución Bancaria, contará con un plazo no mayor a siete días hábiles bancarios a partir de la fecha de recepción de los documentos para determinar si se aceptan, o se rechazan en caso de que contengan discrepancias; en este último caso, la Institución Bancaria enviará un mensaje al Banco Emisor notificándole las discrepancias detectadas, a fin de que en un plazo no mayor de 7 días hábiles a partir de la fecha de recepción de dicho mensaje, las de a conocer al comprador e informe a la Institución Bancaria misma vía, su aceptación o rechazo.

Una vez aceptados los documentos, la Institución Bancaria, pagará al exportador en caso de operaciones **A la Vista**, en el caso de operaciones **A Plazo**, se aceptará una Letra de Cambio, que será pagada a su vencimiento.

Si la Carta de Crédito únicamente fue Notificada por la Institución Bancaria se procederá a revisar los documentos y si están en orden se enviará un mensaje al Banco Emisor para que envíe los recursos. Y paralelamente se envían los documentos. La Institución Bancaria pagará una vez recibidos los fondos por parte del Banco Emisor, en el caso de operaciones **A la vista**, las operaciones **A Plazo** se pagarán al vencimiento del plazo estipulado en la Letra de Cambio, una vez confirmada la recepción de los fondos del Banco Emisor.

Exportaciones a Centro y Sudamérica

Si la exportación se destina a algún país de Centro y Sudamérica y la Carta de Crédito estipula que el reembolso se llevará a cabo a través del **Convenio de Créditos Recíprocos** entre el Banco de México y el Banco Central del país del comprador, es indispensable que contrate una Póliza de Post-Embarque, expedida por la **Compañía Mexicana de Seguros de Crédito (COMESec)**.

Esta póliza cubre los riesgos políticos a que se ve expuesto por la venta a estos países; es decir, la póliza se hará efectiva si el Banco Central del país importador no paga al Banco de México en la fecha pactada. Dicha póliza deberá estar debidamente endosada a favor de la Institución Bancaria al momento de presentar los documentos a negociación.

Para obtener esta póliza deberá contactar a:

Compañía Mexicana de Seguros de Crédito, S.A.
Av. Miguel Angel de Quevedo No. 696
Barrio de la Concepción, Coyoacán
México 04000 D.F.

Dirección de Garantías
Tels.: 91 (5) 659 50 71, 659 70 24
Fax: 91 (5) 658 21 07, 554 30 46

f) Cotizaciones

Representan los derechos y obligaciones que adquieren el exportador y el importador al fijar el precio de compra venta.

Embarque Marítimo

Seguros a cargo del comprador

F.A.S. (Free Alongside Ship). La obligación del exportador termina al dejar la mercancía a un costado del buque (puerto de embarque), quedando a cargo del importador los gastos posteriores, hasta el punto de destino.

F.O.B. (Free on Board). La obligación del exportador termina al dejar la mercancía a bordo del buque (puerto de embarque), quedando a cargo del importador los gastos posteriores, hasta el punto de destino.

C.F.R. (Cost and Freight). La obligación del exportador termina al dejar la mercancía a bordo del buque (puerto de embarque), con el flete pagado al puerto de destino.

Seguros a cargo del vendedor

C.I.F. (Cost, Insurance and Freight). La obligación del exportador termina al dejar la mercancía a bordo del buque (puerto de embarque), con la póliza de seguro y el flete al puerto de destino pagados.

D.E.S. (Delivery Ex-Ship). La obligación del exportador termina al dejar la mercancía a bordo del buque (puerto de destino), con el flete y póliza de seguros pagados.

D.E.Q. (Delivery Ex-Quay). La obligación del exportador termina al dejar la mercancía sobre el muelle del puerto de destino, con el flete y la póliza de seguros pagados.

Otros medios de Transporte

Seguros a cargo del Comprador

E.X.W. (Ex-Works). La obligación del exportador termina al dejar la mercancía en su fábrica, quedando los gastos posteriores a cargo del comprador.

F.C.A. (Free Carrier At). La obligación del exportador termina al dejar la mercancía a bordo del medio de transporte (punto de embarque), quedando los gastos posteriores, hasta el punto de destino, a cargo del importador.

C.P.T. (Carriage Paid). La obligación del exportador termina al dejar la mercancía a bordo del medio de transporte en el punto de destino, con el flete pagado.

Seguros a Cargo del Vendedor

C.I.P. (Carriage and Insurance Paid). La obligación del exportador termina al dejar la mercancía a bordo del medio de transporte en el punto de destino, con flete y póliza de seguros pagados.

D.A.F. (Delivery al Fronteir). La obligación del exportador termina al dejar la mercancía en la frontera acordada, con flete y póliza de seguros pagados.

D.D.U. (Delivery Duty Unpaid). La obligación del exportador termina al dejar la mercancía a un costado de la aduana en el punto de destino, con flete y póliza de seguro pagados. No incluye los aranceles de importación.

D.D.P. (Delivery Duty Paid). La obligación del exportador termina al dejar la mercancía en el punto de destino, con flete, póliza de seguro y aranceles de importación pagados.

Entre los errores más comunes que ocurren cuando los exportadores se presentan a negociar las cartas de crédito de exportación, y que implican se les retrase el pago, se encuentran:

- Que no se revisan los términos bajo los cuales se estableció la Carta de Crédito, de tal manera que coincida con lo pactado con el comprador.
- Que los documentos sean presentados a negociación cuando el crédito ya está vencido.
- Que los documentos de embarque estén atrasados.
- Que haya errores en la descripción de la mercancía en la factura (debe ser literal).
- Que se realicen embarques parciales fuera de las fechas programadas.
- Que la cotización no coincida con lo estipulado en los documentos.

9. CONCLUSIONES

Los medios de pago internacional a la exportación se refieren al medio por el cual se allegaran de los recursos por la venta de mercancías al exterior en lo cual están involucradas además de comprador y vendedor alguna o varias instituciones de crédito o financieras.

Los medios de pago más común mente utilizados en las operaciones de comercio internacional son los siguientes: efectivo, cheque, giro bancario, orden de pago, transferencias de fondos, cobranza, letras de cambio, cartas de crédito.

Dentro de los medios de pago que a nivel mundial tiene una gran importancia es la carta de crédito, este instrumento esta regulado por la legislación nacional y las reglas internacionales de comercio, lo que a permitido unificar criterios y proveer certeza a su interpretación, para establecer las bases que permitan llegar a un buen termino dichas operaciones.

La carta de crédito es una promesa condicional de pago avalada por una institución de crédito por cuenta del importador, a favor del exportador normalmente por conducto de otra institución de crédito del país en donde se pagaran las letras o pagares a favor del exportador.

Existen muchas opciones de cartas de crédito entre las que podemos mencionar: Confirmadas, notificado, a la vista, contra aceptación, entre otras.

La carta de crédito es la forma de pago más utilizadas en la actualidad.

VI. BANCO NACIONAL DE COMERCIO EXTERIOR

1. ANTECEDENTES

El 6 de mayo de 1937 el Director General del Banco de México envió una carta dirigida al Secretario de Hacienda y Crédito Público, exponiendo los motivos para la creación del Banco Nacional de Comercio Exterior diciendo que ...

...la exportación de artículos agrícolas es más ventajosa para México, porque siendo relativamente pocos los capitales extranjeros invertidos en México en esta clase de empresas, resultan también menores los envíos que tienen que hacerse por dividendos y réditos.¹⁹

Su establecimiento y transformaciones posteriores obedecieron a una concepción política, objetivos bien definidos y todo esto orientado a satisfacer las necesidades del país, adecuando medidas e instrumentos a las cambiantes condiciones económicas nacionales del mundo.

Es dentro de este contexto en el que se crea el Banco Nacional de Comercio Exterior el 8 de junio de 1937 como institución nacional de crédito, con el objetivo fundamental de fomentar las exportaciones para obtener la necesaria nivelación de la balanza de pagos.

Bancomext participo desde sus inicios en el otorgamiento de la producción exportable, el estímulo a la producción de materias primas y en el asesoramiento a la producción del campo, completando esas funciones mediante la búsqueda de adecuados canales de comercialización externos e internos.

¹⁹ (Banco Nacional de Comercio Exterior, 1937-1993)

2. FUNCIONES BÁSICAS DEL BANCO NACIONAL DE COMERCIO EXTERIOR

El programa Financiero y Promocional del Bancomext tiene como principal objetivo proporcionar a los empresarios vinculados al comercio exterior una plataforma sólida que les permita competir en mejores condiciones tanto en los mercados internacionales como en el nacional. Para lograrlo, la estrategia consistirá en fortalecer:

Su estructura financiera. El Banco operara con mayor eficiencia, racionalizando sus recursos, sin transferencias presupuestarias del gobierno federal y con autosuficiencia financiera.

Sus servicios financieros y promocionales. Se redoblarán los esfuerzos para consolidar la oferta exportable, a fin de incorporar a la actividad exportadora a las empresas, en particular las pequeñas y medianas, y facilitar el acceso y la permanencia de los productos mexicanos en los mercados externos. Así mismo, se promoverá la atracción de inversión extranjera.

El desarrollo regional. Se apoyará de manera integral a toda la cadena productiva, dando prioridad al desarrollo del potencial de las regiones que menos participan en la exportación .

La descentralización y desconcentración. Se capacitará tanto al personal de la institución como al de los otros intermediarios, para que sus ejecutivos atiendan de manera integral las necesidades de las empresas en su lugar de origen.

La identificación de oportunidades comerciales y de inversión. Se fortalecerán las representaciones comerciales y financieras del Banco en el extranjero a fin de dar facilidades a las empresas mexicanas para que concreten negocios de comercio e inversión.

La simplificación operativa. El Bancomext procurará atender de manera ágil y oportuna todas las operaciones de comercio exterior.

Entre los objetivos específicos de la institución se encuentran los siguientes:

- Fomentar el crecimiento y la diversificación de las exportaciones, por productos y mercados.
- Promover la inversión extranjera.
- Propiciar una mayor participación de la banca comercial y de otros intermediarios no bancarios en el financiamiento del comercio exterior de bienes y servicios.
- Otorgar financiamiento a las empresas mexicanas en condiciones competitivas..
- Ampliar la cobertura nacional de los servicios de información, capacitación y asesoría que el Banco ofrece por medio del Centro de Servicios al Comercio Exterior en coordinación con la Secretaría de Comercio y Fomento Industrial (Secofi) en cada entidad federativa.
- Apoyar la competitividad de las empresas medianas y pequeñas, fomentando su asociación y fortaleciendo su gestión empresarial.
- Diversificar y consolidar la captación de recursos externos de fuentes tradicionales y no tradicionales.
- Elevar la eficiencia administrativa de la Institución.

A. Actividades Financieras

Bancomext ofrece servicios financieros (crédito y garantías) a las personas físicas y empresas que participan en la actividad de comercio exterior, brindando apoyo a través de distintas Instituciones Financieras Intermediarias (IF), que tengan línea de crédito vigente con Bancomext, considerando elegibles a las empresas de los sectores de manufacturas, servicios, minero-metalúrgico, agropecuario, agroindustrial, pesca y turismo.

Bancomext también participa como institución de primer piso, sujeto a que la empresa cumpla con los criterios de elegibilidad establecidos:

- 1.- Contar con experiencia exportadora
- 2.- Tener una estructura financiera sana.

3.- Documentar la operación comercial en forma que posibilite obtener recursos del exterior.

4.- Cumplir con la política de garantías de la institución.

La institución apoya operaciones de exportación e importación otorgando recursos por medio de sus esquemas de:

- Pre-exportación**
- Ventas de Exportación**
- Proyectos de inversión**
- Consolidación Financiera de Empresas Exportadoras**
- Unidades de Equipo Importadas**
- Importación de Productos Básicos**

Las personas físicas o morales susceptibles de recibir apoyos son aquellas que estando constituidas conforme a las leyes mexicanas, e independientemente de su tamaño, cuenta con productos o servicios exportables y que participan directa o indirectamente en actividades de exportación.

Los productos exportables sujeto de apoyo son aquellos bienes no petroleros que tengan un grado de Integración Nacional (GIN) mínimo del 30%, respecto de su costo directo de producción. En el caso de servicios, éstos deben generar un Ingreso Neto de Divisas (IND) mínimo de 30%, con respecto al valor total del proyecto.

Los apoyos se otorgan en Dls. EUA a exportadores directos y en Moneda Nacional a exportadores indirectos (proveedor del exportador final).

Los plazos de los créditos se determinan en función de la vida de los proyectos, la duración de los procesos productivos o según las condiciones pactadas con los compradores internacionales.

Las tasas de interés aplicables serán las que determine Bancomext, más la comisión de intermediación de la Institución Financiera Intermediaria.

B. Servicios Promocionales

Bancomext cuenta con la infraestructura necesaria para ofrecer a la empresa exportadora información, asesoría, capacitación, apoyo para darle presencia en los mercados internacionales más importantes por medio de ferias y misiones comerciales y oportunidades de entablar contactos comerciales y de inversión.

Las 28 oficinas del Banco en el exterior ofrecen los servicios de asesoría a empresarios mexicanos para la identificación de compradores e inversionistas del extranjero, información sobre las características de los mercados y productos en su área de influencia; divulgación de oportunidades de comercio e inversión en México y difusión de la oferta exportable.

La participación en eventos internacionales facilitará el contacto directo entre los exportadores mexicanos y los compradores potenciales, así como entre empresarios interesados en alianzas estratégicas. Para ello, en coordinación con la Secofi así como con otras instituciones públicas y privadas, se ha integrado el Programa Nacional de Eventos Internacionales que incluye 143 ferias, misiones y seminarios, con una clara orientación de negocios.

Con las actividades programadas en los mercados con mayor potencial de América del Norte, América Latina, Europa y Asia. Se promoverán primordialmente los sectores de alimentos y bebidas, textil y confección, cuero y calzado, muebles y artículos de regalo, editorial, autopartes, industria química y de producción de plásticos, materiales para construcción y artículos de ferretería.

Se impulsaron proyectos de exportación de productos específicos a nichos de mercado identificados por las representaciones comerciales en el extranjero. Con ello se apoyaron la incursión a nuevos mercados; la incorporación de nuevos productos y empresas a la exportación, y el desarrollo de canales de comercialización. En 1994 se promovieron productos como alimentos frescos, alimentos procesados, materiales de construcción, prendas de vestir, muebles y autopartes.

Para fortalecer la promoción de la inversión foránea, se organizaron seminarios, donde se difundió información sobre el régimen de inversión

extranjera en México y se promovieron misiones de inversionistas extranjeros en coordinación con el Consejo Mexicano de inversión. Asimismo, se dió asesoría a inversionistas extranjeros por medio de bufetes internacionales y se organizaron encuentros empresariales para diversos sectores económicos.

Por otra parte, se instrumentaron estrategias específicas por mercado; en el caso del norteamericano se dió prioridad a la difusión de las oportunidades que se derivan en del Tratado de Libre Comercio con Estados Unidos y Canadá En particular, se promovió:

- La participación de empresas pequeñas y medianas en proyectos de exportación mediante los canales d comercialización de las grandes empresas exportadoras.
- El desarrolló de proveedores de bienes de consumo para las cadenas departamentales y de autoservicio, principalmente en los sectores de la confección, calzado , artículos de decoración, alimentos y bebidas.
- Se promovieron exportaciones de alimentos frescos y procesados, textiles y productos confeccionados, piel y calzado, artículos de regalo, muebles y productos metalmeccánicos.
- En el caso de Europa se difundieron los requerimientos y estándares del mercado para facilitar la incorporación de nuevos productos al flujo tradicional de exportación a ese continente.

Con tal fin se impulsó el establecimiento de vínculos para aprovechar la transferencia de tecnología, así como encuentros empresariales para la celebración de alianzas estratégicas. En este mercado se desarrollaron proyectos de exportación y de inversión en alimentos frescos y congelados, calzado, productos textiles y prendas de vestir.

