

300808
2
2ej



UNIVERSIDAD DEL VALLE DE MEXICO

Plantel Tlalpan
Escuela de Contaduría
Estudios Incorporados a la U.N.A.M.

**"EL CAMPO DEL CONTADOR PUBLICO DENTRO DE LAS
IMPORTACIONES Y EXPORTACIONES CANALIZADAS
A TRAVES DE LOS SERVICIOS INTERNACIONALES
QUE PRESTA LA BANCA"**

Tesis Profesional

para obtener el título de:
LICENCIADO EN CONTADURIA
P r e s e n t a :

José Antonio Pérez Moreno Guzmán

México, D. F.

TESIS CON
FALLA DE ORIGEN

1988



Universidad Nacional
Autónoma de México



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 está 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.

I N D I C E

Pag.

INTRODUCCION

CAPITULO 1

1.1. Antecedentes Históricos	1
1.2. Concepto de Exportación e Importación	11
1.3. Importancia de la Importación y la Exportación	13
1.4. El Impuesto al Valor Agregado sobre las importaciones y las exportaciones	17
1.5. El GATT	22
1.6. Antecedentes de los Servicios Internacionales	27
1.7. Concepto de la Orden de Pago, La Cobranza y el Crédito Comercial	31

CAPITULO 2

2.1. Importancia del Servicio de Ordenes de Pago	33
2.1.1. Clases de Ordenes de Pago	34
2.1.2. Ordenes de pago recibidas	35
2.1.3. Elementos complementarios de la Orden de Pago	36
2.1.4. Orden de pago enviadas	39
2.1.5. Elementos complementarios	40

	Pag.
2.2. Importancia de la Cobranza	42
2.2.1. Clases de Cobranzas	43
2.2.2. Cobranzas recibidas y enviadas	45
2.2.3. Partes que intervienen en una Cobranza	48
2.2.4. Beneficios que se obtiene al efectuar las cobranzas	49
2.3. Importancia del Crédito Comercial	50
2.3.1. Características de los Créditos Comerciales	51
2.3.2. Causas por las que se solicita un Crédito Comercial	56
2.3.3. Quienes intervienen en un Crédito Comercial	59
2.3.4. Términos de Venta Internacionales	61
2.3.5. Características de los Términos de Venta	61
2.3.6. Documentos de embarque que normalmente se solicitan en los Créditos Comerciales	64
2.3.7. Ventajas y desventajas de los Créditos Comerciales	66

CAPITULO 3

3.1. Control Cambiario sobre las exportaciones	69
3.1.1. Compromiso de Venta de Divisas (C.V.D.)	69
3.1.2. Los DIMEX	76

	Pag.
3.1.3. Gastos Asociados a la exportación	78
3.2. Control Cambiario sobre las importaciones	83
3.2.1. Permiso de Importación	88
3.2.2. Transferencia de tecnología uso y explotación de Patentes y Marcas	95
3.3. Líneas de Créditos con Fomex	98
3.3.1. Pre-exportación	98
3.3.2. Exportación	100
3.3.3. Empresas Maquiladoras	104
3.3.4. Ventas de Servicios	106
3.3.5. Apoyo financiero a sustitución de importaciones	107
3.3.6. Productos Primarios	110

CAPITULO 4

CASO PRACTICO

4.1. Aplicación de cuestionarios a diversas empresas	113
4.2. Resultados obtenidos	154

CONCLUSIONES	157
--------------	-----

BIBLIOGRAFIA	161
--------------	-----

I N T R O D U C C I O N

La razón por la cual decidí desarrollar este tema, es porque considero de particular importancia la canalización de las exportaciones e importaciones a través de la Banca, para beneficio tanto de las Empresas como para el país, ya que en la actualidad es necesario que estemos conscientes de que nuestro país se encuentra en un proceso de transformación y desarrollo, conjuntamente con la crisis económica la cual se está padeciendo, es por ello que muchas situaciones se agravarán pero también grandes oportunidades surgirán para las empresas que tengan suficiente flexibilidad y visión.

Me doy cuenta, día a día, de la necesidad que tiene nuestro país de generar divisas para hacer frente a los compromisos tanto internos como externos.

Una de las principales maneras de lograrlo es a través de las exportaciones. En términos generales la planta productiva nacional, por diversas razones, no está aún organizada para los mercados internacionales, debido a que en la actualidad existen factores como la recesión y la necesidad de incrementar las ventas en dichos mercados, pero desgraciadamente son fenómenos que están afectando a todas las economías del mundo y por ello que la competencia es cada día más intensa.

De manera que es primordial que las empresas ya sea pú-

blicas o privadas tengan relación con el comercio exterior, porque de acuerdo con ello, podrán adquirir cualquier tipo de insumo que necesiten ya sea de mejor calidad o simplemente - que éste no exista en el mercado interno. Asimismo tendrán también la facilidad de colocar sus productos en el exterior, en el entendido de que éstos, deberán tener cierta demanda.

Dentro de este campo, el Contador Público puede desarrollarse ampliamente, estando a cargo de el área de Tesorería, Crédito y Cobranza de cualquier empresa que realice este tipo de operaciones.

Por lo tanto, considero que es muy importante que el Contador Público, tenga conocimiento de los servicios internacionales que proporciona la banca, tanto para la realización de operaciones en importaciones de bienes de capital, materias primas etc., así como para operaciones de exportación; porque con ello tendrá una mejor visión para poder canalizar las operaciones de la empresa de la manera más conveniente, seleccionando así, el tipo de servicio que se requiera o se necesite al efectuar compras de bienes del extranjero o al realizar ventas al exterior.

CAPITULO I

1.1. ANTECEDENTES HISTORICOS:

Los orígenes más remotos de la Banca se ubican en el medio oriente, específicamente en Babilonia.

El trueque de cosas entre los pueblos dió origen a la industria y al comercio.

En el V milenio A.C. se establecieron en la meseta Mesopotámica, y en sus alrededores varios pueblos, los cuales habrían de desarrollar el comercio, debido a la situación geográfica privilegiada que tuvo la meseta, ya que por ella pasaban infinidad de mercancías tanto del lejano oriente, como de pueblos asentados en la cuenca mediterránea, e incluso del centro y no reste de Europa; es así como la meseta mesopotámica y los pueblos que a través de la historia se asentaron en ella, fueron los iniciadores del Comercio.

Principales escenarios de la Banca.

En Babilonia se utilizó por primera vez la plata como medio de cambio y 3,000 años antes de nuestra era la civilización Caldea antigua ya efectuaba el comercio Bancario, llevando a cabo contratos de crédito, operaciones de cambio y emisión de títulos abstractos de obligaciones, utilizando las garantías

reales en múltiples formas.

Algunos autores opinan, que fue en la ciudad de Uruk, situada en la porción sur de la meseta mesopotámica y junto al río Éufrates, en donde se realizaban operaciones de Banca en un templo que históricamente se conoce como el templo rojo de Urek, en este lugar se recibía dinero para su guarda, se prestaba dinero y se realizaban otros negocios bancarios.

Los Babilonios tenían un sistema financiero bien desarrollado, usaban lingotes de oro y plata como signos de valor y como medio de cambio. Este metal no estaba estampado y entonces era pesado en cada operación. Los préstamos se hacían en mercancías o en lingotes a muy altas tasas de interés, eran fijadas por el Estado y que fluctuaban entre el 20% en préstamos en metálico y 33% en préstamos en especie.

Los Hititas se les atribuye haber establecido los pagos en lingotes de plata; actuaban como comerciantes bancarios y practicaban sus operaciones con las caravanas, presentando a la gruesa, anticipando créditos a largo plazo y participaban en negocios en mobiliarios.

La India en la época de Buda, surgió un sistema de crédito, en el que los comerciantes de diferentes ciudades efectuaban el intercambio comercial, dándose entre sí, documentos y en cierta forma se dice que eran pagarés.

En la antigua China se desarrolló un sistema de crédito y de acuñación de moneda. La primera moneda metálica se remonta a la V Centuria a. c. así, en principio la moneda de oro era común y posteriormente la moneda con alianciones de cobre y estaño la desplazaron. Se cree que el uso del papel moneda dió comienzo alrededor del año 807 a. c. cuando el emperador Chino Hsien Tsuig ordenó que toda la moneda de cobre fuera depositada en el gobierno y para sustituirla limitó "Certificados de adeudo, los cuales recibieran el nombre de moneda voladora" el pueblo chino también contaba con métodos contables; tales como el uso de letras de cambio y los billetes de estado. Con base en lo anterior se afirmó que en este país es el inventario de moneda.