Para promover la exportación a los mercados asiáticos (como Japón, Hong Kong, Taiwan y Corea), se difundieron sus patrones de consumo y los requerimientos específicos en el proceso de exportación. Asimismo, se difundieron en esa zona las oportunidades para la inversión extranjera en México.

En América Latina se fomentó la participación de empresas mexicanas en proyectos en la región, principalmente en los sectores de salud, energía y transporte y se difundirán las oportunidades de exportación de los acuerdos comerciales. Asimismo, el Bancomext apoyó el desarrollo de proyectos de infraestructura en los que se incluía la exportación de servicios de ingeniería, asesoría y tecnología.

Se identificó y promovió la compra de insumos centroamericanos de calidad y precio competitivos, a fin de ampliar la capacidad de pago de esos países.

3. PRODUCTOS FINANCIEROS DE APOYO AL COMERCIO EXTERIOR

A continuación se describen los términos y condiciones particulares de los Productos Financieros vigentes en Bancomext.

A. Pre-Exportación

Objeto: Ofrecer a las empresas el capital de trabajo requerido durante el ciclo productivo de los bienes y servicios de exportación directa o indirecta.

Beneficiario: Exportadores directos e indirectos, así como potenciales para el caso de acciones de promoción.

Destino de los recursos:

a) **Ciclo productivo.-** Financiar los gastos de producción, acopio, mantenimiento de existencias de materias primas o bienes terminados, así como los inherentes a la prestación de servicios.

b) **Importación de insumos.-** Materias primas, partes, componentes, empaques, embalajes, refacciones y materiales auxiliares que se incorporan a bienes de exportación directa o indirecta.

c) **Acciones de promoción.-** Participación en ferias internacionales o nacionales de exportación que cuenten con certificado FEMEX; Participación en misiones comerciales en el exterior; Organización de ferias mexicanas de exportación que cuenten con certificado FEMEX; Campañas de publicidad en el exterior; Fabricación y envío de muestras; Estudios de mercado para proyectos de exportación; Capacitación para el mejoramiento de la gestión empresarial y comercio exterior; Asesoría nacional y extranjera, y; Registro de marcas, patentes y normas de calidad, así como especificaciones técnicas en los países de destino.

Moneda: Dls. EUA par exportadores directos y Moneda Nacional para exportadores indirectos.

El apoyo se otorga hasta por el 100% de los requerimientos, con base en el paquete de facturas de bienes o servicios cuya compraventa se realizó durante el mes anterior a la fecha de presentación de la operación; o conforme a los pedidos en firme del extranjero o los contratos de suministro con compradores del exterior.

Para acciones de promoción, se financia hasta el 85% del valor factura de los gastos efectuados o del presupuesto correspondiente.

Plazos del financiamiento:

a) Ciclo productivo de bienes o servicios.- El plazo para cada operación específica se establece con base en la duración del ciclo productivo de los bienes o el correspondiente a la prestación del servicio, con un máximo de hasta 360 días.

b) Importación de insumos.- Hasta 180 días, contados a partir de la fecha de presentación de la operación en la modalidad "reembolso", con el respaldo de facturas de compra de insumos del extranjero con antigüedad no mayor a 60 días y no mayor a 50 días para el caso de insumos provenientes de los Estados Unidos de América (EUA).

Hasta 180 días contados a partir de la negociación del instrumento de pago en la modalidad "desembolso", la cual se opera mediante el establecimiento de Carta de Crédito Comercial Irrevocable, al amparo de la líneas contratadas con Instituciones de los EUA.

c) Acciones de promoción.- Hasta 3 años, contados a partir de la fecha de presentación de la operación; considerando las facturas que amparen los gastos efectuados, con antigüedad no mayor a 180 días; o en su caso, contra la presentación de un presupuesto, debiéndose comprobar en forma posterior las erogaciones y presentando la facturación correspondiente.

Amortización de capital y pago de intereses:

Para créditos en Dólares EUA las amortizaciones del principal y el pago de los intereses se efectúan en una sola exhibición al vencimiento del plazo concedido. Se excluyen créditos para actividades de promoción, los cuales se amortizan en forma mensual.

Para créditos en Moneda Nacional las amortizaciones y el pago de intereses se efectúan en forma mensual.

En operaciones de importación de insumos las comisiones y primas de seguro que en caso resulten, son a cargo del beneficiario del crédito.

Los apoyos se obtienen a través de la Institución Financiera Intermediaria con quien el beneficiario tenga establecida una línea de crédito disponible y susceptible de ser utilizada conforme al tipo de crédito solicitado.

B. Ventas de Exportación

Objeto: Ofrecer a las empresas el capital de trabajo requerido durante el plazo de recuperación del importe de su factura por exportaciones directas o indirectas.

Beneficiarios: Exportadores directos e indirectos.

Moneda: Dls. EUA para exportadores directos y Moneda Nacional para exportadores indirectos.

En el caso de exportadores indirectos con facturación denominada en dólares o que cuenten con cobertura cambiaria, el apoyo puede otorgarse en Dólares EUA.

El apoyo se otorga hasta por el 100% de los requerimientos, con base en la aceptación bancaria, la carta de crédito, o bien, el paquete de facturas del mes anterior.

Plazo de financiamiento

El plazo del crédito es de hasta 180 días, contados a partir de la fecha de presentación de la operación; o bien hasta 180 días a partir de la fecha de embarque y conforme a la vigencia de la aceptación bancaria o carta de crédito.

Tratándose de bienes intermedios o de capital que requieran un plazo superior, se deberá presentar consulta previa al centro Bancomext respectivo a través del intermediario financiero.

Amortizaciones de capital y pago de intereses:

- Para créditos en Dólares EUA las amortizaciones del principal y el pago de los intereses se efectúan en una sola exhibición al vencimiento del plazo concedido.
- Para créditos en Moneda Nacional las amortizaciones y el pago de los intereses se efectúan en forma mensual.

Los apoyos se obtienen a través de la Institución Financiera Intermediaria con quien el beneficio de ser utilizada conforme al tipo de crédito solicitado.

C. Proyectos de Inversión

Objeto: Financiar proyectos altamente generadores de divisas, en los siguientes casos:

- Construcción, equipamiento, ampliación, modernización, desconcentración, reubicación o adquisición de instalaciones productivas.
- Desarrollo tecnológico y diseño
- Desarrollos inmobiliarios industriales y de servicios
- Adquisición de equipo y sistemas de cómputo.

Beneficiarios: Exportadores directos e indirectos.

Moneda: Dls. EUA para exportadores directos y Moneda Nacional para exportadores indirectos.

En el caso de exportadores indirectos con facturación denominada en dólares o que cuenten con cobertura cambiaria, el apoyo puede otorgarse en Dólares EUA.

El apoyo se otorga hasta por un máximo de 25 millones de dólares, o considerando el 70% del valor total del proyecto, debiendo el 30% restante ser aportado con recursos de los propios inversionistas, además de evidenciar que cuentan con el capital de trabajo inicial para operar el proyecto.

En el caso de equipo y sistemas de cómputo se financia hasta el 85% del valor de la operación.

Plazo de financiamiento.

- Para créditos en Dólares EUA hasta 20 años, pudiendo incluir en ese lapso hasta 5 años de gracia.

- Para créditos en Moneda Nacional hasta 10 años, pudiendo incluir en esos lapso hasta 3 años de gracia.

- Para equipo y sistemas de cómputo hasta tres años.

Amortizaciones de capital y pago de intereses:

- Para créditos en Dólares EUA las amortizaciones del principal y el pago de los intereses se efectúan de manera mensual, trimestral, semestral, anual o bien, de acuerdo al calendario de pagos que se determine en función a los flujos de efectivo del proyecto.

- Para créditos en Moneda Nacional las amortizaciones y el pago de intereses se efectúan en forma mensual.

Comisiones.- Por saldos programados y no dispuestos, 0.50% anual. Por pagos anticipados, según cotización.

Un criterio determinante para el otorgamiento del apoyo es que el proyecto de inversión genere las divisas necesarias para el crédito solicitado.

Los apoyos se obtienen a través de la Institución Financiera Intermediaria con quien el beneficiario tenga establecida una línea de crédito disponible y susceptible de ser utilizada conforme al tipo de crédito solicitado.

D. Unidades de Equipo Importadas

Objeto: Apoyar el equipamiento y modernización de las empresas mexicanas, mediante las importaciones de maquinaria y equipo proveniente de los EUA y otros países.

Beneficiarios.- Empresas de los sectores apoyables por Bancomext.

Destino de los recursos:

1) Importación de los EUA.- Se apoyan las adquisiciones de maquinaria y equipo cuyo pago se haya pactado con financiamiento de las líneas de crédito de importación:

1.a) Garantizadas por el Eximbank, en cuyo caso se apoya de adquisición de unidades nuevas o usadas con un grado mínimo de integración de ese país del 50%, bajo las modalidades de :

- Reembolso de facturas, cuando el conocimiento de embarque tenga una antigüedad de hasta 150 días; o bien,
- Desembolso, a través de Carta de Crédito Comercial Irrevocable (CCI).

1.b) Contratadas por Bancomext con instituciones financieras internacionales al amparo de las cuales los bancos mexicanos establecen directamente la CCI.

2) Importaciones de otros países .- Se apoyan las adquisiciones de maquinaria y equipos nuevos, cuyo pago se haya pactado con financiamiento de las líneas de importación garantizadas por los Eximbanks de los países correspondientes, bajo la modalidad de desembolso a través de CCI.

El apoyo se otorga hasta por el 85% del valor factura, con base en la propia factura y el conocimiento de embarque, en la modalidad de reembolso; y contra la CCI en la modalidad desembolso. Tratándose de importaciones de los EUA el monto mínimo y máximo por operación es de 50 mil y 5 millones de dólares, respectivamente. En el caso de otros países, según las condiciones de la fuente de recursos.

Moneda:

- **Dólares EUA, Moneda Nacional o la divisa del país de origen de la importación, para empresas generadoras de divisas.**
- **Moneda Nacional para empresas que no generan divisas**

Plazos de financiamiento.- Hasta 5 años, contados a partir de la fecha de negociación de la CCI, o bien, de la presentación de la operación en la modalidad de reembolso.

Amortizaciones de capital y pago de intereses:

- **Para créditos en Dólares EUA o en la divisa del país de origen de la maquinaria, las amortizaciones del principal y el pago de los intereses se efectúan de manera semestral.**
- **Para créditos en Moneda Nacional las amortizaciones y pago de intereses se efectúan en forma mensual.**

Comisiones y primas de seguros.- Se aplicarán las comisiones de cartas de crédito o pago directo al proveedor, y las demás comisiones y primas que aplique la fuente de recursos.

Los apoyos se obtienen a través de la Institución Financiera Intermediaria con quien el beneficiario tenga establecida una línea de crédito disponible y susceptible de ser utilizada conforme al tipo de crédito solicitado.

E. Consolidación Financiera

Objeto: Apoyar el fortalecimiento de la estructura financiera de las empresas mexicanas.

Beneficiarios: Exportadores directo e indirectos.

Destino.- Consolidación de pasivos de corto, mediano o largo plazo, derivados de operaciones descontadas en Bancomext o apoyadas con recursos propios de la banco comercial.

Moneda: Dls. EUA para exportadores directos y Moneda Nacional para exportadores indirectos.

En el caso de exportadores indirectos con facturación denominada en dólares o que cuenten con cobertura cambiaria, el apoyo puede otorgarse en Dólares EUA.

Se apoyan hasta un 100% del valor de los pasivos, incluyendo intereses ordinarios devengados a la fecha de autorización del crédito, sin incluir penas moratorias.

Plazo de financiamiento:

- Para créditos en Dólares EUA hasta 20 años , pudiendo incluir en esos lapso hasta 5 años de gracia.

- Para créditos en Moneda Nacional hasta 10 años, pudiendo incluir en esos lapso hasta 3 años de gracia.

Amortizaciones de capital y pago de intereses:

- Para créditos en Dólares EUA las amortizaciones del principal y el pago de los intereses se efectúan de manera mensual, trimestral, semestral, anual o bien, de acuerdo al calendario de pagos que se determinen en función a los flujos de efectivo de la empresa.

- Para créditos en Moneda Nacional las amortizaciones y pago de intereses se efectúan en forma mensual.

Comisiones.- De compromiso en créditos superiores a 25 mdd. Por pagos anticipados, según cotización.

Un criterio determinante para el otorgamiento del apoyo es que la empresa sea viable y que genere las divisas necesarias para el pago del crédito solicitado.

Los apoyos se obtienen a través de la Institución Financiera Intermediaria con quien el beneficiario tenga establecida una línea de crédito disponible y susceptible de ser utilizada conforme al tipo de crédito solicitado.

4. TABLA CON MONTOS, TASAS DE INTERESES Y REQUERIMIENTOS

Crédito	Objeto	Beneficiarios	Moneda	Porcentaje de Financiamiento	Plazo	
Pre-Exportación	Apoyo al Capital de Trabajo en la fase de producción de bienes y servicios de exportación directa o indirecta	Exportadores Directos e Indirectos	Dólares EUA para Exportadores Directos y Moneda Nacional para Exportadores Indirectos	Hasta el 100%	A) Ciclo productivo hasta 1 año B) Importación de insumos hasta 180 días C) Acciones de promoción hasta 3 años.	Memor...
Ventas de Exportación	Apoyar a las ventas a plazo al exterior bajo las modalidades de crédito comprador y crédito vendedor	Exportadores Directos e Indirectos	Dólares EUA para Exportadores Directos y Moneda Nacional para Exportadores Indirectos	Hasta el 100%	Hasta 180 Días	-Para venci... -Para cr...
Proyectos de Inversión	Apoyo a proyectos de inversión en el extranjero que generen divisas o proyectos de inversión en México realizados por la industria mexicana de bienes de capital	Exportadores Directos e Indirectos	Dólares EUA para Exportadores Directos y Moneda Nacional para Exportadores Indirectos	Hasta un máximo de 25 millones de dólares considerando el 70% del valor del proyecto y un 85% en equipo de cómputo.	-Crédito en dólares hasta 20 años, pudiendo incluir hasta 5 años de gracia. -Crédito en moneda nacional hasta 10 años, pudiendo incluir hasta 3 años de gracia. - Para equipo y sistemas de cómputo hasta 3 años.	-Para cr... de m... económi... -Para cr... forma...
Unidades de Equipo Importadas	Apoyar el equipamiento y modernización de las empresas mexicanas mediante las importaciones de maquinaria y equipo proveniente de los Estados Unidos y otros países.	Exportadores Directos e Indirectos	Dólares de EUA, Moneda Nacional o la divisa del país de origen de la importación para empresas que generen divisas y Moneda Nacional para las que no generen divisas	Hasta el 85% del valor factura, para importaciones de EUA, el monto mínimo 50 mil dólares y el monto máximo 5 millones de dólares.	De 1 a 5 años según el importe del crédito	-Crédito... país de... -Para cr... forma...
Consolidación Financiera	Apoyar el fortalecimiento de la estructura financiera de las empresas exportadoras	Exportadores Directos e Indirectos	Dólares de EUA para exportadores Directos y Moneda Nacional para Exportadores Indirectos.	Hasta el 100% del pasivo del saldo insoluto de los créditos.	-Crédito en dólares hasta 20 años, pudiendo incluir hasta 5 años de gracia. -Crédito en moneda nacional hasta 10 años, pudiendo incluir hasta 3 años de gracia.	-Para cr... de m... económi... de la e... -Para cr... forma...

4. TABLA CON MONTOS, TASAS DE INTERESES Y REQUERIMIENTOS

	Objeto	Beneficiarios	Moneda	Porcentaje de Financiamiento	Plazo	Amortizaciones	Tasa
	Apoyo al Capital de Trabajo en la fase de producción de bienes y servicios de exportación directa o indirecta	Exportadores Directos e Indirectos	Dólares EUA para Exportadores Directos y Moneda Nacional para Exportadores Indirectos	Hasta el 100%	A) Ciclo productivo hasta 1 año B) Importación de insumos hasta 180 días C) Acciones de promoción hasta 3 años.	Mensual y al Vencimiento	-Crédito en Dólares Libor +1+Diferencial Banco Crédito Moneda Nacional CPP+Diferencial Banco
ción	Apoyar a las ventas a plazo al exterior bajo las modalidades de crédito comprador y crédito vendedor	Exportadores Directos e Indirectos	Dólares EUA para Exportadores Directos y Moneda Nacional para Exportadores Indirectos	Hasta el 100%	Hasta 180 Días	-Para créditos en Dólares al vencimiento. -Para créditos en moneda Nacional.	-Crédito en Dólares Libor +1+Diferencial Banco -Crédito Moneda Nacional CPP+Diferencial Banco
ción	Apoyo a proyectos de inversión en el extranjero que generen divisas o proyectos de inversión en México realizados por la industria mexicana de bienes de capital	Exportadores Directos e Indirectos	Dólares EUA para Exportadores Directos y Moneda Nacional para Exportadores Indirectos	Hasta un máximo de 25 millones de dólares considerando el 70% del valor del proyecto y un 25% en equipo de cómputo.	-Crédito en dólares hasta 20 años, pudiendo incluir hasta 5 años de gracia. -Crédito en moneda nacional hasta 10 años, pudiendo incluir hasta 3 años de gracia. - Para equipo y sistemas de cómputo hasta 3 años.	-Para créditos en dólares se efectúan de manera mensual, trimestral, semestral o bien a flujos del proyecto. -Para crédito en moneda nacional en forma mensual.	-Para créditos en Dólares dependiendo el plazo Libor+2+Diferencial Banco a Libor +5 Diferencial Banco. -Crédito Moneda Nacional CPP+ Diferencial Banco.
	Apoyar el equipamiento y modernización de las empresas mexicanas, mediante las importaciones de maquinaria y equipo proveniente de los Estados Unidos y otros países	Exportadores Directos e Indirectos	Dólares de EUA, Moneda Nacional o la divisa del país de origen de la importación para empresas que generen divisas y Moneda Nacional para las que no generen divisas	Hasta el 85% del valor factura, para importaciones de EUA, el monto mínimo 50 mil dólares y el monto máximo 5 millones de dólares.	De 1 a 5 años según el importe del crédito	-Créditos en dólares o en la divisa del país de origen de la maquinaria de manera semestral. -Para créditos en moneda nacional en forma mensual.	-Para créditos en Dólares dependiendo el plazo Libor+1+Diferencial Banco a Libor -1.5 Diferencial Banco. -CPP+ Diferencial Banco.
	Apoyar el fortalecimiento de la estructura financiera de las empresas exportadoras	Exportadores Directos e Indirectos	Dólares de EUA para exportadores Directos y Moneda Nacional para Exportadores Indirectos.	Hasta el 100% del pasivo del saldo insoluto de los créditos.	-Crédito en dólares hasta 20 años, pudiendo incluir hasta 5 años de gracia. -Crédito en moneda nacional hasta 10 años, pudiendo incluir hasta 3 años de gracia.	-Para créditos en dólares se efectúan de manera mensual, trimestral, semestral o bien a flujos de efectivo de la empresa. -Para crédito en moneda nacional en forma mensual.	-Para créditos en Dólares dependiendo el plazo Libor+2.5+Diferencial Banco a Libor +5 Diferencial Banco. -CPP+ Diferencial Banco.

4. TABLA CON MONTOS, TASAS DE INTERESES Y REQUERIMIENTOS

Categorías	Moneda	Porcentaje de Financiamiento	Plazo	Amortizaciones	Tasa
Directos e	Dólares EUA para Exportadores Directos y Moneda Nacional para Exportadores Indirectos	Hasta el 100%	A) Ciclo productivo hasta 1 año B) Importación de insumos hasta 180 días C) Acciones de promoción hasta 3 años.	Mensual y al Vencimiento	-Crédito en Dólares Libor +1+Diferencial Banco Crédito Moneda Nacional CPP+Diferencial Banco
Directos e	Dólares EUA para Exportadores Directos y Moneda Nacional para Exportadores Indirectos	Hasta el 100%	Hasta 180 Días	-Para créditos en Dólares al vencimiento. -Para créditos en moneda Nacional.	-Crédito en Dólares Libor +1+Diferencial Banco -Crédito Moneda Nacional CPP+Diferencial Banco
Directos e	Dólares EUA para Exportadores Directos y Moneda Nacional para Exportadores Indirectos	Hasta un máximo de 25 millones de dólares considerando el 70% del valor del proyecto y un 85% en equipo de cómputo.	-Crédito en dólares hasta 20 años, pudiendo incluir hasta 5 años de gracia. -Crédito en moneda nacional hasta 10 años, pudiendo incluir hasta 3 años de gracia. - Para equipo y sistemas de cómputo hasta 3 años.	-Para créditos en dólares se efectuara de manera mensual, trimestral, semestral o bien a flujos del proyecto. -Para crédito en moneda nacional en forma mensual.	-Para créditos en Dólares dependiendo el plazo Libor+2+Diferencial Banco a Libor +5 Diferencial Banco. -Crédito Moneda Nacional CPP+ Diferencial Banco.
Directos e	Dólares de EUA, Moneda Nacional o la divisa del país de origen de la importación para empresas que generen divisas y Moneda Nacional para las que no generen divisas	Hasta el 85% del valor factura, para importaciones de EUA, el monto mínimo 50 mil dólares y el monto máximo 5 millones de dólares.	De 1 a 5 años según el importe del crédito	-Créditos en dólares o en la divisa del país de origen de la maquinaria de manera semestral. -Para créditos en moneda nacional en forma mensual.	-Para créditos en Dólares dependiendo el plazo Libor+1+Diferencial Banco a Libor +1.5 Diferencial Banco. -CPP+ Diferencial Banco.
Directos e	Dólares de EUA para exportadores Directos y Moneda Nacional para Exportadores Indirectos.	Hasta el 100% del pasivo del saldo insoluto de los créditos.	-Crédito en dólares hasta 20 años, pudiendo incluir hasta 5 años de gracia. -Crédito en moneda nacional hasta 10 años, pudiendo incluir hasta 3 años de gracia.	-Para créditos en dólares se efectuara de manera mensual, trimestral, semestral o bien a flujos de efectivo de la empresa. -Para crédito en moneda nacional en forma mensual.	-Para créditos en Dólares dependiendo el plazo Libor+2.5+Diferencial Banco a Libor +5 Diferencial Banco. -CPP+ Diferencial Banco.

5. CONCLUSIONES

El Banco Nacional de Comercio Exterior fue fundado el Día 8 de junio de 1937 como una institución nacional de crédito, con el objetivo fundamental de fomentar el comercio exterior mexicano.

En sus inicios apoyo a la exportación de materias primas y en asesoramiento a la producción del campo, complementando esas funciones con la búsqueda de canales de comercialización tanto internas como externas.

En la actualidad las funciones básicas de Bancomext son las actividades de financiamiento y promoción a empresas exportadoras tanto directas como indirectas; con el objetivo de proporcionar a las empresas vinculadas con el comercio exterior una plataforma sólida que les permita competir en mejores condiciones tanto en los mercados internacionales como en el internacional.

Las actividades financieras que ofrece el Banco Nacional de Comercio Exterior son los créditos y las garantías a las personas físicas y empresas que participen en las actividades de comercio exterior a través de instituciones financieras intermediarias.

Los recursos que canaliza Bancomext a través de las instituciones intermediarias son por medio de los siguientes esquemas:

**Pre- Exportación
Ventas de Exportación
Proyectos de Inversión
Consolidación Financiera
Unidades de Equipo Importadas
Importación de Productos Básicos**

Los recursos financieros que se otorgan son en moneda de los EUA a exportadores directos y en moneda nacional a exportadores indirectos.

Bancomext cuenta con la infraestructura para otorgar los servicios promocionales a la empresas exportadoras como información, asesoría, capacitación, apoyo para darles presencia en los mercados internacionales más importantes por medio de ferias y misiones tanto nacionales como

internacionales y la oportunidad de entablar contactos comerciales y de inversión.

Cuenta con 28 oficinas en el exterior que ofrecen los servicios de asesoría a empresarios mexicanos para la identificación de compradores e inversionistas del extranjero, para otorgar a los empresarios mexicanos la información necesaria sobre las características de los mercados y productos necesarios en los mercados internacionales.

VII. CASO PRACTICO

PROYECTO DE EXPORTACION FINANCIADO POR BANCOMEXT MEDIANTE CARTA DE CREDITO A TRAVES DE UNA INSTITUCION BANCARIA

Introducción

Basado en los capítulos anteriores se muestra la teoría básica, para la aplicación del siguiente caso práctico, pretendiendo ilustrar los elementos necesarios que intervienen en un proyecto de exportación apoyado financieramente por medio de una carta de crédito a través de Bancomext.

El producto de exportación es una válvula de presión que se utiliza entre, otras industrias, en la petroquímica, alimenticia, metalúrgica y minera en el transporte de todo tipo de fluidos y gases. El motivo de haber escogido Sudáfrica como destino de Exportación de este producto, obedece a que es un país que esta reiniciando sus relaciones comerciales internacionales, que se encontraban suspendidas con la comunidad internacional, debido a su política del apartheid, situación que lo ubica como un mercado codiciable ya que es un país industrializado, con una población de 40.7 millones de personas (1996), con un Producto Interno Bruto cercano a 110,000 millones de dólares, su Ingreso Percápita para 1993 fue de 2,290 dólares, cuenta con una infraestructura para su desarrollo muy bien establecida, su política comercial basada en el principio de Libre Mercado, en busca de negociaciones y tratados comerciales internacionales, así mismo actualmente su economía es mixta apoyada en el sector financiero e industrial orientada principalmente a la industria manufacturera, que tienen un crecimiento anualmente de 10 por ciento aproximadamente, sector en el que se ubica a la industria química entre otros, y uno de los ramos para el cual esta orientada la válvula. Por otro lado instaurándose en 1994 el Primer Parlamento Representativo de Sudáfrica se da una mayor estabilidad social; fortaleciéndola con firmas de tratados internacionales como la Convención sobre la eliminación de todas las formas de Discriminación contra las Mujeres, haciendo compromisos para promover los derechos humanos y la democracia, compromisos con la justicia y las leyes internacionales, entre otros.

Producto a Exportar

Nombre: Válvula de Presión de esfera miser serie 400

Características específicas:

La válvula es un diseño de tres piezas de sencilla instalación y servicio en los sistemas dando un fácil acceso a las líneas y uniones. El diseño permite a la sección central, al quitar tres tornillos y aflojar el cuarto caer en péndulo totalmente libre de las tapas, sin cortar tubería ni perturbar la integridad de la línea. Este diseño permite usar a su miser como tuerca unión eliminando conexiones extras. La simplicidad de instalación y mantenimiento hace a la válvula ideal para una variedad de usos incluyendo la industria química, producción de gas y petróleo, refinación y transmisión, textiles, pulpa y papel, farmacéutica, alimentos y bebidas. Contando la válvula con varios tamaños como: ¼", 3/8", ½", 1", 1 1/4", 1 1/2" y 2".

Diseño:

Es una válvula de bola robusta y segura que incluye un cierre ajustado, suave flujo bidireccional, variedad de materiales en asientos y tipos de tapas para cualquier conexión y aplicación. Construida en tres piezas y diseñada para la automatización. La variedad de tapas para su conexión pueden ser: roscada, soldada o cualquier combinación de ellas que le permite ser adaptada para cualquier situación.

La combinación de asientos de teflón y una la hacen ideal para el servicio de vapor hasta 150 psi (grados de presión). La válvula se encuentra disponible a prueba de fuego, de paso total, criogénica, desviadora y tres vías.

Aplicaciones en la Industria:

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

Sectores Industriales:

Los sectores industriales en los que se utiliza este tipo de válvulas son: Petroquímica, Alimenticia, Metalúrgica, Minera, Laboratorios Farmacéuticos, entre otros.

Ventajas Competitivas:

A diferencia de otras válvulas del mercado:

- a) Tiene mayor durabilidad debido al grosor de sus paredes;
- b) Es una válvula que no requiere ser desmontada de las tuberías para su mantenimiento, lo que se traduce en menor costo;
- c) El diseño de ésta válvula permite un sin número de aplicaciones por la combinación de materiales en sus asientos y empaques;
- d) Resalta por su importancia su capacidad de utilización manual o automática;
- e) Una ventaja adicional es que la empresa fabricante ofrece la posibilidad de que los usuarios adquieran la válvula en su conjunto o en partes, situación que no ofrecen los competidores;
- f) Versatilidad en la combinación de los materiales que la componen (acero inoxidable, acero al carbón y bronce);
- g) Las tapas pueden ser exagonales o redondas.

Gastos Directos e Indirectos de la Fabricación del Producto

Insumos utilizados en la fabricación:

Insumos Nacionales	Existencias	Valor en Dólares
Cuerpo	X	4.15
Tapa	X	3.00
Manguete	X	0.10
Tornillos	X	0.48
Tuercas	X	0.19
Maneral	X	0.34
Barra de acero	X	2.94
Costo Total de Insumos Nacionales		11.20

Insumos	País de Origen	Valor en Dólares
Resina de teflón	E.E.U.U.	0.32
Costo Total de Insumos Importados		0.32

Precio Ex-Work en Fábrica

Materias primas, partes y pzas.	11.20	0.32	11.52
Combustibles y materiales aux.	1.14	0.00	1.14
Energía eléctrica	1.73	0.00	1.73
Mano de obra directa	3.84	0.00	3.84
Depreciación y Amortización	1.96	0.00	1.96
Costo Directo	19.87	0.32	20.19
Costo Indirecto	1.33	0.00	1.33
Costo Total en Fábrica	21.20	0.32	21.52
Precio EX-WORK en Fábrica			31.00

Seguros

Debido a que las ventas que se realizan son EX-WORK no se necesita de seguro de transporte, no obstante se debe estar prevenido para brindar la seguridad necesaria en este cuando sea requerido.

Se puede contar con un seguro de transporte de carga para ciertos casos, que nos da la seguridad de que la mercancía durante su transporte hasta el destino final llegue correctamente, de no ser así el seguro nos cubre riesgos por pérdida total o parcial y por daños materiales que sufran los bienes como consecuencia de siniestros como: incendio, explosión, hundimientos, colisión, caída de aviones, volcaduras, descarrilamientos, robo, derrame, oxidación, entre otros.

El seguro normalmente se contrata por pedido y tiene vigencia desde el momento en que los bienes quedan a cargo del porteador para su transporte, todo el curso normal del viaje y termina cuando la mercancía llega a su destino final. El seguro cubre el 100 por ciento del valor de la factura más el 10 por ciento (fletes y gastos aduanales) y cuesta el 1.5 por ciento sobre el valor total del monto asegurado.

Seguro para Riesgos Comerciales (COMESSEC)

Se tiene contratado este seguro en todas y cada una de las exportaciones, a pesar de que en primer orden solicitamos **Carta de Crédito Irrevocable Confirmada**, también se tendrá que flexibilizar la empresa con mecanismo de pago para no salir de la competencia internacional como: giro bancario, depósito o transferencia bancaria, entre otros, y el seguro de COMESSEC nos brinda seguridad en ello. Cubriendo incapacidad financiera del importador para cubrir sus deudas en los siguientes casos:

- **Insolvencia legal.** Cuando existe una declaración judicial de quiebra, suspensión de pago o algún acto jurídico similar que impida el cobro del crédito asegurado.

- **Insolvencia de hechos.** Cuando el deudor se encuentra en una situación económica tal, que el ejercicio de una acción jurídica en su contra resultaría inútil.
- **Mora prolongada.** Cuando transcurren seis meses desde el vencimiento del crédito y no se ha podido cobrar.