En Grecia los banqueros se conocían con el nombre de trapezitas y eslubistas, éstos se dedicaban al cambio, a hacer préstamos, y las tasas de interés que cobraban eran exageradamente altas.

Por este motivo, los templos servían como bancos y otorgaban préstamos a los individuos y a los estados, a tasas de interés más moderadas.

Los trapezitas y eslubistas facilitaron la circulación de la moneda en forma más libre y rápida y estimularon la expansión del comercio.

En el siglo V a. c. los estados griegos y las iglesias fundaron bancos públicos con el fin de sustraerse a la presión de las fuertes tasas de interés de los bancos privados religiosos y laicos. De esta forma, los bancos públicos griegos estaban manejados por funcionarios y tenían la guarda de los fondos públicos, el monopolio del cambio de moneda, de los cobros públicos y del pago de los gastos del estado.

Entre los progresos que se atribuyó a los griegos en cuanto a la técnica bancaria están: el aceptar los depósitos mediante el pago de intereses a los clientes y su utilización a su vez, en lo que ahora se conoce como "operaciones activas". También aportaron la garantía de los préstamos sobre mercancías muy diversas y las actividades del afianzamiento. Se afirma que los banqueros griegos fueron los que inventaron el cheque.

De esta forma vemos que todas estas operaciones bancarias solo fueron posible gracias a que los griegos perfeccionaron los métodos contables ideados por los babilonios.

Los romanos después de cinco siglos de fundada Roma, aprendieron de los griegos la utilización de la moneda. El desarrollo primitivo de la banca se realizó por la orden ecuestre, la cual la formaban ciudadanos enrolados en el ejército con caballos propios o comprados con su dinero y que formaron una élite que además de estar en el ejército realizaba

una serie de negocios tales como: construcción de obras p^úblicas, aprovisionamiento de los ejércitos y de las faltas y actividades creditarias. A estas formas de actuar se les llamaba Administración de las p^úblicas o de los publicanos, adoptando una organización en lo que algunos creen ver el antecedente de las sociedades.

La acuñación de la moneda la efectuaron 5 años antes de la primera guerra púnica. Roma siempre alteró su moneda disminuyendo su peso o modificando su valor, lo que ocasionó que la moneda romana estuviera siempre desacreditada. A partir de la primera guerra púnica, todas las monedas romanas sufrirían devaluaciones.

Los primeros argenterios se instalaron en el forum, en tiendas y fueron autorizadas por el estado para realizar cambios manuales; empezaron a desarrollar la función de banca en Roma y estaban sujetos por el prefecto de la ciudad, lo que para algunos autores representa el antecedente de la vigilancia de la banca por parte del estado.

Las principales actividades de los argenterios fueron las siguientes:

- a). práctica de depósitos a la vista,
- b). cierta forma de depósitos disponibles mediante documentos a la orden de los propios argenterios o terceros.

La ley de las doce tallas limitaba seriamente las tasas de interés, y así los préstamos no podían reeditar intereses; los romanos inventaron una estipulación que se llamó Phoenus mediante la cual se obligaba al deudor a la restitución del capital e intereses al mismo tiempo. Los banqueros de Roma negociaban con bienes raíces, colocaban dinero y cobraban deudas.

Las mesas Romanas.- Eran una especie de bancos públicos, y su depreciación proviene de las mesas alrededor de las cuales trabajaba el personal de las mismas entre sus principales cualidades estaban la de recaudar los impuestos de las provincias para concentrarlas en el tesoro imperial. No sólo efectuaron la recepción de los fondos, sino préstamos al público.

Los negociadores.- Eran una especie de banqueros privados semi-usureros y semi-trafficantes que actuaban al margen de su esfera de influencias directas. La gran parte eran judíos, la religión judía practicaba el préstamo con intereses entre los judíos, pero si el deudor era extranjero se autorizaba.

El pánico bancario.- Se ejemplifica lo que en año 33 d.c. sucedió en la Roma imperial durante la era de Augusto, implicaba la teoría de que el conocimiento de la circulación monetaria, las bajas tasas de interés y la elaboración de precios, estimulaban los negocios y efectivamente se logró esto, pero temporalmente debido a que el sucesor de Augusto

Tiberio sustentaba la teoría opuesta, de que la economía es la mejor y limitó severamente los gastos de los gobiernos, restringiendo también la nueva emisión de moneda.

Todo esto causó una tremenda crisis económica que poco a poco fue superando hasta alcanzar plenamente la confianza.

Las rutas de China.- La ruta comercial que unía a los dos imperios (China y Roma) se hacía por tierra, a través del desierto y desde Antioquia hasta Ferghana y luego por la parte nor-occidental de China hasta un lugar llamado la Torre de Piedra; y la otra ruta era por mar a través del estrecho de Ormuz en el océano Indico. Esta ruta dió gran auge a los puertos del Golfo Arábigo y del Oasis de Palmira.

En la Edad Media la actividad bancaria habría de adoptar otras modalidades; fuera de Roma y en otros estados latinos, la tradición técnica romana, las instituciones comerciales y administrativas y las costumbres romanas ejercieron una influencia decisiva en el desarrollo de la civilización y en el ordenamiento de la administración de todo el Occidente.

El ejercicio del crédito fue realizado en esta época principalmente por los judíos, que a pesar de las expulsiones frecuentes, eran todavía numerosos. Se especializaron en el préstamo sobre prenda, el cual practicarían en Europa Occidental

Los judíos operaban principalmente en los centros urbanos pero en el campo, eran los monasterios los que disponían de un capital que los convertían en verdaderas potencias financieras. Practicaron el préstamo agrícola en beneficio de los señores y de los que explotaban la tierra, utilizando una especie de hipoteca.

Las causas por las cuales el comercio comenzó a florecer en Italia fueron las siguientes:

- a). su antiquismo civilizado
- b). las comunicaciones comerciales mantenidas siempre y aseguradas gracias a los tratados internacionales con Bizancio y con los estados musulmanes
- c). las cruzadas
- d). el comercio monetario
- e). el comercio marítimo, entre otras.

Las Cruzadas contribuyeron también al renacimiento de la actividad bancaria.

Los Templarios. Constituyeron una orden religiosa y militar creada en Jerusalén en 1128 para proteger a los peregrinos cristianos que acudían a esa ciudad a visitar la tumba de Cristo. Se le llamó la orden del templo, porque su sede estaba situada en el templo de Salomón.

En esta época se formaron también las corporaciones de

comerciantes, entre las cuales se contaba la de los banqueros. El sistema bancario medieval se desarrolló con base en los modelos antiguos, el tráfico monetario tuvo gran auge, así como la mediación y los grandes empréstitos públicos y también el cobro de impuestos.

Los Montes eran las asociaciones de acreedores de empréstitos públicos del estado y para facilitar su manejo eran divididas en cierto número de partes iguales.

En el siglo XII en Italia, la orden franciscana bajo las ideas de San Francisco de Asis se dedicó a combatir a las usureras en su propio terreno y, fundaron instituciones de préstamo prendario para la gran parte de la población denominada "Montes de Piedad"

Estas instituciones trabajan sobre bases en tanto son procesadas de caridad y con una gran inexperiencia, por lo que tuvieron grandes problemas.

La Banca del Siglo XV al XVIII.- En esta época el desarrollo de la Banca se lleva a cabo por los banqueros privados quienes en su origen fueron comerciantes y desarrollaron su actividad bancaria conjuntamente con el comercio. Intervinieron activamente también en la política y fundaron verdaderas estirpes familiares de banqueros.

La Banca del Siglo XVIII al XIX.- La evolución de las bancas durante el siglo XVII al XIX fue acelerada, numerosas instituciones en toda Europa, se dedicaron al cambio, a la operación masiva del depósito y préstamo.

Comienza también la emisión de papel moneda, lo cual habría de dar lugar al nacimiento de las bancas centrales con el monopolio estatal de emisión de moneda, asimismo, se inició la aparición de algunas operaciones bancarias especializadas, tales como la banca comercial, la banca financiera y la hipotecaria.

La práctica Europea de emitir títulos de crédito que sustituyeron a la moneda y que con el tiempo se habría de conocer y transformar en papel moneda, fue iniciada por el banco de Estocolmo en 1650. Es así como se iniciaron los bancos de emisión.