Este seguro se tramita ante la Compañía Mexicana DE Seguros de Crédito (COMESec), con un costo del 2.5 al 6 por ciento aproximado del monto total asegurado, dependiendo de la empresa, el país y la forma de pago, (Carta de Crédito, Giro, etc.).

EMPAQUE Y EMBALAJE

Costo de empaque y embalaje

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

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

Con lo anterior, hemos reducido bastante los costos de empaque y embalaje y nuestros gastos por estos conceptos quedan dentro del tema **PRECIO EX-WORK EN FABRICA** en los puntos de: Combustibles y materiales auxiliares 1.14 dólares (cartón, tapón, plástico, clavos, madera, pintura, etc.) y mano de obra directa 3.84 dólares porque son los mismos obreros los que arman y pintan nuestros empaques y embalajes.

Determinar el Empaque y Embalaje

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

Primero se cubre con papel periódico u hojas de máquina de escribir (desecho de oficinas) triturados, luego se ponen en cajas de cartón de diferentes tamaño dependiendo del número y medida de la válvula y por último en palets o cajas de madera bien flejadas y cubiertas con plásticos, con base o "patas" para que puedan ser manejadas o maniobradas por montacargas o grúas sin mayor problema.

La única diferencia entre un empaque aéreo y uno marítimo es el peso: Nuestros embarques aéreos por recomendación de la línea transportista (PANALPINA) procuramos que pesen, en envíos al Continente Americano, aprox. máximo 100 Kgs, para facilidad de maniobra, de espacio y cupo; porque generalmente estos aviones no son muy grandes. En los demás Continentes hasta 500 Kgs, porque son aviones de mayor capacidad.

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

MERCADO DE EXPORTACION SELECCIONADO

La razón por la que seleccionamos a Sudáfrica como un mercado potencial para la exportación de las válvulas objeto de este estudio, obedece a una serie de características sociales y económicas que a continuación describimos:

Situación Política

Antecedentes: La población originaria de Sudáfrica estaba formada por gente de color, hotentotes y Bosquimanos.

En 1652 se hace el primer asentamiento en este país con pobladores holandeses, décadas más tarde, continuaron llegando franceses (hogunotes) y alemanes, la colonización se expandió gradualmente hacia el Norte y el Este. Los primeros contactos entre blancos y negros se dieron en los años de 1770 y terminaron en enfrentamientos fronterizos. En 1867, se descubrieron diamantes en el Cabo del Norte y pocos años después, oro en el Transvaal. Estos descubrimientos atrajeron una gran cantidad de europeos, principalmente británicos. Las fricciones entre los africanos y los nuevos colonos culminaron en la Guerra Boer, que se libró contra Gran Bretaña de 1889 a 1902.

Después de la guerra, Sudáfrica quedó bajo el dominio colonial británico, pero en 1910 el país se unificó como la Unión de Sudáfrica. Estado Independiente y miembro de la Comunidad Británica de Naciones. Los lazos con la Comunidad terminaron en 1961, cuando se convirtió en una república independiente con un gobierno nacionalista que ocupó el poder de 1948 a 1994.

Institucionalización del "apartheid": Las elecciones de 1948 llevaron al poder a una alianza de partidos cuyo principal programa era la política del "apartheid" o segregación racial, a la que se dio rápida y minuciosamente forma legal. La segregación racial que desde siempre había sido un hecho, quedó desde entonces institucionalizada por la ley sudafricana. Se sucedieron varios gobiernos con la misma tendencia política, que se vieron sometidos a una progresiva resistencia interna y oposición exterior. El 13 de noviembre de 1974, Sudáfrica fue expulsada de las Naciones Unidas.

La acción de Frederick Willem de Klerck, entonces Presidente de Sudáfrica, de levantar la prohibición a todos los partidos políticos y sacar de prisión a Nelson Mandela, el 2 de febrero de 1990, encadenó el proceso que llevó a la abolición del "apartheid", que cambió la vida en Sudáfrica de 1948 a 1994 así como a un acuerdo negociado entre los distintos grupos raciales del país.

Después de dos años de intensas negociaciones en el Consejo "Multipartidista de Negociación", se acordó una Constitución Interina y llevar a cabo elecciones grandes. Sudáfrica es la nación que optó por crear un Gobierno de Unidad Nacional. Así, los tres partidos más importantes, El Consejo Nacional Africano, el Partido Nacional y El Partido de Libertad Inkatha, tomará parte del gobierno durante los próximos cinco años. Pero el éxito dependerá del desarrollo de la democracia, más allá del simple derecho de voto.

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

Mandela puso énfasis en que había llegado el momento de "ponerse a trabajar" a través del Plan Programa de Reconstrucción y Desarrollo. El proceso de transformación que se buscará debe asegurarse:

- ◆ **Desarrollo de Instituciones y prácticas democráticas estables**
- ◆ **Una sociedad plenamente democrática y no racial**
- ◆ **Convertir una sociedad próspera, embarcándose en una senda de crecimiento y desarrollo sustentable y ambientalmente amistosa**
- ◆ **Enfrentar el desarrollo ético y moral de la sociedad**

Economía Sudafricana

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

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

Sudáfrica cuenta con una excelente infraestructura física, una sobresaliente base financiera, una amplia gama de organismos estables y privados destinados al desarrollo y una sofisticada Bolsa de Valores. La Bolsa de Johannesburgo está considerada entre las diez más grandes del mundo en términos de mercado de capitalización y el mercado de Bonos de Valores ofrece al inversionista los instrumentos usuales de financiamiento. Su sistema bancario cumple con todas las exigencias de los países modernos.

Por otra parte, los precios de la energía eléctrica son bastantes bajos y favorecen, junto a los bastos yacimientos de materia prima, la instalación de industrias con el elevado consumo energético.

Con un Producto Interno Bruto cercano a los 110,000 millones de dólares y su ingreso per cápita en 1993 llegó a los 2,290 dólares. Sudáfrica está clasificado como un país en vías de desarrollo, con ingresos superiores al promedio.

Con la transición política y la eliminación de "apartheid" se encuentra un repunte económico de 1993 a 1994 con un crecimiento de 2.3 por ciento en el Producto Interno Bruto (PIB). Para 1995 fue del 3.5 por ciento. La tasa inflacionaria disminuyó en un 9 por ciento en 1994, la tasa inflacionaria más baja en 23 años; al aumento de 7 por ciento en las inversiones fijas brutas; a los flujos crecientes de inversión extranjera en Sudáfrica, y por el incremento de las reservas de divisas extranjeras.

A partir de la segunda guerra mundial, la Industria Manufacturera experimentó un rápido crecimiento y dominó la economía de 1950 en adelante. En 1993, la aportación de este sector al PIB, fue de 25%, sin olvidar que es una importante fuente de empleo. Este sector, ha mostrado año con año un crecimiento de 10%.

La Industria Minera aportó el 9.7% del PIB, empleó a 700,000 personas y el valor total de sus ventas fue de 8,000 millones de dólares de los cuales el 78% se derivó de la exportaciones.

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

Los minerales y el oro dominan las exportaciones de productos Sudafricanos. Son cinco los sectores de uso intensivo de capitales que representan casi la mitad del total de las exportaciones de productos manufacturados : el hierro,

el acero, el ferrocromo, los productos químicos, los metales no ferrosos, la pulpa y el papel.

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

La dependencia en las importaciones de maquinarias y equipo de transporte es alta, 80% de las importaciones sudafricanas se sitúa en la categoría de los bienes industriales. Las importaciones de productos manufacturados aumentaron del 67% a 85% del total de las importaciones entre 1980 y 1991.

Relaciones Comerciales

Sudáfrica es miembro del Acuerdo sobre Aranceles Aduaneros y Comercio (GATT) y de la Ronda de Uruguay.

A partir de 1993, cuando deja de lado su política de apartheid, los países de la comunidad internacional restablecen sus relaciones comerciales y diplomáticas con este país.

En mayo de 1994 el Presidente Estadounidense, William Clinton, incluyó a Sudáfrica en el Sistema General de Preferencias, otorgándole un acceso preferencial al mercado estadounidense a una amplia gama de productos sudafricanos. La Unión Europea y Japón adoptaron iguales medidas.

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

En este mismo período se realizaron tratados comerciales con Suiza, Gran Bretaña, Bélgica, Taiwán y Holanda para exportación de sus productos, y en lo referente a importación sus principales productos los importa Alemania, Estados Unidos, Japón, Gran Bretaña, Francia, Italia y Taiwán.

PERFIL GEOPOLITICO DE SUDAFRICA

◆ Ubicación	Extremo Meridional de Africa
◆ Países limítrofes	Namibia, Bostswana, Zimbabwe, Mozambiqu, Swazilandia y Lesotho
◆ Superficie	1,219,080 km ²
◆ División Política	Nueve provincias: Cabo Occidental, Cabo del Norte, Cabo Oriental, Noreste, Provincia del Norte, Mpumulanga, KwaZulu, Estado Libre y Guteng
◆ Nombre Oficial	República de Sudáfrica
◆ Clima	Templado, subtropical y semiárido, según la región
◆ Idiomas Oficiales	Once idiomas oficiales nacionales, entre ellos inglés
◆ Moneda	Rand (1rand=100ctvs.)
◆ Capital Administrativa	Petroria
◆ Capital Judicial	Bloemfontein
◆ Capital Legislativa	Ciudad del Cabo
◆ Puertos más importantes	Durban, Ciudad del Cabo, Port Elizabeth, East London, Richard's Bay, Saldanha y Mossel Bay

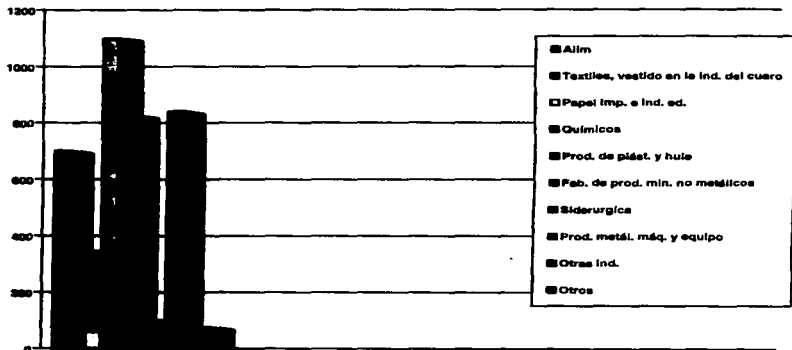
ENONOMIA DE SUDAFRICA PERFIL ECONOMICO

Producto geográfico bruto	US\$ 120,000 mill	(1995)
Ingreso per cápita	US\$ 2,950	(1995)
Tasa de inflación (%)	9.0	(1994)
Población Eco. Activa	11,1 mill	(1990)
Total de importaciones y exportaciones	US\$ 42,300 mll	(1993)
Principales exportaciones	Metales y piedras preciosas y semipreciosas, productos de metal, productos químicos, maquinaria, vinos y frutas	

PGB POR TIPO DE ACTIVIDAD ECONOMICA**Precios corrientes (% del total)**

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

EXPORTACIONES DE MEXICO A SUDAFRICA



REGIMEN LEGAL DE EXPORTACION (MEXICANO)

Factura Comercial

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

- Nombre y dirección del vendedor y embarcador.
- Nombre y dirección del comprador o consignatario.
- Descripción detallada de la mercancía, nombre con el que se le conoce, grado, calidad cuando así lo amerite, números o símbolos que utiliza el fabricante para su utilización y relacionado con cada renglón.
- Número de piezas por partida.
- Precio del producto especificando la moneda, el valor unitario, por partida, total y un gran total.
- Condiciones de venta (LAB, FOB, CIF, CSF, lugar, destino). Los montos por concepto de flete, prima de seguro, embalaje cuando se maneje a parte y cualquier concepto que nos solicite el cliente, ya que esto es importante para la base gravable de los impuestos de la importación.
- Lugar y fecha de expedición.
- Numeración consecutiva cuando se componga de dos o más hojas (ejemplo 1/3, 2/3 y 3/3).

Lista de Empaque

Es un documento que permite al exportador, al importador, al transportista, a la compañía de seguros, a la aduana, etc. identificar las mercancías y saber

que contiene cada bulto o caja, por lo que debe trabajarse un empaque claro que coincida perfectamente con la factura.

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

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

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

Documento de Transporte

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

- ◆ Debe coincidir con la factura, la lista de empaque, la carta de crédito o el contrato de compra venta. Dependiendo del tipo de transporte utilizado se le denomina:
- ◆ Gufa aérea (Air Waibill)
- ◆ Conocimiento de embarque (Bill of lading)
- ◆ Carta de Porte, Talón o gufa (autotransporte)

◆ **Talón de Embarque o guía (ferrocarril).**

Insistimos debe estar de acuerdo con la factura, lista de empaque, etc. en lo referente a adquisición de mercancía, características de empaque y cantidades, así mismo se debe conservar una copia del documento de embarque, ya que constituye un respaldo en caso de problemas.

Clasificación arancelaria: 84.81.40. (Válvula para uso industrial)

Arancel de Exportación:

Con tasa 0

Recomendaciones

Además de cumplir con los documentos mencionados anteriormente es necesario que se etiqueten las válvulas con NOM (Norma Oficial Mexicana) que en las cajas se ponga la leyenda Made in México o Hecho en México y en los casos que los proveedores lo requieran, anexar certificado de calidad y origen.

Estímulos Fiscales al Comercio Exterior

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

REGIMEN LEGAL DE IMPORTACION SUDAFRICANO

La República de Sudáfrica es un país que tuvo severos problemas de racismo, por lo que la comunidad internacional le implanto un embargo político-económico y esto la mantuvo alejada de las relaciones comerciales con muchos países del mundo. México reinició sus relaciones diplomáticas con Sudáfrica a partir de 1993 y podemos observar que a partir de la elecciones de 1994, con la presidencia de Nelson Mandela la política interna y externa

sudafricana tuvo un vuelco extraordinario y bajo este nuevo contexto está buscando acercamiento internacionales en el ámbito político y comercial, por lo que su régimen legal de importación no presenta mayores problemas y sus aranceles son razonables.

La mayor parte de los productos sudafricanos puede ser exportada sin restricciones, salvo algunos excepciones claramente especificadas por el Gobierno dentro de las cuales se encuentran: armamentos y ciertas especies animales y vegetales (los cuáles son objetos de permisos o licencias. La emisión de permisos está controlada por el Director de Importaciones y exportaciones, pero también podrían ser necesarias ciertas autorizaciones adicionales de otros organismos como el Ministerio de Agricultura.

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

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

- a) **Clasificación del producto, ya que ello determinará los aranceles y los requerimientos para los permisos de importación. La mayoría de los productos pueden ser importados sin restricciones.**
- b) **Se ofrecen descuentos aduaneros a aquellas importaciones de materiales que serán destinados a la industria.**
- c) **Se ofrecen descuentos generales en situaciones específicas, y hay descuentos en los aranceles para productos de reexportación.**
- d) **Hay lugares de depósito para artículos bajo fianza en diversos puntos de ingreso a Sudáfrica.**
- e) **Los representantes comerciales y diplomáticos sudafricanos en el exterior cuentan con información para quienes lo soliciten.**

Fuera del requisito general que estipula que toda importación de bienes usados, deshechos y desperdicios esta sujeta a la obtención de un permiso de importación, el Gobierno tiene una lista de diversas categorías de bienes que requieren permisos de importación. La lista esta confeccionada de acuerdo a

la clasificación de aranceles aduaneros, lo que deberá ser verificada antes de cualquier consulta.

Para que podamos exportar válvulas a Sudáfrica se nos requiere lo siguiente:

Factura Comercial

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

Lista de Empaque

Requiere que tenga, número de partidas, descripción del producto, cantidad de piezas por caja, medidas, nombre del importador y exportador, peso bruto, neto y firma.