A partir del siglo XIX, la evolución de las bancas en Europa y América es muy importante y así se van formando numerosos bancos en Francia, Alemania e Inglaterra. De la misma forma, esta evolución se ha manifestado en todo el mundo sin excepción alguna.

La Banca moderna en un porcentaje abrumador se maneja como sociedad, es decir, como persona jurídica colectiva, sin embargo, hay países en donde todavía hay banqueros personas

físicas, como en Francia y Suiza.

Actualmente, la operación bancaria en la mayoría de los países del mundo, tienen características genéricas (típicas).

Finalmente, podemos observar que la evolución de la Banca ha sido enorme y constituye un pilar en la economía de muchos países.

1.2. CONCEPTO DE EXPORTACION E IMPORTACION.

Para los efectos de esta ley se considera exportación de bienes o servicios:

La que tenga el carácter de definitiva en los términos del Código Aduanero. Se entiende por exportación definitiva el envío de mercancías nacionales o nacionalizadas para uso o consumo en el exterior.

La enajenación de bienes intangibles realizada por persona residente en el país a quien resida en el extranjero.

El uso o goce temporal, en el extranjero, de bienes intangibles proporcionados por persona residente en el país.

El aprovechamiento en el extranjero de servicios prestados por residentes en el país, tales como:

- Asistencia técnica, servicios técnicos relacionados con ésta o informaciones relativas a experiencias industriales, comerciales o científicas.
- Operaciones de maquila para exportación.
- Publicidad
- Comisiones y mediaciones
- Seguros, reaseguros, afianzamiento y reafianzamiento.
- Operaciones de financiamiento.

La transportación internacional de bienes prestados por residentes del país.

La Transportación aérea de personas, prestada por residentes en el país, en la parte del servicio que no se considera efectuada en él.⁽¹⁾

Se considera importación de bienes y servicios:

- La introducción de bienes al país.
- La adquisición por personas residentes en el país, de bienes intangibles enajenados por personas no residentes en él.
- El uso o goce temporal, de bienes intangibles cuya entrega material se hubiera efectuado en el extranjero.
- El aprovechamiento en territorio nacional de los servi-

1) Pequeña y Mediana Empresa. Publicación de la Subsecretaría de Ingresos, pág. 106.

vicios gravados por la ley de la materia, ya citados anteriormente cuando se presten por no residentes en el país excepto tratándose de transporte internacional.

- Cuando un bien exportado temporalmente retorne al país habiéndosele agregado valor en el extranjero por reparación, aditamentos o cualquier otro concepto que implique un valor adicional se considerará importación de bienes o servicios y deberá pagarse el impuesto por dicho valor.⁽²⁾

1.3. IMPORTANCIA DE LA IMPORTACION Y LA EXPORTACION:

El desarrollo económico de México ha sido motivo de atención permanente. En todos los órdenes es éste proceso digno de observación, pero puede decirse que más intensamente aún en cuanto se trata de comercio exterior, sobre todo si se recuerda que los intercambios a escala internacional no operan generalmente en favor de los países de menor desarrollo.

Corresponde, pues, a cada país en lo individual, diseñar estructurar y poner en ejecución las políticas de comercio exterior que mejor se adapten a sus propios objetivos de desa-

2) *Pequeña y Mediana Empresa. Publicación de la Subsecretaría de Ingresos, pag. 82.*

rollo. Desde este punto de vista es legítimo dejar aquí constancia de los considerables esfuerzos desplegados por México en este sentido.

Un aspecto de los más señalados por su evidente significación en el contexto de la economía de México, al que se orienta, para mejor conocerlo, el esfuerzo de todos los sectores, de manifiesto particularmente en los años últimos es el que se relaciona con la participación de nuestro país en los mercados internacionales.

Responde esta inquietud sin duda alguna y ese esfuerzo a una exacta visión de la perspectiva de nuestra economía.

Los resultados del empeño han sido hasta ahora muchas veces alentadores, aún cuando en otros casos reiteren la convicción de que es necesario promover aún más intensamente nuestra participación en el intercambio con el exterior.

México ha logrado en los años recientes diversificar en cierta medida sus mercados y acentuadamente la naturaleza de los productos que exporta, y es ésta sin duda una de las razones que han propiciado que los avances que se observan pero resulta indispensable aprovechar cualquier adicional posibilidad, abrir otros mercados y consolidar los tradicionales, las perspectivas son estimulantes, aún cuando supongan ardua labor y un gran esfuerzo, pero es ineludible hacer uso

reiterado de toda iniciativa y propiciar que surjan nuevas posibilidades en lo futuro, porque el intercambio comercial es el cause más seguro, más consistente y menos gravoso en la obtención de los recursos que habrán de pagar las exportaciones indispensables, en una economía como la nuestra que pugna por alcanzar el desarrollo.

Las transacciones de los sectores en que se divide la economía interna se puede contabilizar en forma semejante a las de la balanza de pagos, de tal manera que esta última se presente como una consolidación especial de las cuentas de los sectores internos de la economía. La posición de la balanza de pagos refleja desequilibrios sectoriales y estos son en ocasiones la causa principal de los superavit o déficit de aquella, aunque la cadena causal también puede seguir el sentido contrario.

Consideremos ahora el problema de lo que significan los ingresos y los egresos. La balanza de pagos incluye, en primer lugar, todas las transacciones que en cierta etapa originan una liquidación en dinero, tales como las exportaciones e importaciones contra créditos de plazo variable. Esto se comprende fácilmente; la posición financiera de un país, como la de una empresa, depende no sólo de sus tenencias de efectivo sino también de lo que adeuda y de lo que otros le deben.

Ahora bien, la balanza de pagos tiene un alcance más -

amplio. Incluye todas las transacciones económicas, aún - aquellas que nunca se liquiden en efectivo. A pesar de que la mayoría de las que se realizan entre residentes y no residentes dan origen a desembolsos de dinero, hay algunas que aunque importantes, no lo hacen. Dentro de esta última categoría se incluyen, por ejemplo, bienes donados de acuerdo con un programa de ayuda extranjera y equipo de capital para inversión enviado por la casa matriz a sus subsidiarias y su cursales en el exterior.

Tales operaciones se inscriben como exportaciones o importaciones con un asiento equivalente en el rubro de ayuda extranjera, o en el correspondiente al movimiento de capital implicado. De manera semejante, cuando una empresa no repatria todo el ingreso derivado de sus exportaciones sino que - invierte una parte en el país donde opera, habrá un asiento en la cuenta de capital para tal inversión que compensa en - parte el asiento de las exportaciones. Esto se debe a que la balanza de pagos tiene por objeto registrar sistemáticamente todos los flujos de recursos reales entre un país, es decir, los residentes y el resto del mundo, y todos los cambios en sus activos y pasivos internacionales que se deban a transacciones económicas.

Este concepto general relaciona la balanza de pagos en forma sistemática con la actividad económica interna y no dificulta el análisis de los problemas de pagos internaciona-

les. Por el contrario, permite que aquél se haga dentro de un marco económico más amplio que si la balanza de pagos se limitara a un mero estado de ingresos y egresos monetarios.

1.4. IMPUESTO AL VALOR AGREGADO SOBRE LAS IMPORTACIONES Y LAS EXPORTACIONES.

Entre las importaciones que no dan lugar al pago del Impuesto al Valor Agregado se consideran las siguientes:

- Las que en los términos de la legislación aduanera, tengan el carácter de retorno de bienes exportados - temporalmente o sean objeto de tránsito o transbordo.
- Las de equipajes, menajes de casa que se refiere la Ley Aduanera.
- Las importaciones de bienes cuya enajenación en el país y la de servicios por cuya prestación en territorio nacional, no den lugar al pago del impuesto al valor agregado o se les aplique la tasa del 0% a excepción de las de los bienes muebles usados. (3)

De acuerdo a lo que establece la Ley Aduanera, se entiende que:

La importación no llega a consumarse cuando las mercancías no quedan a la libre disposición de los interesados.

3) *Ley del Impuesto al Valor Agregado, y su Reglamento, Ed. Porrua, pag. 27.*

La importación temporal es la introducción de mercancías extranjeras a través del país.

El transbordo es el traslado de mercancías de un vehículo de transporte a otro, o al mismo vehículo en distinto viaje.

El menaje de casa se considera al mobiliario usado y la ropa de casa habitación, siempre que no sean de lujo ni en cantidades excesivas. (4)

A continuación se señalará la relación de bienes Tangibles en la que se indica el Régimen Fiscal aplicable en materia del Impuesto al Valor agregado a la Importación.

Apartados.-

- a). Bienes Tangibles por cuya importancia no se está obligado al pago del impuesto al valor agregado.
- b). Productos destinados a la alimentación afectos a la tasa del 6%
- c). Bienes tangibles por cuya importación a la franja fronteriza de 20 kilómetros paralela a la línea divisoria internacional del norte del país, y la colindante con

4)

Pequeña y Mediana Empresa. Publicación de la Subsecretaría de Ingresos, pag. 83.

la República de Belice Centroamérica, o en las zonas libres de Baja California, parcial de Sonora y de Baja California Sur, que causarán el impuesto al valor agregado a la tasa del 15% en los términos del artículo 2o. de la Ley de la materia.

Momento de Causación.- Para efectos de esta Ley se considera que se realiza la importación de bienes y servicios, en los siguientes casos:

En el momento en que los bienes quedan a disposición del importador en la aduana, recinto fiscal o fiscalizado.

En caso de importación temporal al convertirse en definitiva.

Tratándose de los bienes intangibles adquiridos de personas residentes en el extranjero o de toda clase de bienes sobre los cuales dichas personas concedan el uso o goce, en el momento en que se aprovechen en territorio nacional; se pague total o parcialmente la contraprestación; o se expida el documento que ampare la operación. (5)

5) *Ley del Impuesto al Valor Agregado y su Reglamento.* Ed. Porrúa, pág. 28

Para calcular el Impuesto al Valor Agregado, tratándose de importación de bienes tangibles, se considerará el valor que se utilice para los fines del impuesto general de importación, adicionando con el monto de este último gravamen y de los demás que se tengan que pagar con motivo de la importación.

En el caso de importaciones que consistan en adquisición de bienes intangibles, otorgamiento del uso o goce temporal de bienes o prestación de servicios, el valor sobre el que se calculará el impuesto será el que correspondería cuando estos actos o actividades se realicen en territorio nacional, según sea el caso.

Cuando se importen bienes tangibles el pago se hará con juntamente con el impuesto general de importación, el cual será provisional, sin que contra dicho pago se acepte acreditamiento o compensación. Este pago se hará, aún cuando no cause el impuesto general de importación o éste último se difiera, ante la aduana correspondiente; en la inteligencia de que no podrá retirarse la mercancía de la misma, si no se ha pagado el impuesto respectivo.⁽⁶⁾

6) *Ley del Impuesto al Valor Agregado y su Reglamento. Ed. Porrúa, pág. 28-29.*

Las empresas que realicen alguna de las actividades antes enunciadas, calcularán el impuesto aplicando la tasa del 0% al valor de la enajenación de bienes o prestación de servicios, cuando uno u otros se exporten. Con este procedimiento se permite efectuar el acreditamiento o a solicitar la devolución del impuesto al valor agregado que les hubiesen trasladado sus proveedores, así como el propio impuesto que hubiesen pagado con motivo de la importación de bienes o servicios necesarios para realizar la exportación.

Acreditamiento o devolución de saldos a favor.- El acreditamiento podrá efectuarse hasta por el total del impuesto trasiadado y el que se haya pagado en la importación corresponde a los bienes o servicios exportados en el mes o ejercicio de que se trate.

La devolución del saldo a favor podrá solicitarse en el mes o ejercicio de que se trate, siempre que la solicitud se haga por el total de dicho saldo.

Tratándose de exportación de bienes tangibles, el acreditamiento o la devolución procederá hasta que la exportación se haya consumado.

Se entiende que la exportación se consuma cuando la mercancía sale del territorio o aguas nacionales.

En las demás exportaciones, consistentes en enajenación de bienes intangibles, uso o goce temporal de los mismos y aprovechamiento, el acreditamiento o la devolución procederá hasta que sea exigible la contraprestación y en proporción a la misma (7)

1.5. EL GATT.

El GATT es un organismo internacional, más conocido por esta sigla que proviene de su denominación en inglés de General Agreement of Tariff and Trade, y también conocido como Convenio General de Aranceles Aduaneros y Comercio.

El GATT es "un tratado de carácter multilateral e intergubernamental de comercio, persigue fundamentalmente liberalizar el comercio internacional de entorpecimientos y barreras y darle base estable". (8)

Sin duda, el papel del GATT es un instrumento de negociación, al que las partes concurren para establecer con arreglo a qué normas van a regir el comercio de sus miembros, para lo cual el procedimiento es la negociación.

7) Pequeña y Mediana Empresa. Publicación de la Subsecretaría de Ingresos, pág. 107.

8) Evolución Jurídica e Institucional del GATT, Alberto Rioseco. Revista Integración Latinoamericana, pág. 87.

Por otra parte el GATT funciona como un organismo conciliador en las disputas que se presenten en materia comercial entre sus asociados.

El GATT se apoya en ciertos principios básicos que son:

- 1.- Principio de la no discriminación o tratado igualitario, según el cual cada parte contratante debe otorgar el mismo tratamiento a todos los demás en los actos de comercio que llevan a efecto entre ellos. Este principio cubre un objetivo primordial del GATT, como es la creación de relaciones comerciales equitativas y justas.
- 2.- Principio de reciprocidad conforme al cual, la concesión que una parte hace se fundamenta en la que recibe de otra y viceversa, estimándose ambas concesiones equivalentes.
- 3.- Principio de la multilateralidad.
- 4.- Principio de la reducción sustancial de los derechos de aduana acepta el arancel adecuada como mecanismo de política comercial, pero la tasa arancelaria debe sujetarse a una reducción significativa y gradual, mediante la liberalización paulatina arancelaria, lo que sirve de fundamento a las negociaciones que multilateralmente se realizan por las partes contratantes en el GATT. Las negociaciones se realizan en dos aspectos: la consolidación del arancel al nivel actualmente establecido o para declarar el compromiso de no superar cierto nivel arancelario.

5.- Principio de la eliminación de las restricciones cuantitativas. Ninguna parte contratante impondrá -aparte de los derechos de aduana impuestos u otra carga- prohibiciones ni restricciones a la importación de un producto del territorio de la otra parte contratante o a la exportación o a la venta para la exportación de un producto destinado al territorio de otra parte contratante, licencias de importación o de exportación o por medio de otras medidas. Este principio tiene tres tipos de excepciones:

- a). Hace excepción en primer término a las restricciones cuantitativas destinadas a la protección de la agricultura.
- b). El artículo XII sienta una de las principales excepciones al establecer que está permitido el uso de cuotas por países que afrontan dificultades en la balanza de pagos. Toda parte contratante, con el fin de salvaguardar su posición financiera exterior y el equilibrio de su balanza de pagos, podría reducir el volumen o el valor de las mercancías cuya importación autorice.
- c). También hace excepción las disposiciones que están destinadas a favorecer el desarrollo económico.
Ayuda al estado o favorece el desarrollo económico.

6.- Principio del comercio justo. Las reglas del comercio justo están destinadas a prevenir las "prácticas comerciales desleales" de gobiernos exportadores o importado-

res que dan ventajas de competitividad a productos de un país sobre los productos de otro. Las prácticas desleales de mayor importancia se refieren a las prácticas de subsidios, derechos de patentes, exportación de productos primarios cítricos y entre otras las normas que discriminan con base en la salud seguridad o ambientación.

- 7.- Principio de la conciliación en las controversias, es también un principio básico del GATT, puesto que yace en uno de los mayores problemas del organismo, tanto como en otros organismos internacionales. Se trata de que las partes cumplan razonablemente sus compromisos en los términos del Convenio General. Las disputas surgen de diferentes fuente. Diferencia en la interpretación nacional de las normas del GATT, en consecuencia entre las leyes nacionales y las del GATT y casos en que los gobiernos se ven forzados por la presión política nacional a introducir políticas comerciales que violan las normas del GATT.

El sistema procesal del GATT sobre controversias persigue resolver las cuestiones entre partes, sea para eliminar la práctica comercial ilícitas (en los términos del convenio general o para eliminar el efecto perjudicial que esa práctica cause. (9)

9) El GATT. Vicente Querol. Ed. Pac. pág. 27-31

La relación de México con el GATT, tal vez es peculiar, por que existen varias áreas de vínculo de nuestro país con el Convenio General, ya que México tiene una alta proporción de sus exportaciones concentradas en el principal mercado relacionado con el organismo, esto es en Estados Unidos.