Guía de Embarque

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

Certificado de Calidad

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

Observaciones

Su clasificación arancelaria es de acuerdo al Sistema Armonizado y nuestra fracción la 84.81.80 (válvula para uso industrial) paga con un 15 % de impuesto a la importación.

No se requiere ningún permiso especial, no hay cuotas, ni requisitos zoonosanitarios de ningún tipo en nuestro producto.

TRANSPORTE

Elección de Transporte Idóneo

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

Para competir en los mercados internacionales, es requisito hacer un análisis del medio de transporte tomando en cuenta que el embarque marítimo es más económico en la mayoría de los casos, pero nunca se debe perder de vista que a veces es necesario usar el envío aéreo.

Para cuando el cliente requiera rapidez de respuesta, se debe contar con un stock mínimo o una capacidad ágil de producción y por supuesto la línea aérea sin perder de vista que este medio es más caro, pero eficaz en la reducción de tiempos.

Si nuestro producto fueran hortalizas casi es seguro que optaríamos por exportaciones aéreas para el caso de Sudáfrica, pero como lo que pretendemos exportar son válvulas de acero, productos no perecederos, cuyo peso unitario puede variar de 1 a 60 kilogramos, además hay capacidad para enviar un contenedor completo de 20 ó 30 pies; se puede llegar por mar de México a Sudáfrica, ambos tenemos puertos en infraestructura necesaria para una rápida carga y descarga y existen rutas y líneas marítimas disponibles de origen a destino.

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

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

Flete Cd. México- Veracruz	\$ 4,000.00 pesos
Trámite aduanal y otros en puerto	\$ 1,000.00 pesos
Flete Veracruz - Sudáfrica	\$ 4,000.00 usd.
	\$ 32,000.00 pesos
Imprevistos	\$ 1,000.00 pesos
Total (Puerto Sudáfrica)	\$ 38,000.00 pesos

Nota.- Existen ligeras variaciones en la cotización del las tres líneas marítimas, pero siempre se deben tener en cuenta tres opciones para cuando falle alguna tener alternativas y jamás detener una exportación.

COTIZACION

México, D.F., junio 05, de 1996.

At'n : Sr. Joshep Steeis
Gerente de Compras
Comercial Minera Africana.

Ref. : Cotización de Válvula Miser de 2".

Sr. Steeis:

Es un gusto para nosotros tener la oportunidad de saludarle y anexarle la siguiente cotización:

COT. NO. 10969 SUDAFRICA, DE NOV/05/96.

- a) Descripción .- Válvula de presión de esfera de 2", miser serie 400, de tres piezas, bidireccional.
- b) Precio unitario.- 31.00 U.S. Dólares (Cantidad mínima de venta 50 piezas).
- c) EX - WORK
- d) Lugar de embarque .- México, D.F.
- e) Pago .- Carta de Crédito Irrevocable Conformada a la Vista.
- f) Fecha de embarque .- 15 días después de colocado el pedido y establecida la Carta de Crédito.
- g) Materiales .- Cuerpo de acero inoxidable ASTM A743 - CF8M.
Tapas de acero inoxidable ASTM A743 - CF8M
Esfera de acero inoxidable ASTM A743 - CF8M.
Maneral de acero inoxidable ASTM A743 - CF8M.

Tomilleria de acero SAE J 429 GR 5.

Tuercas de acero SAE J 429 GR 5.

Vástago de acero ASTM A 276 GR 316.

Asiento de teflón virgen PTFE.

Sello de teflón virgen PTFE.

- h) Especificaciones.- Material, grosor y aplicaciones técnicas de acuerdo a la norma internacional ANSI B16.34.**
- i) Presión máxima.- 600 PSI**
- j) Temperatura.- De 30 ° C A 260 ° C.**
- k) Observaciones. Todo de acuerdo con nuestro catálogo serie 400, rev. FEB./96. (ANEXO A LA PRESENTE).**

NOTA.- Como puede ver en nuestro catálogo también fabricamos válvulas de 1/2" a 2" en acero inoxidable, acero de carbón y bronce, con asiento y sello de teflón virgen, buna, neopreno, teflón reforzado con fibra de vidrio, lubetal y multifil. Podemos fabricarla en un solo material o cualquiera combinación de los materiales mencionados de acuerdo a sus necesidades. Si quiere o se interesa en alguna de ellas háganoslo saber y le cotizamos inmediatamente.

Asimismo, será para nosotros un placer tener la oportunidad de establecer relaciones comerciales con su empresa, por lo que agradecemos de antemano su amable atención y estamos abiertos a sus comentarios. Enviándole un cordial saludo quedamos de usted.

A t e n t a m e n t e

DIRECTOR DE VENTAS INTERNACIONALES.

POSIBLE PEDIDO DE SUDAFRICA**COMERCIAL MINERA AFRICANA**

ST. FRANCIS NO. 32, COL. STAR C.P. TEL: (027 11) 680 29 99
21540.
JOHANNESBURG, SUDAFRICA. FAX 685 29 98

PURCHASING ORDER
P.O.: 1000**SUPLIER:**

VALVULAS S.A. DE C.V
SILOS NO. 40
COL. MINERVA, 04032 MEXICO D.F.
TEL. (011525) 690 31 42
FAX 690 35 50

REQ. NO.
178584, DIC/05/96

SHIPMENT: EX-WORK

DATE: DIC/08/96 DELIVERY: JANUARY 20, PAY: LETTER OF CREDIT
1997 AT 30 DAYS SIGHT

PART	QUANTIT Y	UNIT	DESCRIPTION	UNIT PRICE	TOTAL
1	10,000	PCES.	PRESION BALL VALVE MISER SERIE 400. ALL STAINLESS STEEL. ACCORDING TO YOUR CATALOGUE SERIE 400, REV. FEB./96.	31.00	310,000.00

QUALITY CERTIFICATE
IS REQUIRED.

PLEASE SEND: BY
VESSEL WITH
PANALPINA

INVOICE AND
CONSIGNED TO:

COMERCIAL MINERA
AFRICANA.

THREE HUNDRED TEN THOUSAND DOLLAR 00/100 CENTS TOTAL
U.S.D. 310,000.00

PURCHASING
MANAGER
NEMED AND
SIGNATURE

ELABORACION DEL CONTRATO COMPRA - VENTA

Date: January 02,1997.

Válvulas S.A. de C.V. (Suppliner)) and Comercial Minera Africana (Buyer) have negotiated and signature the present contratc:

1.- Products name:

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

2.- Material:

All in Stainles Steel

3.- Purchase number:

P.O. N.O. 1000

P.O. N O. 1001

P.P. N.O. 1002

4.- Date of Delivery:

P.O 1000 January 20, 1997. by vessel.

P.O. 1001 February 20, 1997. by vessel

P.O. 1002 March 15, 1997. by airplane

5.- The standar of product: All According to our catalogue Serie 400, rev. feb./96.

6.- Pleace of delivery: Any port or airport of Estados Unidos Mexicanos (México).

7.- Payment: The buyer open irrevocable Letter of Credit at 30 days sight to supplier in u.s. Dollars.

8.- Price: EX-WORK

9.- We are according with all conditions of P.O. 1000,1001,1002.

10.- Other condition: The buyer received presion ball valve miser serie 400, if find detects in quality less at 5% the buyer return the defectic material (how the supplier ask, veesel, airplane) and the supplier will re-ship them with good valves.

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

12.- If trade disput happened the dispute will be solved in México, D.F. and through of International Commerce Chamber with mexican laws.

Valves S.A. de C.V.

Comercial Minera Africana

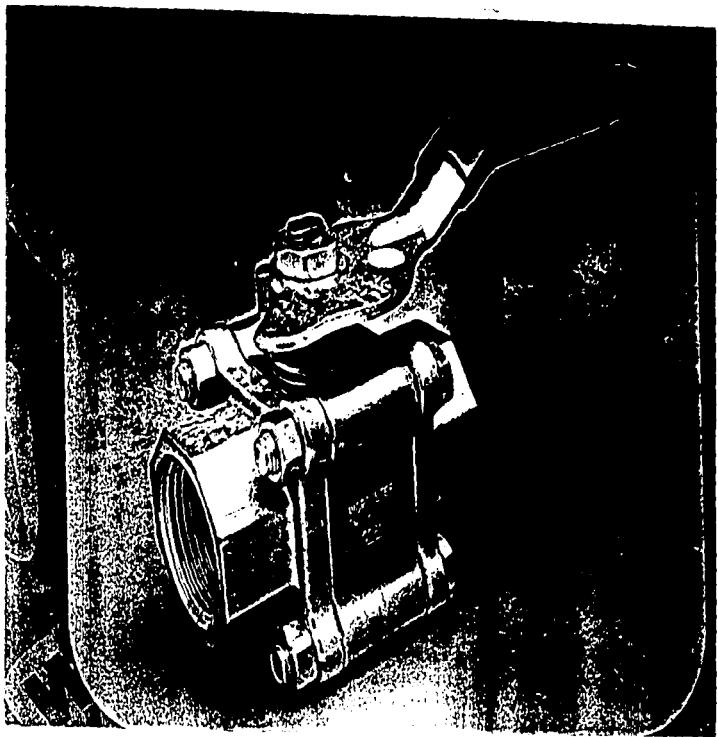
**NAMED AND
AUTHORIZED SIGNATURE**

**NAMED AND
AUTHORIZED SIGNATURED**

CONCLUSIONES

Con base en toda la información recabada podremos llegar a las siguientes conclusiones:

1. El producto objeto de estudio, tiene un mercado potencial en Sudáfrica
2. La válvula que se pretende exportar, presenta ventajas competitivas frente a productos similares
3. Los costos de producción permiten ofrecer un precio competitivo, con un adecuado margen de rentabilidad
4. Sudáfrica es un país con una importante infraestructura que permite el tránsito internacional de mercancías
5. El desarrollo económico de Sudáfrica ofrece un mercado potencial que corresponde a los países altamente desarrollados
6. Con motivo de su reciente apertura al mercado internacional, sus autoridades están ofreciendo oportunidades para los intercambios comerciales, por lo que resulta conveniente incrementar nuestras relaciones comerciales con este país



**INSTRUCTIVO PARA LLENAR UN CONTRATO DE CREDITO
COMERCIAL DOCUMENTARIO
(INSTITUCION BANCARIA-BANCOMER S.A.)**



I. ZONAS SOMBREADAS

ZONAS SOMBREADAS EXCLUSIVAS DEL BANCO					(1) No. CREDITO DOCUMENTARIO
(2) TIPO DE AUTORIZACION DE CREDITO		(4) AUT. CON IMAGEN DE GARANTIA		(3) CONTROL SOBRE MERCANCIA	(5) REFINANCIAMIENTO CON RECURSOS PROPIOS
		%		<input type="checkbox"/> SI <input type="checkbox"/> NO	<input type="checkbox"/> SI <input type="checkbox"/> NO
(7) BUCURBAL (MENCAR NOMBRE, No. TELEFONOS Y FAX)			(8) TIPO DE BANCA		
			<input type="checkbox"/> BANCA EMPRESARIAL <input type="checkbox"/> BANCA CORPORATIVA		
			<input type="checkbox"/> BANCA GUBERNAMENTAL <input type="checkbox"/> BANCA DE SERVICIOS		
(9) COM. APERTURA	(10) COM. MODIFICACION	(11) COM. PARQUETA	(12) COM. ACEPTACION	(13) INTERESES ORDINARIOS	(14) INTERESES INORATORIOS
AL MILLAR	AL MILLAR	AL MILLAR	%	DE REEMBOLSO	%

Esta primera sección trata básicamente de la forma en que se autorizó el crédito documentario. Todos los campos, con excepción de la referencia (6), deben ser requisitados por el funcionario que le atiende.

- Número de referencia que proporciona Créditos Comerciales; debe ser mencionado en todo trámite.
- Modalidad o forma por la que se autorizó el crédito comercial documentario (línea de crédito o autorización especial de crédito).
- Fecha en que se dio la autorización de crédito.
- Depósito en garantía que deja el cliente (en adelante el ordenante) a Bancomer cuando no dispone de línea de crédito; el porcentaje lo define el organismo facultado. Estos depósitos no generan intereses.
- Marcar **Con control** cuando **Bancomer** aparezca como consignatario en el documento de transporte para tener el control **sobre** la mercancía. El ordenante no podrá retirar la mercancía de la aduana hasta que liquide el crédito y el documento de embarque sea endosado por Bancomer a su favor. Será **Sin control** cuando el banco cuente con otro tipo de garantía, en cuyo caso el consignatario en el documento de transporte podrá ser el ordenante o su agente aduanal.
- Marcar **CON** si desea que **Bancomer** refinance la carta de crédito, considerando que ésto lo hace con recursos propios. Cuando requiera refinanciamiento con recursos de bancos del extranjero, deberá indicarlo en el campo 74 de **Instrucciones Adicionales**.



-
7. Datos de la sucursal donde el ordenante mantiene su cuenta y a donde se enviará cualquier comunicado o documentos relacionados con esta carta de crédito.
 8. Indicar el tipo de banca que atiende al ordenante.
 9. Indicar la comisión de apertura de acuerdo a las tarifas vigentes. En caso necesario, contactar al área de Comercio Exterior.
 10. Si se modifica el importe o el vencimiento, se deberá aplicar el mismo criterio que en la apertura. Si se modifica cualquier otro punto, cobrar la comisión mínima.
 11. Es la comisión de liquidación por cartas de crédito a la vista, de acuerdo a las tarifas vigentes.
 12. Es la comisión de liquidación de cartas de crédito contra aceptación (a plazo), de acuerdo a las tarifas vigentes.
 13. **Sólo se cobran en cartas de crédito a la vista.** Estos se aplican a partir de la fecha en que el corresponsal paga al beneficiario y debita la cuenta de **Bancomer**, hasta el día siguiente en que **Bancomer** pone los documentos a disposición del ordenante para su liquidación. Requisitarlo junto con las referencias 84 u 85 (Cláusula Séptima) del reverso.
 14. Intereses que se cobrarán dos días después de que se presentan los documentos al ordenante (carta de crédito a la vista) o a partir del vencimiento de la aceptación (carta de crédito a plazo). Requisitar este punto junto con la referencia 86 (Cláusula Séptima) del reverso. Esta tasa se podrá consultar en el sistema Office Vision.



II. DATOS DEL CRÉDITO COMERCIAL DOCUMENTARIO

DATOS DEL CRÉDITO COMERCIAL DOCUMENTARIO

DEBE ESTABLECER UN CRÉDITO COMERCIAL DOCUMENTARIO PREPAGABLE
POR CUENTA Y ORDEN DE: (16)

A FAVOR DE: (18)

NOMBRE Y DIRECCIÓN		NOMBRE Y DIRECCIÓN	
R.F.C. (17)	(19) GIRO COMERCIAL		
(18) CUENTA DE CHEQUES AUTORIZADA No. <input type="checkbox"/> MON. NAL. <input type="checkbox"/> U.S. DOLL.	PREFERENTEMENTE USAR COMO CORRESPONSAL AL BANCO (20)		PLAZA (21)

En esta segunda sección se deben detallar tanto sus datos (nombre, dirección, RFC, giro comercial y cuenta de cheques) como los del vendedor (en adelante, el beneficiario), así como el banco corresponsal sobre el que usted propone a **Bancomer** se envíe su carta de crédito.

15. Detallar el nombre y domicilio completo del ordenante.
16. Detallar el nombre y domicilio completo del beneficiario, incluyendo números de teléfono y fax.
17. Anotar su clave completa del Registro Federal de Contribuyentes.
18. Anotar brevemente la actividad industrial, comercial o de servicios del ordenante.
19. Anotar su número de cuenta autorizado para todas las afectaciones sobre las comisiones de la carta de crédito.
Esta cuenta podrá ser en moneda nacional o dólares de los E.U.A. Deberá notificar cualquier cambio en el número de cuenta al ejecutivo que lo atiende antes de que se emita la carta de crédito.
20. Indicar el banco que desee como corresponsal, considerando que **Bancomer** tiene la facultad de designar otro banco de acuerdo a las líneas de crédito disponibles con sus corresponsales.
21. Anotar la plaza donde se localiza el banco corresponsal. **Bancomer** tratará de respetar la plaza sugerida y de no ser posible, se asignará a la plaza más cercana al beneficiario.