Lo más importante es que las normas del GATT se convierten con frecuencia en ley de sus partes contratantes. Estados Unidos es signatario de todos los códigos de conducta del GATT y se puede afirmar que por esta vía un muy elevado sector de lo que el GATT acuerda se aplica a nuestro país a través de las exportaciones que hace a aquel mercado.

Así, si un producto mexicano llega a la aduana de los Estados Unidos, la ley que sirve de base para la valorización aduanera es naturalmente la americana, esta ley es la Ley del GATT y, por ende, las reglas aplicadas son necesariamente las del organismo en mención.

Claro está que ningún país ingresa al GATT sin el propósito de reestructurar su producción y de adoptar un modelo congruente con las obligaciones que significa ese ingreso al organismo, para aprovechar las oportunidades de acceso a otros mercados que da el GATT que es uno de sus aspectos de mayor positividad, lo que requiere de reajustes en la competitividad, de las empresas cuyos productos quedarían entre los afectados por la respectiva negociación y que, en cuyos términos se convengan y que no puede apremiar de inmediato, de-

berá soportar la competencia extranjera.

El país al ingresar al GATT deberá dinamizar el proceso de desarrollo readecuando o creando programas que apoyen a sus productos en cuanto a calidad, en los servicios, en la promoción en los precios, todo lo que concurriría a elevar el rendimiento del comercio exterior a su máximo posible y además con medidas que superen la escasa oferta exportable que aún tiene nuestro país.

Es posible que el ingreso eventual al GATT sea una solución para los problemas que México posee, en materia económica y comercial, que le impiden satisfacer plenamente las necesidades de bienestar social que el país exige.

1.6. ANTECEDENTES DE LOS SERVICIOS INTERNACIONALES.

Las operaciones internacionales surgieron desde hace muchos años, debido a las necesidades de los pueblos y los individuos.

En efecto, la historia económica del hombre lo ha conducido de la autosuficiencia a la división de labores, de la búsqueda de los elementos indispensables para su subsistencia a la adquisición de artículos de lujo.

El hombre primitivo de las cavernas atendía sus propias necesidades pero pronto la civilización progresó hasta un punto en el cual el hombre se especializó en la agricultura, ganadería, minería, etc., e intercambió su producto excedente por artículos que necesitaba.

Cuando los pueblos se convirtieron en naciones, dicho intercambio se incrementó ya que ninguna nación podía cubrir todas sus necesidades con sus propios recursos. Este fue el principio del comercio.

Aunado al comercio, los viajes de investigaciones científicas y de capacitación en nuevas tecnologías así como el turismo, dieron origen a las operaciones internacionales.

El industrial que exporta sus productos, el comerciante que los importa, el señor que tiene un familiar estudiando en otro país, la familia que emprende un viaje de placer a otra nación, todos necesitan una operación internacional, que les permita. - Recibir el pago de la mercancía que exporta. Liquidar la mercancía que compra, asegurándose que el vendedor efectuará su transporte. Situar fondos para la rápida mantención de las operaciones en otro país. Portar documentos que puedan hacer efectivos en cualquier lugar del mundo.

Tipos de operaciones Internacionales:

Operaciones Tradicionales.- En términos generales pode-

mos decir que invariablemente se conviene en atender las operaciones bancarias llamadas tradicionales que son las siguientes:

Ordenes de pago simples.- Instrucciones por correo, telex o cable, de liquidar a un beneficiario cierta cantidad, sin mayor requisito que el de identificación del mismo, o abonar su cuenta.

También las de pago condicionales que será contra entrega de algún documento. Los pagos contra entrega de factura, guía de embarque, certificado de calidad, certificado de peso, deben ser manejados a través de créditos comerciales.

Cobranzas.- Títulos de crédito, recibos, facturas, vales postales, cheques, etc., enviados por un banco para que se encargue de las gestiones de aceptación y/o cobro.

Créditos Comerciales.- Es un instrumento de pago emitido por un banco por cuenta de un cliente, autorizando a un -corresponsal a liquidar cierta cantidad a un individuo o compañía contra la entrega de documentos estipulados, en el mismo.

Cartas de crédito para viajero.- Documentos que un banco expide a favor de una persona, autorizando a un corresponsal a entregarle efectivo hasta una cantidad y plazo determinados, contra la entrega de un documento a cargo del banco -

emisor.

Giros.- Es un documento negociable emitido por un banco a cargo de un corresponsal autorizándolo a liquidar a un beneficiario cierta cantidad. En este caso el comprador envía el documento directamente al beneficiario.

Remesas en camino.- Documentos a la vista, generalmente cheques, vales postales, etc., enviados a un banco para su cobro.

Arreglos especiales.- Además de las operaciones bancarias tradicionales, existen los llamados arreglos especiales, dentro de los cuales los principales son los siguientes:

Compra y venta de cheques de viajero.- Son títulos de crédito emitidos por un banco a su propio cargo, aceptados básicamente en todo el mundo, que además de tener los requisitos del cheque, cuenta con dos espacios para la firma del comprador, una de éstas se estampa al comprar el documento y la otra al efectuar su cobro, o bien al ondosario.

Eurocheques y Bancardchecks.- Autorización de un banco a un corresponsal, a negociar cheques personales a su cliente-^{ele} la contra la presentación de una tarjeta Eurocheque o Bancard check, hasta por una cantidad y en una moneda determinada.

Tarjeta Avouchment.- A la presentación de dicha tarjeta, un cliente puede expedir cheques personales para la compra de cheques de viajero, hasta por una cantidad determinada

Cheques expedidos bajo la protección de otro banco.- Autorización de un banco a otro para expedir cheques a cargo de un corresponsal, responsabilizándose del reembolso de dicho documento.

1.7. CONCEPTO DE LA ORDEN DE PAGO, LA COBRANZA Y EL CREDITO COMERCIAL.

Orden de pago.- Es la movilización de fondos de una plaza a otra mediante la cual el Ordenante pide a su Banco que liquide a un Beneficiario cierta suma en el lugar y plaza previamente pactados. (10)

Cobranza.- Es el mandato que una persona física o moral encomienda a un Banco para realizar las gestiones que se precisan en la obtención de la aceptación y/o cobro de documentos que representan un compromiso adquirido previamente por una parte deudora y que deberán ser cubiertos en una fecha determinada. (11)

10) *Libro de Operaciones Internacionales. Capítulo Ordenes de Pago. Banco de México, pág. 1-A.*

11) *Reglas uniformes para cobranzas. Revisión 1978. Publicación No. 322 de la Cámara de Comercio Internacional. pág. 2.*

Crédito Comercial.- Es un compromiso escrito por medio del cual, un Banco se obliga a pagar a un vendedor, ya sea directamente o por medio de un Banco Corresponsal, por cuenta de un comprador, determinada suma de dinero dentro de un plazo estipulado, contra la entrega de los documentos exigidos.⁽¹²⁾

12) Reglas y usos uniformes relativas a Créditos Documentarios, Revisión 1983. Publicación 400 de la Cámara de Comercio Internacional. pág. 2.

CAPITULO 2

2.1. IMPORTANCIA DEL SERVICIO DE ORDENES DE PAGO.

El surgimiento, incremento y perfeccionamiento de las vías de comunicación de todo género, así como el surgimiento de los servicios bancarios, nos muestran a través de la Historia y muy particularmente en el último siglo, un impulso definitivo al comercio, tanto nacional como internacional, así como al Turismo; actividades éstas, que han sido y son fundamentales en el desarrollo, estabilidad y nivel de mejoramiento en todos los pueblos, y uno de los servicios prestados - por todos los Bancos es el de transferencia de fondos, el - que con mayor claridad nos muestra este hecho. El servicio de transferencia de fondos, es de importancia tan trascendental en las relaciones y en las actividades nacionales e internacionales de todo tipo, que constituye una parte medular altamente representativa de los servicios bancarios.

Debido a esta circunstancia, se tiene una atención muy especial a la transferencia de fondos, conocido comúnmente como Orden de Pago. Por otra parte, la prestación de un buen servicio en este campo redonda de una manera muy clara en beneficio del País, así como para las diferentes empresas que lo soliciten.

2.1.1. Clases de Ordenes de Pago:

- a). Las órdenes de pago pueden ser simples o condicionales. Ordenes de pago simples.- Son las que son liquidables al beneficiario a su sola presentación, identificación y firma.

Ordenes de pago condicionales.- Son las que se liquidan a los beneficiarios contra determinada documentación indicada por el ordenante.

- b). Las órdenes de pago condicionales pueden ser revolventes y no revolventes.

Ordenes de pago revolventes.- Son las que no obstante haberlas liquidado vuelven a su vigencia mediante reinstalación automática dentro de un plazo de vigencia establecido. La reinstalación está sujeta a ciertas condiciones impuestas por el ordenante o el banco intermedio.

Ordenes de pago no revolventes.- Son las que se liquidan en la fecha en que se haya autorizado contra entrega de simple recibo, y no son susceptibles de reinstalación.

Ordenes de pago revocables.- Son aquellas que aún cuando tengan un vencimiento fijo pueden ser canceladas sin el previo consentimiento del beneficiario.

Ordenes de pago irrevocables.- Son aquellas que no pueden ser canceladas ni modificadas sin previo consentimiento del banco intermediario y principalmente del beneficiario.

Ordenes de pago acumulables.- Son las que sus importes se acumulan y pueden disponerse del total de lo acumulado si lo desea el beneficiario.

Ordenes de pago no acumulables.- Como es obvio no se acumulan los importes y están sujetas al vencimiento y revolvencia de las mismas.

Ordenes de pago al amparo de convenios recíprocos -- (ALADI). Como resultado del estricto control de cambios y de salida de divisas, reinante en algunos países sudamericanos, nuestro país ha celebrado convenios de pago con los siguientes países: Colombia, Argentina, Chile, Perú, Paraguay, Venezuela, Ecuador, Uruguay y Brasil, al amparo de la ALADI (Asociación Latinoamericana de Integración).

2.1.2. Ordenes de pago recibidas:

Partes que intervienen.-

- a). Cliente Ordenante.- Es la persona que solicita la transferencia a determinado Banco de su plaza, proporcionan

de los datos personales de él y del beneficiario al cual desea efectuar el pago.

- b). Banco Ordenante.- Es la Institución Bancaria que elige el cliente ordenante para que emita la instrucción de pago o crédito en cuenta mediante un mensaje por telex, swift, telegrama, telefonema o correo.
- c). Banco pagador o girado.- Es el Banco que recibe la instrucción de pago o crédito procediendo a su liquidación, según sea el caso.
- d). Beneficiario.- Es la persona que recibe el pago por conducto del Banco Pagador.

2.1.3. Elementos complementarios de la Orden de Pago:

Además de las partes que intervienen, existen una serie de elementos que son indispensables checar para poder proceder a autorizar a pagar o acreditar una Orden de Pago y son los siguientes:

- a). El mensaje o instrucción, si es por correo, debe ser dirigido a nombre de una Institución de Crédito en la que se solicite el servicio.
- b). Si la instrucción es por swift, telex o teléfono, siempre debe traer una contraseña, la cual ya debe haber

sido automáticamente checada en el caso de swift, verificada y autorizada, en el caso de telex o teléfono.

- c). Si la instrucción es por correo, previamente se deben checar las firmas autorizadas de acuerdo a los Correspondentes en el extranjero.
- d). Importe y tipo de moneda como por ejemplo Dls. UsCy., francos, libras, liras, marcos etc.
- e). Tipo de Fondos.- Por lo que respecta a las operaciones procedentes de los Estados Unidos, es conveniente aclarar que en ese país se manejan dos tipos de fondos: FEDERAL FUNDS y AVAILABLE FUNDS o SAME DAY FUNDS.

En el primer caso se trata de fondos disponibles en efectivo de inmediato respaldados por el Federal Reserve Bank de los Estados Unidos, y en el segundo caso son disponibles de inmediato y también pueden ser pagados mediante cheque a través del Clearing House Funds -- (C.H.F.).

- f). Fecha valor.- Es la fecha en la cual el Banco ordenante está acreditando nuestra cuenta, o cuándo debemos debitar su cuenta, según sea el caso, en reembolso de su instrucción de pago.

Recepción de las órdenes de pago.- Las órdenes de pago para ser liquidadas en efectivo en el Area Metropolitana y Zonas aledañas, son controladas en espera de que los beneficiarios se presenten a cobrarlas a la Institución de Crédito correspondiente.

Ordenes de pago para acreditar en cuenta.- Se aplica el importe de las órdenes en las cuentas de cheques respectivas previa autorización por escrito de los beneficiarios, particularmente cuando requiera de comprobante la operación, esto se lleva a cabo a través de las terminales de teleproceso de cheques, enviándose a las sucursales los avisos de crédito correspondientes.

Ordenes de pago para liquidar en efectivo o acreditar en cuenta en el interior del país, se retrasmiten mediante mensaje cifrado y contraseñado a los centros internacionales o sucursales por telex, teléfono, telégrafo o radio, de acuerdo con la jurisdicción en que radican los beneficiarios o de acuerdo con las instrucciones específicas de los corresponsales.

Las Ordenes de pago en efectivo a beneficiarios se efectuarán invariablemente mediante cheque que firmarán en el anverso y reverso los beneficiarios, los cuales serán identificados a satisfacción plena del Banco pagador.

Datos necesarios para establecer una orden de pago:

Si son para pago en efectivo:

- 1.- Ordenante
- 2.- Clave
- 3.- Importe
- 4.- Nombre del beneficiario
- 5.- Domicilio y teléfono
- 6.- Instrucciones especiales.

Si son para crédito en cuenta:

- 1.- Ordenante
- 2.- Clave de moneda
- 3.- Importe
- 4.- Nombre del beneficiario
- 5.- Número de cuenta
- 6.- Nombre de la sucursal que maneja su cuenta
- 7.- Instrucciones especiales.

2.1.4. Orden de pago enviadas:

Esta consiste en la orden a mandato que un Banco da, por cuenta de un cliente denominado ordenante, a un Banco en el extranjero llamado Banco Corresponsal Pagador o girado, debe pagar o acreditar una suma de dinero a una persona

nombrada beneficiario, previa identificación, en la fecha, lugar y plaza pactados.

Partes que intervienen.

Ordenante.- Es la persona que solicita se efectuó un pago de dinero a un beneficiario en fecha determinada.

Banco ordenante o girador.- Es el Banco que emite las instrucciones de pago, en nuestro caso obviamente, la Banca Nacionalizada.

Banco pagador o girado también llamado Banco Corresponsal. - Es el Banco que recibe las instrucciones y liquida o acredita la cuenta del beneficiario, por el importe de la orden de pago, según sea el caso.

Beneficiario.- Es la persona en el extranjero que recibe el pago o es acreditada su cuenta.

2.1.5. Elementos complementarios:

Además de las partes que intervienen, existen una serie de elementos indispensables en la correcta elaboración de una orden de pago y que son los siguientes:

- La plaza donde se expide y la fecha, para futuras

referencias en caso de aclaraciones, tanto con el ordenante como con los bancos corresponsales.

- Importe en especie de moneda y tipo de fondos. En Estados Unidos se manejan Federal Funds, Available Funds, Same day Funds, en el primer caso, son fondos en efectivo de inmediata respaldados por el Federal Reserve Bank de los Estados Unidos, en los otros dos casos se trata de fondos pagaderos de inmediato mediante cheque o crédito en cuenta como anteriormente lo mencionamos.
- Fecha valor.- Es la fecha a partir de la cual el banco girado o corresponsal debe pagar o acreditar la cuenta del beneficiario, en nuestro caso generalmente enviamos las operaciones valor 72 horas hábiles a partir de la fecha de expedición de la Orden de Pago. Asimismo, la fecha valor también indica cuándo el Banco girado cargará la cuenta, sin embargo, en el caso de reembolso vía terceros bancos, indica al banco girado o corresponsal la fecha en que deberá liquidar al beneficiario, y es la misma fecha en que su cuenta será acreditada por el banco reembolsador. Igualmente cuando el reembolso es acreditado a la cuenta del corresponsal, indica la fecha en que nosotros acreditamos la operación.

La fecha valor deberá citarse en la solicitud de orden de pago, deberá mencionar el día, el mes y el año en que de-

berá ejecutarse, pues es un requisito indispensable.

Todas las órdenes de pago que sean para crédito en cuenta en nuestras Agencias, el California Commerce Bank Los Angeles, y las que sean por instrucciones de Central de Cambios. Todas las órdenes de pago reembolsables vía convenio, ya que el Banco de México carga la cuenta con fecha valor día de la operación.

Reembolso.- Es la notificación o instrucciones al banco corresponsal de la forma en que obtendrá o recuperará los fondos que ha liquidado por nuestra cuenta, mediante la anotación de alguna de las siguientes leyendas, según corresponda.