III. TRANSPORTE Y MOVIMIENTOS DE LA MERCANCÍA

(21) IMPORTE DEL CRÉDITO	(22) DIVISA	EL IMPORTE DEL CRÉDITO ES: (24) <input type="checkbox"/> MÁXIMO (25) APROXIMADO ____ %	(26) LUGAR Y FECHA DE VENCIMIENTO
(27) CONFIRMACIÓN: EL CORRESPONSAL DEBERÁ COMPROMETERSE A PAGAR AL BENEFICIARIO <input type="checkbox"/> SI <input type="checkbox"/> NO	EL BENEFICIARIO PODRÁ DISPONER DE ESTE CRÉDITO: (28) <input type="checkbox"/> A LA VISTA O (29) <input type="checkbox"/> A PLAZO (CIACEPTACION) MEDIANTE LETRAS OBRADAS: (30) A ____ DÍAS (31) <input type="checkbox"/> VISTA O (32) <input type="checkbox"/> FIANZARQUE O (33) <input type="checkbox"/> FFACURA O (34) A TRAVÉS DE UN PAGO DEPENIDO: (35) A ____ DÍAS (36) <input type="checkbox"/> VISTA O (37) <input type="checkbox"/> FIANZARQUE O (38) <input type="checkbox"/> FFACURA		
(39) INDICAR EMBARQUE(S) DESDE:		(41) EMBARQUES Y/O PAGOS PARCIALES PERMITIDOS <input type="checkbox"/> SI <input type="checkbox"/> NO	
(40) HASTA:		(42) TRANSBORDOS PERMITIDOS <input type="checkbox"/> SI <input type="checkbox"/> NO	
COTIZACIÓN: (43) FOB (PUERTO MARITIMO DE EMBARQUE) (44) FCA (PUNTO-TERRESTRE/AEREO - DE EMBARQUE) (45) CFR (PUERTO MARITIMO DE DESTINO) (46) CPT (PUNTO - TERRESTRE/AEREO - DE DESTINO) (47) OTRA		(48) DESCRIPCIÓN GENERAL DE LA MERCANCÍA	

Esta sección tiene gran importancia debido a que en ella se asentarán datos esenciales como el importe del crédito, la disponibilidad, la condición de cotización y la descripción de la mercancía, entre otros.

22. Indicar el valor del crédito.
23. Anotar el tipo de moneda en que se emitirá el crédito.
- 24-25. Si no habrá variación en el valor de la carta de crédito, indicar **Máximo** en el campo 24. De lo contrario, requisitar el campo 25 anotando el porcentaje de variación que normalmente es del 1 al 10%.
26. Anotar el lugar y fecha de vencimiento, entendiéndose ésta como la fecha límite que tiene el beneficiario del crédito para presentarse a negociar sus documentos ante el banco corresponsal y recibir su pago si es a la vista, o formalizar el pago a plazo. Por política de la institución, el plazo máximo es de 180 días, con la posibilidad de prórroga por otros 180 días.
27. Marcar **SI** cuando se requiera que el corresponsal se obligue a pagar al beneficiario. En un crédito sin confirmar corresponsal sólo avisa o notifica la carta de crédito y paga al beneficiario hasta recibir fondos del banco emisor.



28. La disponibilidad es la forma en que el beneficiario recibirá su pago. "Disponible a la vista" significa que el beneficiario recibirá su pago a más tardar a los 7 días hábiles bancarios posteriores a la presentación de los documentos ante el banco corresponsal, si éstos cumplen estricta y literalmente con todos los términos y condiciones del crédito.
29. Estos campos se requisitan cuando el crédito es a plazo, debido a que el beneficiario le otorgó crédito al comprador. También se conoce como pago "Contra aceptación", debido a que el pago se formaliza mediante la "aceptación" de una letra de cambio. Este campo está relacionado con los puntos 30 a 33.
30. Indicar únicamente el número de días del plazo de crédito del beneficiario al ordenante.
31. Mediante esta opción, la fecha de pago al beneficiario inicia a partir de la fecha en que el banco corresponsal recibe los documentos de parte del beneficiario y determina que están en orden.
32. Aquí el plazo de pago inicia a partir de la fecha de embarque, de emisión, de toma a cargo, de despacho o de envío que muestre el documento de embarque.
33. La fecha de emisión que muestre la factura será la que determine el inicio del plazo de pago al beneficiario.
34. Implica pago a plazo al beneficiario, pero sin la aceptación de títulos de crédito (letras de cambio) a favor del beneficiario; el banco corresponsal se compromete a pagarle expidiendo una "carta compromiso". Esta disponibilidad se usa en países donde emitir títulos de crédito causa impuesto; obliga al requerido de los puntos 35 a 38.
- 35-38. Requisar estos puntos con el mismo criterio que el expresado en los puntos 30 a 33.
39. Indicar punto de embarque cuidando que concuerde con el medio de transporte a utilizar; por ejemplo, si los embarques serán por barco, los lugares de embarque y destino deberán ser puertos marítimos.
40. La misma recomendación. Cuidar, sobre todo en embarques marítimos, que tanto el punto de embarque como el de destino sean puertos de altura.
41. Definir si la mercancía se enviará en uno o varios lotes.
42. Definir según lo acordado con el beneficiario. Sin embargo, si el (los) embarque(s) será (n) combinado(s), los transbordos deben ser permitidos.
43. Esta cotización incluye la obligación y responsabilidad del vendedor de entregar la mercancía a bordo del buque en el puerto de embarque. Todos los gastos a partir de ese punto serán a cargo del comprador. Esta cotización INCOTERM es aplicable solamente para embarques marítimos. Para mayor detalle consulte el Anexo "A".
44. Esta cotización incluye la obligación y responsabilidad del vendedor de entregar la mercancía a bordo del transporte en el punto o aeropuerto de embarque. Todos los gastos a partir de ese punto serán a cargo del comprador. Esta cotización es aplicable para embarques terrestres y aéreos.
45. Mediante esta cotización el beneficiario se obliga a incluir en el precio, el valor de la mercancía, impuestos de exportación, maniobras de carga y el costo del flete hasta el puerto de destino, sin bajar la mercancía del buque. Sólo es válida para embarques marítimos. Ver Anexo "A".
46. Mediante esta cotización el beneficiario se obliga a incluir en el precio, el valor de la mercancía, impuestos de exportación, maniobras de carga y el costo del flete hasta el punto o aeropuerto de destino. Aplica para embarques terrestres y aéreos.
47. De acuerdo con la publicación 460 para INCOTERMS de la Cámara Internacional de Comercio, se reconocen 13 términos de comercio internacional, que son EXW, FAS, FOB, FCA, CFR, CPT, CIF, CIP, DES, DEQ, DAF, DDU y DDP. Considerar que su uso y aplicación varía dependiendo del medio de transporte a utilizar y de las obligaciones y responsabilidades que acuerde con el beneficiario. Ver Anexo "A".
48. Detallar la mercancía en la forma más clara y breve posible. No se aceptan anexos descriptivos de mercancía como catálogos, pedidos, facturas, proformas, etc.



IV. DOCUMENTACIÓN REQUERIDA

DOCUMENTACIÓN REQUERIDA

(48) 1.- FACTURA COMERCIAL		(52) DOCUMENTO DE TRANSPORTE EN _____ ORIGINAL(ES) Y _____		COPIA(S) FIRMADA(S)	
EN _____ ORIGEN(S) Y _____	COPIA(S) <input type="checkbox"/> FIRMADA(S)	(53) <input type="checkbox"/> MARÍTIMO	(54) <input type="checkbox"/> MULTIMODAL	(55) <input type="checkbox"/> AEREO	(56) FERROCARRIL
EXPEDIDA A NOMBRE DEL _____	(58) <input type="checkbox"/> ORDENANTE	(57) <input type="checkbox"/> CANCIÓN	(59) <input type="checkbox"/> CHARTER PARTY	(60) <input type="checkbox"/> OTRO	
(51) <input type="checkbox"/> OTRO:		(61) INDICANDO FLETE	<input type="checkbox"/> POR COMPRAR	<input type="checkbox"/> PAGADO	
		(61) COMBINADO A LA ORDEN DE:		(67) NOTIFICAR A:	
		(62) <input type="checkbox"/> BANCORER, S.A.	(63) <input type="checkbox"/> ORDENANTE	(68) <input type="checkbox"/> ORDENANTE	<input type="checkbox"/> AGENTE ADUANAL
		(64) <input type="checkbox"/> AGENTE ADUANAL			
(67) OTROS DOCUMENTOS:					

- 49-51. Indicar el número de tantos en original y copias que se deseen, y si estas últimas deberán estar firmadas. Indicar con una **X** si se emitirá a nombre del ordenante, o detallar si se expedirá a nombre de un tercero.
52. Indicar el número de tantos en original y copias que se requieren y si deberán estar firmadas. Tomar en cuenta que el documento de embarque marítimo es el único que se expide en más de un original (normalmente en tres originales).
53. Cuando se marque esta opción, verificar que los incisos de la cotización y los puntos de embarque y destino sean puertos marítimos de altura, congruentes entre sí.
54. Este tipo de documento de embarque ampara la combinación de un embarque marítimo con cualquier otro medio de transporte. Esta modalidad obliga a que los transbordos sean permitidos (campo 42).
- 42-55. Si éste es el caso, cuidar que los puntos de embarque y destino sean aeropuertos internacionales.
- 56-57. Sólo verificar en cada caso que la cotización y el flete coincidan con la ciudad de embarque y destino.
58. Este documento se expide cuando se renta o fleta todo un buque para uso particular. El fletador del buque es quien expide tal documento.



-
59. Existe otro tipo de documentos de embarque, como el emitido por un consolidador de mercancía (**Forwarder B/L**), o por compañías de mensajería especializada o **Couriers**.
60. Considerar que el flete "por cobrar" **sólo aplica** para las cotizaciones EXW, FAS, FCA y FOB. Si se utiliza **cualquier otro tipo de cotización, el flete es pagado**.
- 61-64. Indicar el consignatario (persona facultada para retirar la mercancía de la aduana). Si el crédito se autorizó **Con control**, será **Bancomer**. De lo contrario, indicar con una **X** a ustedes (ordenante), o a su agente aduanal.
- 65-66. Anotar **X** si se notificará a ustedes (ordenante), o detallar si será a su agente aduanal. Sirve para avisar a cualquiera de esas dos partes el arribo de la mercancía a su destino.
67. Si es el caso, indicar los documentos que se requieran, como certificado de origen, peso, calidad, etc., o listas de empaque o embarque, con las características y condiciones que deberán contener.



V. INSTRUCCIONES ADICIONALES

INSTRUCCIONES ADICIONALES

- (66) 1. SEGURO DE TRANSPORTE OBTENIDO POR: (66) BANCOMER (70) ORDENANTE (71) BENEFICIARIO
- (72) 2. TODAS LAS COMISIONES Y GASTOS FUERA DE MEXICO SON POR CUENTA DE: ORDENANTE BENEFICIARIO
- (73) 3. EL(LOS) EMBARQUE(S) DEBERAN EFECTUARSE
- (74) 4. FAVOR DE OTORGARME FINANCIAMIENTO CON RECURSOS DEL BANCO CORRESPONSAL A _____ DIAS.
- (75) 5. ESTE CREDITO DOCUMENTARIO SERA TRANSFERIBLE
- (76) 6. OTRAS

68. Definir en los siguientes tres campos por cuenta de quién será el seguro.
69. En este caso, **Bancomer** contrata el seguro por cuenta del ordenante, cargando a la cuenta de cheques que se menciona en la referencia 19, el importe de la póliza. Es importante indicar el **tipo de riesgo**, o de lo contrario se emitirá cubriendo "todo riesgo".
70. Si el seguro lo toma el ordenante, tiene libertad de asegurar con la empresa de su preferencia. El funcionario facultado deberá considerar lo siguiente:
1. Si el crédito se autorizó **Con control**, la póliza debe ser endosada a favor de **Bancomer**, y
 2. Que la póliza de seguro ampare el 110% del valor del crédito, como mínimo.
71. Esta opción se utiliza solamente con las cotizaciones CIF, CIP y con todas las del grupo de las "D". Las dos primeras obligan al comprador a presentar la póliza de seguro junto con los otros documentos requeridos en la carta de crédito. Por otra parte para no contravenir la prohibición de contratar seguros en el extranjero para importaciones a México, estipulada en la Ley Federal de Sociedades Mutualistas y de Seguros (art. 3º), se recomienda abstenerse de negociar cotizaciones que incluyan el seguro por cuenta del beneficiario; en caso contrario, deberá contratar el seguro a partir de la frontera de llegada hasta el punto de destino final.
72. Recomendamos negociar que las comisiones fuera de México sean por cuenta del beneficiario. Si no se expresa nada, éstas serán por cuenta del ordenante, según lo estipula la Publicación 500 para Créditos Documentarios de la Cámara Internacional de Comercio (art. 18).
73. Si las hubiera, indicar la (s) fecha (s) de embarque acordada (s) con el beneficiario.



74. Para este tipo de financiamientos, será necesario que **Bancomer** le otorgue una línea para financiamientos, así como que el valor de la carta de crédito no sea menor a \$100,000 USD o su equivalente, y si hay embarques parciales, que no sean menores a este importe. Indicar el plazo de financiamiento, que puede ser de 30 a 180 días, considerando que la sumatoria del crédito del beneficiario más el financiamiento no deberá exceder 180 días.
75. Significa que el beneficiario del crédito podrá autorizar a un segundo beneficiario a negociar la carta de crédito, total o parcialmente.
76. Otras instrucciones adicionales podrían ser: 1. El embarque debe efectuarse a través de; 2. La factura deberá mostrar el valor F.O.B. y el costo del flete por separado; 3. Carta del beneficiario certificando haber enviado directamente al ordenante por **Courier** los originales de todos los documentos requeridos; 4. El embarque deberá efectuarse en contenedores, etc.

VI. ACLARACIONES Y DATOS DE LA FIRMA

EN CASO DE EXISTIR ALGUNA ACLARACION CON RELACION A LOS DATOS DETALLADOS EN EL PRESENTE CONTRATO EL BANCO PODRA COMUNICARSE CON (77)

(77) TELS:

(78) FAX:

LOS AGUI FIRMANTES ESTAN DE ACUERDO CON LO ESTIPULADO EN EL CONTRATO CUYO CONTENIDO APARECE AL

REVERSO Y FIRMAN PARA CONSTANCIA.

EL PRESENTE CONTRATO NO DEBERA CONTENER SUFRACTORAS NI ENMIENDAS.

(88) _____ A DE _____ DE _____

(81) BARCOMER, S.A.

NOMBRE

CARGO

No. DE FIRMA

(82) NOMBRE Y FIRMA DEL CLIENTE REPRESENTANTE LEGAL

DIRECCION Y C.R.

REPRESENTANTE ACEPTADO RESERVA ESCRITURA PUBLICA

No. RESERVA No. DE LA C.D. DE

(83) EL/LOS PARTES

NOMBRE(S) Y DIRECCION(S)



Esta última sección tiene básicamente la función de formalizar legalmente el contrato de crédito comercial documentario, mediante las firmas de usted o su representante legal, del funcionario que le atiende en **Bancomer** y si es el caso, del o los fiadores.

77. Indicar el nombre de la (s) persona (s) de su empresa encargada (s) del manejo y control de las cartas de crédito.
78. Favor de indicar varios números telefónicos.
79. Favor de indicar varios números de fax, preferentemente que sean automáticos.
80. Lugar y fecha de la firma de este contrato.
81. Nombre y número de firma del funcionario facultado que le atiende.
82. Por sí sola se explica. Si firma el representante legal, deberá acreditar su personalidad mediante el número de escritura pública y número de notario que haya dado fe, así como la ciudad en donde esté domiciliado.
83. Nombre, domicilio y firma del o los fiadores.