Cancelaciones y/o aclaraciones.- A petición del ordenante se podrán cancelar las órdenes de pago.

La cancelación se solicitará al banco girado por el conducto que el cliente indique, (correo, swift, telex, cable o carta nocturna), siendo por su cuenta los gastos en que se incurra en el trámite.

2.2. IMPORTANCIA DE LA COBRANZA.

Las cobranzas tienen su origen en las importaciones y/o exportaciones concertadas a través de los representantes de firmas extranjeras en México, o bien directamente entre com-

pradores y vendedores y se liquidan mediante la aceptación y/o cobro de documentos por conducto de Instituciones Bancarias.

Debido al rápido crecimiento del comercio exterior de nuestro país, se incrementó la demanda del servicio de cobranza. En la actualidad se han creado unidades organizativas especializadas ubicadas en lugares de desarrollo que nos permite participar y penetrar más en el mercado de las transacciones internacionales, mediante la prestación eficiente del servicio.

2.2.1. Clases de Cobranzas:

En cuanto al tipo de documentación pueden ser.- Simples y documentarias.

Simples.- Son letras de cambio, pagarés, cheques y documentos similares que no lleven ningún otro tipo de documentos y que se utilicen como medio de pago.

Documentarias.- Son los mismos documentos pero además llevan anexos otros para su aceptación o pago, tales como: factura, póliza de seguro, conocimiento de embarque, etc.

En cuanto a su movilización pueden ser.- Recibidas, enviadas o internas.

En cuanto a su disponibilidad pueden ser.- A la vista y a plazo.

Motivos por los que no se aceptan los siguientes documentos para una cobranza.-

- a). Billetes
- b). Postal Money Order
- c). Bono Serie "E" de la Tesorería de E.U.A.
- d). Documentos con valor menor a 50.00 dólares U.S. o su equivalente en otras monedas.

Billetes.- resulta demasiado riesgozo, ya que se pueden extravíar.

Postal Money Order.- Las oficinas de correos de los E.U.A. únicamente los aceptan cuando se les envían como remesas en camino.

Bono Serie "E" de la Tesorería de E.U.A.- No se aceptan por no ser negociables fuera de los Estados Unidos de Norteamérica y el propietario debe efectuar el cobro directamente mediante la requisición de una forma especial.

Documentos con valor menor de 50.00 dólares U.S. o su equivalente en otras monedas.- En este caso puede ser in-costeable, ya que la tarifa mínima que se aplicaría es elevada en relación al importe que se tramita y por otra parte,

también se debe considerar las comisiones y gastos que cobran los corresponsales en el extranjero.

2.2.2. Cobranzas recibidas y enviadas:

La cobranza deberá ser presentada al girado en la misma forma en que se haya recibido del importador o exportador, excepto en los casos en que proceda que el banco encargado del cobro anexe los timbres fiscales que sean necesarios, - los que serán por cuenta del importador o exportador salvo instrucciones en contrario.

Los bancos remitentes, así como los bancos encargados del cobro no tienen obligación de examinar la cobranza, ni los documentos que en su caso lleve, ni son responsables - respecto a la autenticidad, forma y/o regularidad de los mismos.

El documento objeto de la cobranza debe contener la dirección completa del girado o del domicilio al cual el banco encargado del cobro debe hacerle la presentación. Si la dirección está incompleta o incorrecta, el banco encargado del cobro deberá hacer la presentación para su pago sin demora alguna.

En el caso de Cobranza pagaderas a término distinto de la del banco encargado del cobro deberá, en los casos en que

se requiera aceptación, presentarlo sin demora alguna para ello, presentándolo posteriormente para su pago, a más tardar en la fecha del vencimiento respectivo.

En el caso de Cobranzas que estipulen ser pagaderas en la moneda del país donde se deba efectuar su pago (moneda local), el banco encargado del cobro entregará las Cobranzas a los girados respectivos, únicamente contra pago en moneda local que pueda utilizarse de inmediato, de acuerdo con las instrucciones contenidas en la Carta Remesa correspondiente.

Con respecto a una cobranza que estipule ser pagadera en una moneda distinta a la del país donde debe verificarse el pago, el banco encargado del cobro sólo la entregará al girado contra pago en la correspondiente moneda extranjera que pueda ser reembolsada inmediatamente de acuerdo con las instrucciones contenidas en la Carta Remesa correspondiente.

Con relación a las cobranzas enviadas, se podrán aceptar pagos parciales, en las condiciones y limitaciones que en su caso estén previstas por las leyes vigentes en el lugar de pago, en lo concerniente a pagos parciales. Las cobranzas se entregarán al girado únicamente hasta que se haya recibido en su totalidad el importe de las mismas.

Por lo que respecta a la cobranza recibida, solamente se podrán aceptar pagos parciales si así lo autoriza especí-

ficamente la carta remesa respectiva; pero salvo instrucciones en contrario, el banco encargado del cobro únicamente entregará los documentos al girado hasta después de haber obtenido la totalidad de su importe.

En todos aquellos casos en que se puedan aceptar pagos parciales ya sea por autorización específica o de acuerdo con lo estipulado, tales pagos parciales serán recibidos y manejados de conformidad con lo dispuesto.

El banco encargado del cobro sólo es responsable de verificar que la aceptación aparentemente esté completa y correcta, no siéndolo por la autenticidad de las firmas respectivas, ni por la comprobación de que quienes firmen por el girado estén legalmente facultados para ello.

El beneficiario puede designar un representante para actuar en caso de necesidad, cuando no se logre obtener la aceptación y/o el pago, la carta remesa deberá con toda claridad y precisión indicar las facultades del designado ya sea que se designe un caso de necesidad o no, a falta de instrucciones precisas en este sentido, el banco encargado del cobro no está obligado a tomar acción alguna con respecto a las mercancías amparadas por la remesa documentaria.

2.2.3. Partes que intervienen en su Cobranza:

Cedente.- Es la persona física o moral vendedora o exportadora.

Banco Remitente o Cedente.- Es la institución bancaria que recibe del vendedor los documentos comprobatorios de la exportación y que deberá enviar a otro banco en el país importador para su cobro.

Girado.- Es la persona física o moral compradora o importadora.

Banco cobrador o cedido.- Es la institución bancaria del país importador que recibe la documentación del banco remitente o cedente para tramitar su cobro.

Los documentos que se reciben para aceptación o cobro están sujetos a:

- a). Que cumplan los requisitos de literalidad que mara la ley.
- b). Que estén endosados al Banco valor al cobro, cuando sean títulos de crédito.
- c). Que exista continuidad en los endosos cuando los haya.
- d). Los documentos pagaderos en Estados Unidos, deberán estar endosados por el beneficiario, exactamente con el mismo nombre que figuran en el texto del libramiento.

- e). Si los documentos llevan anexos, se revisará que el número y clase de éstos, estén de acuerdo con lo especificado en la carta remesa.
- f). Cuando los anexos sean representativos de mercancías, las letras de cambio respectivas deberán contener una de las cláusulas documentos contra aceptación, documentos contra pago; en defecto de éstas, la carta de instrucciones debe precisar la forma de entrega de los documentos.

2.2.4. Beneficios que se obtiene al efectuar las cobranzas:

- a). El cedente o exportador de un producto o servicio no necesita trasladarse al lugar de residencia del comprador para lograr la aceptación y/o cobro de los documentos, ahorrándose con ello tiempo y gastos.
- b). El cobro de los documentos en la moneda estipulada en los mismos, lo que evita posibles pérdidas de dinero por las constantes fluctuaciones de los tipo de cambio.
- c). Las gestiones de cobro y/o aceptación las realiza un organismo especializado, lo que permite obtener resultados más favorables.
- d). Las Instituciones Bancarias se responsabilizan por el cumplimiento de las instrucciones de los cedentes.
- e). Las redes de sucursales y corresponsales con que cuentan los Bancos, permiten llevar a cabo en forma más rápida y eficiente las gestiones de cobro, prácticamente sobre cualquier plaza del país o del extranjero.

Por otro lado, en relación con los Bancos tenemos que.-

- a). Los Bancos establecen contacto con personas físicas o morales que al quedar satisfechas de los servicios que se ofrecen, se convierten en clientes en potencia.
- b). Un cliente satisfecho de los servicios se convierte en transmisor, lo que se traduce en publicidad y buena imagen para la Banca.
- c). Incremento de los recursos así como del margen de inversión, pues al cobrarse los documentos, sus importes líquidos se acreditan en cuentas de cheques, ahorros, o bien se reembolsan mediante giros, independiente de las comisiones que se aplican por el servicio proporcionado.
- d). Las cobranzas permiten apreciar la situación económica de los girados y sus métodos de pago.