Reverso (solamente para funcionario autorizado de Bancomer)

84. Requisar este punto junto con la referencia 13, si se trata de cartas de **crédito domésticas en moneda nacional**, apegándose a las políticas establecidas por la institución.
85. Requisar este punto junto con la referencia 13, si se trata de cartas de **crédito en moneda extranjera**, apegándose a las políticas establecidas por la institución.
86. Requisar este punto para definir los **intereses moratorios**, junto con la referencia 14 del anverso, apegándose a las políticas establecidas por la institución.
87. Requisar este punto para definir el diferencial a cobrar sobre la tasa LIBOR, para **cartas de crédito con refinanciamiento con recursos del banco corresponsal**, apegándose a las políticas establecidas por la institución.



ANEXO "A" COTIZACIONES

Estas cotizaciones representan los derechos y obligaciones que adquieren el vendedor y el comprador al fijar el precio de compra-venta.

Embarque Marítimo

Seguros a cargo del comprador

F.A.S. (Free Alongside Ship). La obligación del vendedor termina al dejar la mercancía a un costado del buque (puerto de embarque), quedando a cargo del comprador los gastos posteriores, hasta el punto de destino.

F.O.B. (Free on Board). La obligación del vendedor termina al dejar la mercancía a bordo del buque (puerto de embarque), quedando a cargo del comprador los gastos posteriores, hasta el punto de destino.

C.F.R. (Cost and Freight). La obligación del vendedor termina al dejar la mercancía a bordo del buque (puerto de embarque), con el flete pagado al puerto de destino.

Seguros a cargo del vendedor

C.I.F. (Cost, Insurance and Freight). La obligación del vendedor termina al dejar la mercancía a bordo del buque (puerto de embarque), con la póliza de seguro y el flete al puerto de destino pagados.

D.E.S. (Delivery Ex-Ship). La obligación del vendedor termina al dejar la mercancía a bordo del buque (puerto de destino), con el flete y póliza de seguro pagados.

D.E.Q. (Delivery Ex-Quay). La obligación del vendedor termina al dejar la mercancía sobre el muelle del puerto de destino, con el flete y la póliza de seguro pagados.

Otros medios de transporte

Seguros a cargo del comprador

E.X.W. (Ex-Works). La obligación del vendedor termina al dejar la mercancía en su fábrica, quedando los gastos posteriores a cargo del comprador.

F.C.A. (Free Carrier At). La obligación del vendedor termina al dejar la mercancía a bordo del medio de transporte (punto de embarque), quedando los gastos posteriores, hasta el punto de destino, a cargo del comprador.

C.P.T. (Carriage Paid To). La obligación del vendedor termina al dejar la mercancía a bordo del medio de transporte en el punto de destino, con el flete pagado.

Seguros a cargo del vendedor

C.I.P. (Carriage and Insurance Paid). La obligación del vendedor termina al dejar la mercancía a bordo del medio de transporte en el punto de destino, con flete y póliza de seguro pagados.

D.A.F. (Delivery at Frontier). La obligación del vendedor termina al dejar la mercancía en la frontera acordada, con flete y póliza de seguro pagados.

D.D.U. (Delivery Duty Unpaid). La obligación del vendedor termina al dejar la mercancía a un costado de la aduana en el punto de destino, con flete y póliza de seguro pagados. No incluye los aranceles de importación.

D.D.P. (Delivery Duty Paid). La obligación del vendedor termina al dejar la mercancía en el punto de destino, con flete, póliza de seguro y aranceles de importación pagados.

**FORMATOS PARA SOLICITUD DE CREDITO A LA
EXPORTACION POR MEDIO DE BANCOMEXT**



Día	Mes	Año	Hora
-----	-----	-----	------

NOMBRE DE LA INSTITUCION DE CREDITO INTERMEDIARIA:	Clave:	Número de transacción:
_____	<input type="text"/>	<input type="text"/>

Producto financiero	Clave producto	Descripción de la moneda	Clave moneda	Nº de operaciones	Monto global
<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>
<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>
<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>
<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>
<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>
<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>
<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>
				<input type="text"/>	<input type="text"/>

Cifra control

<p>AutORIZACIÓN DE LA ICI</p> <p>_____</p>



INSTITUCION INTERMEDIARIA DE CREDITO Y CAJAS DE COMPENSAZIONE E RENDIMIENTO FINANCIERO S.A. (INSTITUCION INTERMEDIARIA DE CREDITO) - BANCA EN ADMINISTRACION

INSTITUCION INTERMEDIARIA

Nº DE TRANSACCION

CLAVE

Nº de Operación	Clave de la Empresa (1)	R.F.C. (2)	Clave de Tipo de Financiamiento (3)	Clave de Tipo de Moneda (4)	Monto del Financiamiento (5)	Fecha de Disposición (6)	Fecha de Vencimiento (7)	Nombre del Producto (8)	Ejecución Anualizada (9)	País de Destino o de Origen (10)	Nombre del Comprador o del Vendedor (11)	Nº de Disposición (12)

1. SE FICHA OPERACION EN BANCA

OPERACION DE CREDITO Y CAJAS DE COMPENSAZIONE E RENDIMIENTO FINANCIERO S.A. (INSTITUCION INTERMEDIARIA DE CREDITO) - BANCA EN ADMINISTRACION. SE FICHA OPERACION DE CREDITO Y CAJAS DE COMPENSAZIONE E RENDIMIENTO FINANCIERO S.A. (INSTITUCION INTERMEDIARIA DE CREDITO) - BANCA EN ADMINISTRACION. SE FICHA OPERACION DE CREDITO Y CAJAS DE COMPENSAZIONE E RENDIMIENTO FINANCIERO S.A. (INSTITUCION INTERMEDIARIA DE CREDITO) - BANCA EN ADMINISTRACION. SE FICHA OPERACION DE CREDITO Y CAJAS DE COMPENSAZIONE E RENDIMIENTO FINANCIERO S.A. (INSTITUCION INTERMEDIARIA DE CREDITO) - BANCA EN ADMINISTRACION.

2. SE FICHA OPERACION EN BANCA

OPERACION DE CREDITO Y CAJAS DE COMPENSAZIONE E RENDIMIENTO FINANCIERO S.A. (INSTITUCION INTERMEDIARIA DE CREDITO) - BANCA EN ADMINISTRACION. SE FICHA OPERACION DE CREDITO Y CAJAS DE COMPENSAZIONE E RENDIMIENTO FINANCIERO S.A. (INSTITUCION INTERMEDIARIA DE CREDITO) - BANCA EN ADMINISTRACION. SE FICHA OPERACION DE CREDITO Y CAJAS DE COMPENSAZIONE E RENDIMIENTO FINANCIERO S.A. (INSTITUCION INTERMEDIARIA DE CREDITO) - BANCA EN ADMINISTRACION.

3. SE FICHA OPERACION EN BANCA

OPERACION DE CREDITO Y CAJAS DE COMPENSAZIONE E RENDIMIENTO FINANCIERO S.A. (INSTITUCION INTERMEDIARIA DE CREDITO) - BANCA EN ADMINISTRACION. SE FICHA OPERACION DE CREDITO Y CAJAS DE COMPENSAZIONE E RENDIMIENTO FINANCIERO S.A. (INSTITUCION INTERMEDIARIA DE CREDITO) - BANCA EN ADMINISTRACION. SE FICHA OPERACION DE CREDITO Y CAJAS DE COMPENSAZIONE E RENDIMIENTO FINANCIERO S.A. (INSTITUCION INTERMEDIARIA DE CREDITO) - BANCA EN ADMINISTRACION.

NOTAS:

- EN CASO DE IMPRINTA DEL DISEÑO ORIGINAL DE BANCAS, EL FORMULARIO RELACION DE PROVEEDORES Y EL CREDITO EN OPERACIONES DE BANCA EN ADMINISTRACION.
- ESTE FORMULARIO SE USA EN CASO DE OPERACIONES POR NOMBRE DEL PRODUCTO Y POR PAIS QUE OPERACIONES DEL PRODUCTO FINANCIO POR OPERACIONES DE CREDITO Y CAJAS DE COMPENSAZIONE E RENDIMIENTO FINANCIERO S.A. (INSTITUCION INTERMEDIARIA DE CREDITO) - BANCA EN ADMINISTRACION.

AUTORIZACION DE LA INSTITUCION INTERMEDIARIA

Bajo protesta de decir verdad, los datos que se han declarado en este formato fueron verdaderos por nosotros. Asimismo, nos comprometemos a solicitar a la empresa que actúe como comprador de mantener a disposición de BANCA EN ADMINISTRACION la documentación que nos solicite.



OPERACIONES DE LARGO PLAZO

17

Institución intermediaria: _____	N° de transacción _____
Clave _____	N° de operación _____
Empresa: _____	Clave _____
Sector: Manufacturas y servicios <input type="checkbox"/>	R.F.C. _____
Agropecuaria y agroindustria <input type="checkbox"/>	Turismo <input type="checkbox"/>
Subsector o rama industrial: _____	Pesca <input type="checkbox"/>
	Minero - Metalúrgico <input type="checkbox"/>

1. DESTINO DE LOS RECURSOS:

UNIDADES DE EQUIPO

UNE: _____	EXIM <input type="checkbox"/>	Fecha de adquisición: _____
Origen nacional <input type="checkbox"/>		País de procedencia _____
Origen extranjero <input type="checkbox"/>		

ADQUISICIÓN DE MAQUINARIA Y EQUIPO DESTINADOS PARA:

- | | |
|---------------------------------------------------------------------------------|----------------------------------------------------------------------------------|
| <input type="checkbox"/> Procesos productivos o para la prestación de servicios | <input type="checkbox"/> Reintros feriales y centros de negocios internacionales |
| <input type="checkbox"/> Ahorro y/o cogeneración de energía | <input type="checkbox"/> Transporte de carga y turístico |
| <input type="checkbox"/> Protección del medio ambiente | <input type="checkbox"/> Otro (especificar) _____ |

PROYECTOS DE INVERSIONES (PROIN)

- | | |
|-------------------------------------------------------------------------------|-------------------------------------------------------------------------------|
| <input type="checkbox"/> Construcción y equipamiento de proyectos de: | <input type="checkbox"/> Const. o rehabilitación de embarcaciones pesqueras |
| <input type="checkbox"/> Inversión y naves industriales | <input type="checkbox"/> Const. Equip. Ampl y/o remodel. de proys. turísticos |
| <input type="checkbox"/> Ahorro y/o cogeneración de energía | <input type="checkbox"/> Establecimiento de bodegas |
| <input type="checkbox"/> Mejoramiento del medio ambiente | <input type="checkbox"/> Compra y adecuación de tiendas, agencias y oficinas |
| <input type="checkbox"/> Desconcentración o reubicación de naves industriales | <input type="checkbox"/> Const. de recintos feriales y centros de negocios |
| <input type="checkbox"/> Adquisición de instalaciones productivas | <input type="checkbox"/> Proyectos de infraestructura portuaria |
| <input type="checkbox"/> Ampliación y/o modernización de inst. productivas | <input type="checkbox"/> Otro (especificar) _____ |

DESARROLLO TECNOLÓGICO TECNOL

- | | |
|-------------------------------------------------------------------------------------------------------|----------------------------------------------------------------------------|
| <input type="checkbox"/> Elaboración de diagnósticos o estudios para: | <input type="checkbox"/> Adquisición de tecnología |
| <input type="checkbox"/> Determinar la aceptación, funcionalidad y eficiencia del producto o servicio | <input type="checkbox"/> Innov. asimilación y/o adecuación de tecnología |
| <input type="checkbox"/> Optimizar el ensamble, uso de insumos y el diseño de partes y componentes | <input type="checkbox"/> Diseño de marcas |
| <input type="checkbox"/> Dotar al producto de envase, empaque y embalaje | <input type="checkbox"/> Registros de patentes y/o derechos |
| <input type="checkbox"/> Incorporar materiales y mecanismos innovadores | <input type="checkbox"/> Certificación de calidad de productos o de normas |
| <input type="checkbox"/> Lograr ahorro y/o cogenerar energía | <input type="checkbox"/> Seguros de responsabilidad civil en el extranjero |
| <input type="checkbox"/> Capacitación y asesoría en procesos productivos | <input type="checkbox"/> Pruebas físicas, const. de prototipos y empaque |
| <input type="checkbox"/> Derechos de autor | <input type="checkbox"/> Adquisición de maquinaria y equipo |
| | <input type="checkbox"/> Proys. de desarrollo tecnológico y/o diseño |

PROYECTOS INMOBILIARIOS

- | | |
|----------------------------------------------------------------------|--------------------------------------------------------------------------|
| <input type="checkbox"/> DTI (Construcción) <input type="checkbox"/> | Factur (Venta) <input type="checkbox"/> |
| <input type="checkbox"/> Megaproyectos turísticos | <input type="checkbox"/> Oficinas en centros de negocios internacionales |
| <input type="checkbox"/> Parques y naves industriales | <input type="checkbox"/> Unidades de tiempo compartido |
| <input type="checkbox"/> Lotes turísticos urbanizados | <input type="checkbox"/> Casas o villas turísticas |
| <input type="checkbox"/> Centros comerciales | <input type="checkbox"/> Otras unidades de tiempo completo |
| <input type="checkbox"/> Recintos feriales | |



OPERACIONES DE LARGO PLAZO

17

INVERSIONES ACCIONARIAS - INCA

- Alianzas con empresas: del exterior Del país Fortalecimiento de la estructura financiera
- Proveedoras de insumos
 Compradoras de bienes y servicios
 Integradoras que realicen exportaciones
 Empresas que consoliden oferta exportable

REESTRUCTURACION DE PASIVOS - COFIN

- De créditos obtenidos para capital de trabajo De créditos derivados de inversiones fijas
- De ambas _____ % Inv. fijas _____ % Capital de trabajo
- Otro (especificar) _____

ACCIONES PROMOCIONALES - PROMOCION

- Participación en ferias nacionales de exportación o En el extranjero País _____ Clave _____
- Organización de ferias mexicanas Campañas de publicidad
- Estudios de mercado para proyectos de exportación Fabricación y envío de muestras
- Defensa del comercio exterior
- Capacitación en el País o En el extranjero País _____ Clave _____
- Aportaciones para fondos mixtos de promoción turística (especificar) Plaza _____
- Asesoría Nacional o Extranjera País _____ Clave _____

2.- CONDICIONES DEL FINANCIAMIENTO

Descripción de la inversión a realizar o del equipo a adquirir: _____

Lugar donde se efectuará la inversión: Entidad _____ Clave _____ Mpio. _____ Clave _____

Moneda: % Dólares EUA % Moneda Nacional

Plazo _____ Años Período de gracia incluido (en su caso) _____ Años

Monto de la inversión _____ Dólares EUA (equivalente)
Monto total del crédito _____ Dólares EUA (equivalente)

3.- EFECTO DEL FINANCIAMIENTO

Justificación de la inversión y beneficios que se generan: _____

Generación de empleos (número de plazas)

Directos _____ + Indirectos _____ = Total _____

Generación de divisas (en miles de dólares)

Directa _____ + Indirecta _____ = Total _____



SOLICITUD DE ESTABLECIMIENTO DE CARTA DE CREDITO IRREVOCABLE

110

Dibujar/ma

C.C.I.

- 1) Beneficiario: Importación Doméstica Notificada Confirmada
3) Por orden de:

- 2) Vencimiento de CCI: Dibujar/ma 4) Por cuenta de:

- 5) Moneda e importe Máximo Aproximado

- 6) Disponible por el beneficiario mediante letra(s) de cambio: Fecha embarque
 A la vista A plazo de _____ días Fecha factura
Y contra la presentación de los siguientes documentos: Vista

- 7) Conocimiento de embarque limpio, en original y _____ copias de:
 Carrión Fmocarril Avión
 Marítimo a bordo (juego completo) Combinado

Mostrando embarque desde: _____

Hasta: _____

Con destino final: _____

Consiguado a: _____

Para notificar a: _____

Mostrando flete: Pagado Por cobrar

La guía aérea deberá mencionar que tres ejemplares de la factura comercial están incluidos en los paquetes que contienen la mercancía.

- 8) Embarques parciales: Permitidos Prohibidos

- 9) Transbordos de mercancía: Permitidos Prohibidos

- 10) Factura comercial en original y _____ copias expedidas a:

- Nuestro nombre A nombre de: _____

(Nombre y dirección completa)

Por importe del 100% del valor de las mercancías señalando (en su caso) que _____ % fue pagado como anticipo.

- 11) Amparando (descripción en forma genérica de la mercancía y C.I.N.): Servicios
 Bienes de capital
 Bienes intermedios
 Materias primas

- 12) Lista de empaque en original y _____ copias.

- 13) Otros documentos:

- 14) Plazo para presentación de documentos _____ días después del embarque.

- 15) Términos de venta:

C.F.R. (costo y flete) flete por cuenta del beneficiario y seguro por cuenta del ordenante.

F.O.B. (libre a bordo) flete por cobrar y seguro por cuenta del ordenante.

No obstante haber cotizado FOB se requiere que el flete sea pagado en el lugar de origen por lo que autorizamos

cubrir su importe en exceso del valor del crédito contra la factura respectiva.

C.I.F. (costo, seguro y flete por cuenta del beneficiario). Solicitar póliza de seguro por el 110% del valor de la mercancía de bodega a

bodega cubriendo todo riesgo y...

Otro:

Como el seguro es por nuestra cuenta, les informamos que contamos con

póliza número _____

expedida por _____

CONDICIONES GENERALES APLICABLES

- 1^a El importe de esta solicitud de establecimiento de carta de crédito irrevocable, así como sus incrementos deberán ser reembolsados en los plazos, términos y condiciones patrones en la Cláusula 5^a.
- 2^a Esta solicitud de establecimiento de crédito irrevocable está sujeta en lo conducente a los usos y reglas uniformes vigentes para los créditos documentarios aprobados por la Cámara Internacional de Comercio.
- 3^a **BANCOMEXT** en ningún caso será responsable por extravío, errores, demoras o mutilaciones en la transmisión o entrega de las cartas, telegramas o documentos relativos a esta solicitud de establecimiento de carta de crédito irrevocable, ni por la autenticidad, exactitud, o validez de los documentos que habrá que acompañar de conformidad con la presente solicitud. Tampoco será responsable de la descripción, cantidad, medidas, peso, calidad, estado, embalaje, la entrega, o valor o existencia de la mercancía amparada en dichos documentos. Al solicitar el establecimiento de la carta de crédito irrevocable, **BANCOMEXT** está autorizado a efectuar los cambios en los términos antes expuestos que considere aconsejables.

- 4^a El ordenante se obliga a reembolsar a **BANCOMEXT** el importe correspondiente a las negociaciones, gastos y comisiones inherentes a la solicitud de establecimiento de esta carta de crédito irrevocable al recibir el aviso correspondiente, en el entendido de que empezarán a correr intereses a su cargo desde la fecha de pago efectuado al proveedor o del cargo del banco corresponsal hasta la fecha de reembolso de acuerdo a las tasas de interés vigentes en **BANCOMEXT**.

- 5^a El reembolso de las negociaciones efectuadas al amparo de esta carta de crédito irrevocable resultante de esta solicitud se efectuará:

- Mediante la aplicación al Depósito en Garantía
- A la negociación
- Al vencimiento del plazo proveedor
- Con financiamiento en _____ a _____ días después del plazo proveedor
- Con financiamiento en _____ a _____ a corto plazo (_____ días).
- Con financiamiento en _____ a _____ a largo plazo (_____ años).

- 6^a Para cualquier aclaración les rogamos comuniquen con el Sr. (Srita.) _____ al fiscal teléfono (s) _____

Nombre y firma autorizada del ordenante

Puesto

Nombre y firma autorizada del ordenante

Puesto

Instrucciones:

1. Todas las comisiones y gastos bancarios originados en el extranjero serán por cuenta del beneficiario.
2. No se aceptan pagos en avales mensuales a US\$ Dls. _____ o su equivalente.

Observaciones



SOLICITUD PAGO DIRECTO AL PROVEEDOR

111

Días/mes/año

P.D.P. _____

1) Beneficiario:	3) Por orden de:
2) Vencimiento de P.D.P.: <small>Días/mes/año</small>	4) Por cuenta de:
5) Moneda e importe _____ (_____)	<input type="checkbox"/> Máximo <input type="checkbox"/> Aproximado
6) Disponible por el beneficiario a la vista mediante letra(s) de cambio y contra la presentación de los siguientes documentos:	
7) Conocimiento de embarque limpio, en copias. <input type="checkbox"/> Camión <input type="checkbox"/> Ferrocarril <input type="checkbox"/> Avión <input type="checkbox"/> Marítimo a bordo (conjunto completo) <input type="checkbox"/> Combinado	
Mostrando embarque desde: _____ Hasta: _____ Con destino final: _____ Consignado a: _____	
Para notificar a: _____	
Mostrando flete: <input type="checkbox"/> Pagado <input type="checkbox"/> Por cobrar	
La guía aérea deberá mencionar que tres ejemplares de la factura comercial están incluidos en los paquetes que contienen la mercancía.	
8) Embarque parciales: <input type="checkbox"/> Permitidos <input type="checkbox"/> Prohibidos	
9) Transbordo de mercancía: <input type="checkbox"/> Permitidos <input type="checkbox"/> Prohibidos	
10) Factura comercial en copias: <input type="checkbox"/> A nuestro nombre <input type="checkbox"/> A nombre de: _____	
Por importe del 100% del valor de las mercancías señalando (en su caso) que _____ % fue pagado como anticipo. <small>(Nombre y dirección completa)</small>	
11) Amparando (descripción en forma genérica de la mercancía y G.I.N.):	<input type="checkbox"/> Servicios <input type="checkbox"/> Bienes de capital <input type="checkbox"/> Bienes intermedios <input type="checkbox"/> Materias primas
12) Lista de empaque en copias.	
13) Otros documentos:	
14) Plazo para presentación de documentos _____ días después del embarque.	
15) Términos de venta: <input type="checkbox"/> C.F.R. (costo y flete) flete por cuenta del beneficiario y seguro por cuenta del ordenante. <input type="checkbox"/> F.O.B. (libre a bordo) flete por cobrar y seguro por cuenta del ordenante. <input type="checkbox"/> No obstante haber cotizado FOB se requiere que el flete sea pagado en el lugar de origen por lo que autorizamos cubrir su importe en exceso del valor del crédito contra la factura respectiva. <input type="checkbox"/> C.I.F. (costo, seguro y flete por cuenta del beneficiario). Solicitar póliza de seguro por el 110% del valor de la mercancía de bodega a bodega cubriendo todo riesgo y... <input type="checkbox"/> Otro: _____ <input type="checkbox"/> Como el seguro es por nuestra cuenta, les informamos que contamos con póliza número _____ expedida por _____	

CONDICIONES GENERALES APLICABLES

- 1^a El importe de esta solicitud de pago directo al proveedor, así como sus incrementos deberán ser reembolsados en los plazos, términos y condiciones pactados en la Cláusula 4^a.
- 2^a BANCOMEXT en ningún caso será responsable por extravío, errores, demoras o mutilaciones en la tramitación o entrega de las cartas, telegramas o documentos relativos a esta solicitud de establecimiento de pago directo al proveedor, ni por la autenticidad, exactitud, o validez de los documentos que habrá que acompañar de conformidad con la presente solicitud. Tampoco será responsable de la descripción, cantidad, medidas, peso, calidad, estado, embalaje, la entrega, o valor o existencia de la mercancía amparada en dichos documentos. Al solicitar el establecimiento de pago directo al proveedor, BANCOMEXT está autorizado a efectuar los cambios en los términos antes expuestos que considere aconsejables.
- 3^a El ordenante se obliga a reembolsar a BANCOMEXT el importe correspondiente a las negociaciones, gastos y comisiones inherentes a la solicitud de establecimiento de pago directo al proveedor al recibo del aviso correspondiente, en el entendido de que empezarán a correr intereses a su cargo desde la fecha de pago efectuado al proveedor o del cargo del banco coresponsal hasta la fecha de reembolso de acuerdo a las tasas de interés vigentes en BANCOMEXT.
- 4^a El reembolso de las negociaciones efectuadas al amparo del pago directo al proveedor resultante de esta solicitud se efectuará:
- Mediante la aplicación al Depósito en Garantía
- A la negociación
- Al vencimiento del plazo proveedor
- Con financiamiento en _____ a _____ días después del plazo proveedor
- Con financiamiento en _____ a _____ a corto plazo (_____ día(s)).
- Con financiamiento en _____ a _____ a largo plazo (_____ años).
- 5^a Condiciones para el financiamiento:
 Télex cotización: Número de referencia y fecha: _____ vigencia: _____
 El pago del capital será: _____
 y los intereses serán pagaderos: _____
 la tasa de interés aplicable será: _____
INDICAR LA FRECUENCIA DEL PAGO
LA INDICADA EN EL ÍTEM ANTERIOR
- 6^a Para cualquier aclaración les rogamos comunicarse con el Sr. (Srita.) _____
 al (los) teléfono (s) _____

 Nombre y firma autorizada del ordenante

 Puesto

 Nombre y firma autorizada del ordenante

 Puesto

Instrucciones:

1. Todas las comisiones y gastos bancarios originados en el extranjero serán por cuenta del beneficiario.
2. No se aceptan negociaciones menores a US Dls. _____ o su equivalente.
3. Los documentos originales que amparan la mercancía deberán ser enviados por el proveedor directamente al ordenante.

Observaciones



I DATOS DE LA EMPRESA

Clave de la empresa en BANCOMEX² _____ R.F.C. _____ Siglas _____
 Nombre o razón social _____
 Giro o actividad principal _____

II DOMICILIO

Domicilio oficina _____
 Calle y número _____
 Pub. o est. _____ C.P. _____ Teléfono _____ Fax _____
 Domicilio planta principal _____
 Calle y número _____
 Pub. o est. _____ C.P. _____ Teléfono _____ Fax _____

III CLASIFICACION DE LA EMPRESA³

A Desarrollar <input type="checkbox"/>	Pública <input type="checkbox"/>	Exportador directo <input type="checkbox"/>	Productora <input type="checkbox"/>
Intermedia <input type="checkbox"/>	Privada <input type="checkbox"/>	Exportador indirecto <input type="checkbox"/>	Comercializadora <input type="checkbox"/>
Consolidada <input type="checkbox"/>	Mixta <input type="checkbox"/>	Proveedor de:	Distribuidora <input type="checkbox"/>
	Social <input type="checkbox"/>	- Productora <input type="checkbox"/>	ECEX N° _____ <input type="checkbox"/>
		- Comercializadora <input type="checkbox"/>	De servicios <input type="checkbox"/>
		- Cadena comercial <input type="checkbox"/>	Maquiladora <input type="checkbox"/>
		- Maquilador <input type="checkbox"/>	Otros (especifique) _____ <input type="checkbox"/>
		Fabricante de bienes de capital <input type="checkbox"/>	
		Importador <input type="checkbox"/>	

IV ESTRUCTURA DE LA EMPRESA

Principales accionistas o socios:⁴

Nombre	Nacionalidad	Aporción *	%
_____	_____	_____	_____
_____	_____	_____	_____
_____	_____	_____	_____
_____	_____	_____	_____

Capital social _____ (%) Nacional _____ (%) Extranjero

Capital contable * _____ al _____ Activos totales * _____ al _____

Director General _____ Pde. del Consejo _____

Fechas de: Constitución _____ Inicio de: operaciones _____ exportaciones _____

Personal que labora: Administrativo _____ Planta _____

Grupo empresarial al que pertenece _____

Empresas filiales en México:

Nombre	Domicilio
_____	_____
_____	_____
_____	_____



FORMULARIO DE DATOS GENERALES

112

V PRODUCCION Y COMERCIALIZACION

Principales productos fabricados y/o comercializados:

Descripción del producto o servicio	Uso principal	Fracción arancelaria *	C.I.M. (%)

Capacidad de producción:	Unidades	%	Ventas efectuadas en el último ejercicio (Dls. EUA)
Instalada			%
Aprovechada			En México
Disponible			En el Exterior
Destinada a la exportación			Total

VI INSTITUCIÓN DE CREDITO INTERMEDIARIA

CLAVE

Nombre _____ Clave _____
 Nombre del responsable de la información _____
 Fecha _____
 _____ Firma de la Empresa _____ ICI (por conocimiento de firma)

NOTAS

- Este formato debe presentarse para dar de alta a la empresa, previo al ejercicio del crédito, para la asignación de la clave de la empresa.
- Este formato debe actualizarse durante el mes de febrero de cada año o en caso de cambiar la situación de la empresa. De no presentarse la actualización en febrero de cada año, la empresa será dada de baja.
- Para la clasificación de empresas, debe considerarse lo siguiente:

Tipo de empresa	Ventas de exportación directa e indirecta del año inmediato anterior
A desarrollar	Hasta dos millones de dólares estadounidenses
Intermedia	Entre 2 y 20 millones de dólares estadounidenses
Consolidada	Más de 20 millones de dólares estadounidenses

- Exportador directo: persona física o moral que realice la exportación final.
- Exportador indirecto: proveedor de materias primas, bienes intermedios o productos terminados del exportador directo.
- Empresas incorporadas al Programa de Promoción de la Competitividad de la Industria Nacional
- Importador: persona física o moral que adquiera en el extranjero insumos, productos básicos, maquinaria y equipo, y/o bienes de capital.

- En el caso de ECDC, Comercializadoras, Asociaciones agropecuarias y pesqueras, presentar la información detallada en anexo A
- Con base en la tarifa del Impuesto General de Exportación

BIBLIOGRAFIA

- BANCOMEXT**, "Medio Siglo de Financiamiento y Promoción del Comercio Exterior en México". México: **BANCOMEXT**, 1993.
- BANCOMEXT**. "Programas Financieros y Promocionales". México, 1996.
- CALVA Mercado**, Alberto, "Lo que todo Ejecutivo debe saber sobre Finanzas". México: Grijalbo, 1996, pp. 241-253.
- FCA**, "Apuntes del Diplomado de Comercio Internacional". México: F.C.A., UNAM, 1996.
- HASEN**, Roger, "La política del desarrollo mexicano". México: Siglo XXI Editores, 1984.
- ISEF**, "Ley Aduanera". México: Ediciones Fiscales ISEF, 1997 pp.54.
- ISEF**, "Resolución de Comercio Exterior". México: Ediciones Fiscales ISEF, 1997. pp. 89-90.
- MERCADO**, H. Salvador, "Comercio internacionalII". México : Limusa, 1994, pp. 190-197.
- MERCADO**, H. Salvador, "Comercio Internacional I". México, Limusa, 1996, pp. 28,29.
- RESA**, García Manuel, "Contabilidad de Sociedades". México: Ecasa, 1992, pp. 2-3.
- REYES**, Díaz Leal Eduardo, "Aduanas, operación en México". México: Universidad en Asuntos Internacionales, publicado por Bufete Internacional, 1994, introducción.
- SANTILLANA**, "Enciclopedia Interactiva" México: 1997.
- SECOFI**, "México y el comercio exterior". México : SECOFI, 1995.

SECOFI, "Plan Nacional de Desarrollo". México : SECOFI, 1983-1988.

SOLIS, Leopoldo, "La realidad económica : retrovisión y perspectivas". México: Siglo XXI Editores, 1970.