2.3. IMPORTANCIA DEL CREDITO COMERCIAL.

El crédito comercial tiene como objeto el facilitar el comercio exterior e interno de un país por que al estar la operación respaldada por el compromiso de pago de un (unos) bancos, el vendedor tendrá la confianza suficiente para embarcar las mercancías antes de recibir el dinero.

Así mismo, el comprador tendrá la seguridad de que al -

vendedor se le pagará una vez que haya cumplido con todos los requisitos estipulados en el crédito comercial.

2.3.1. Características de los Créditos Comerciales:

Créditos revocables.- Los créditos comerciales que contengan la mención de ser "revocables", pueden ser cancelados y modificados durante su vigencia, sin que sea preciso recabar la conformidad de todas las partes que intervienen en él.

Créditos irrevocables.- Los créditos irrevocables que contengan la mención de ser "Irrevocables", no pueden ser cancelados o modificados durante su vigencia, a menos que estén de acuerdo con ellos todas las partes que intervienen en la Operación, principalmente el Beneficiario.

Créditos Notificados.- Son aquellos créditos en los que el Banco Emisor instruye al Banco Corresponsal exclusivamente a notificar el crédito al beneficiario, sin adquirir compromiso de pago ante él.

Créditos Confirmados.- Son aquellos créditos en los que el Banco Emisor instruye al Banco Corresponsal a notificar el crédito al beneficiario agregando su confirmación, con lo cual se compromete ante el beneficiario a pagar el importe del crédito, dentro de los términos y condiciones del mismo.

Créditos de aceptación o a plazo.- Son aquellos en los que el beneficiario presenta los documentos, junto con un giro o letra de cambio por el importe de los documentos.

El giro o letra es expedido por el beneficiario, a favor de él mismo, a cargo del Banco Negociador/Pagador, del Banco Emisor o del comprador, según el caso, a X días vista o fecha de embarque. El giro o letra de cambio es aceptado por el girado a la presentación de los documentos de embarque en orden y pagado a su vencimiento a través del Banco Negociador/Pagador.

Créditos de pago diferido o a plazo.- Son aquellos créditos pagaderos a X días vista o fecha de embarque. En estos créditos el beneficiario no expide ninguna letra de cambio o giro, sino que a cambio de los documentos de embarque en orden recibe del Banco Negociador/Pagador un recibo por dicha documentación. El beneficiario recibirá el pago de los documentos una vez que transcurra el plazo fijado.

El hecho de que el beneficiario reciba del Banco Negociador/Pagador un recibo en vez de obtener la aceptación de un giro o una letra de cambio lo imposibilita para hacerse de fondos ya que tiene que esperar que venza el plazo fijado, y en cambio con un giro o letra de cambio aceptada por un Banco, si puede solicitar el descuento de la misma en cualquier Banco, obteniendo de esa manera los fondos antes de su vencimiento.

Créditos Revolventes.- Son aquellos que no bostante haberse utilizado, vuelven a tener vigencia al suceder determinados acontecimientos.

Para que un crédito pueda considerarse "Revolvente", es necesario que el Crédito indique que es "Revolvente".

Así mismo el Crédito deberá estipular las bases para considerar la revolvencia como por ejemplo: Revolvente mensualmente, quincenalmente, etc.

En esta clase de revolvencia, es necesario indicar si la revolvencia será o no acumulable.

Si el plazo determinado para considerar la revolvencia es corto y la vigencia del crédito es grande, representa un riesgo mayor, ya que al comprador se le podrían acumular varios pagos, adeudando al Banco de esa manera, un importe bastante mayor al importe original del crédito.

Revolvente, sujeto a que el Banco Negociador reciba el aviso de reinstalación.- Esta clase de revolvencia no es de riesgo para el Banco Emisor y aunque el aviso de reinstalación al Banco corresponsal, se hará hasta recibir el pago por parte del comprador.

Revolvente automáticamente.- O sea, que basta el sim-

ple hecho de que el beneficiario haya dispuesto del importe del crédito para que quede reinstalado automáticamente dicho importe. En estos créditos es necesario indicar una cantidad máxima hasta la cual puede llegar el total de las revoluciones.

Esta clase de revoluciones representa un riesgo mayor, ya que podrían acumularse al cliente varios pagos, adeudando al Banco de esa manera, un importe bastante mayor al importe original del crédito.

Créditos Transferibles.- Son aquellos en los que el beneficiario tiene la facultad de ceder sus derechos a un segundo beneficiario.

Para que un crédito pueda considerarse "Transferible", es necesario que el texto del crédito lo estipule.

El objeto de que un crédito sea de carácter "transferible", es el de permitir que el primer Beneficiario, quien generalmente es un intermediario entre un comprador y uno o varios vendedores, esté facultado para nombrar a la persona que embarcará la mercancía y que tendrá derecho a cobrarla al amparo del crédito obteniendo dicho intermediario una ganancia por su intervención en la operación de compra-venta. Para que un crédito transferible pueda transferirse a varios segundos beneficiarios es indispensable que en el crédito estén permitidos los embarques parciales.

El importe del crédito puede transferirse a varios segundos beneficiarios con tal que el importe total de la transferencias no sobrepase el importe del crédito, pero éstos segundos beneficiarios no pueden a su vez transferir nuevamente su parte.

Para que el Banco avisador esté en posibilidad de transferir o efectuar una transferencia, es necesario que el primer beneficiario se dirija por escrito al Banco, solicitando que se transfiera el crédito a uno o varios segundos beneficiarios. En su solicitud de transferencia, el primer beneficiario puede ordenar que se transfiera exactamente en los términos originales o bien que, cinco de los términos sean modificados como sigue:

- 1). Que se reduzca el importe del crédito.
- 2). Que se reduzca la vigencia del crédito.
- 3). Que se reduzca el plazo de embarque.
- 4). Que se reduzca el precio unitario de la mercancía.
- 5). Que aparezca su propio nombre como Ordenante del Crédito.

Créditos con cláusulas especiales.-

Cláusula Roja.- Es aquella por medio de la cual el exportador es autorizado a cobrar una cantidad como anticipo contra entrega de simple recibo y compromiso de entregar documentos una vez que efectúa el embarque.

Cláusula Verde.- Es una variación de la cláusula roja, la cual permite al exportador cobrar anticipos contra la presentación de recibos de depósitos que acrediten el almacenamiento de las mercancías.

2.3.2. Causas por las que se solicita un Crédito Comercial:

A medida de que el tiempo transcurre aunado con el crecimiento del comercio y el desarrollo de las empresas, se hace necesario y de gran importancia en la actualidad en tomar en cuenta al crédito comercial en todas las operaciones que la empresa realice, relacionadas con el extranjero ya sea tanto para la importación como la exportación.

De manera que es muy importante que una empresa establezca un crédito comercial en la adquisición de mercancías del extranjero, éstas pueden ser maquinaria y equipo, insumos, equipo de transporte, materias primas, etc., dependiendo de la actividad que tenga la empresa, ahora bien, con el establecimiento del crédito comercial se está asegurando primeramente el pago al proveedor del extranjero, y como compradores estamos asegurando que nuestra empresa reciba la mercancía oportunamente y se pueda seguir trabajando normalmente, sin tener que estar en espera de la mercancía por la desconfianza que pudiera tener el proveedor del extranjero por no confiar en que recibirá su pago de la mercancía que está embarcando, y esto repercutiría en nuestra producción y demoraría los compromisos de entrega con nuestros clientes aquí en México,

o en el extranjero, ya que nosotros como importadores podemos importar mercancías del extranjero para después poder exportarla y así obtener utilidades más atractivas, que si nos dedicáramos exclusivamente a vender a clientes de México, por otro lado se fomentaría el empleo, seríamos sujetos de crédito para poder promover y competir a un nivel internacional con productos fabricados en México, traeríamos divisas al país que en estos momentos le hacen mucha falta por el pago de la deuda externa tan grande que se tiene y que solamente trabajando todas las empresas a su máxima capacidad se solventaría dicha deuda, bueno esto muy subjetivo pero considero que es de importancia.

En el caso de que la empresa se dedicara a la transformación se detendría y no tendríamos nuestro producto hasta su presentación final, ahora bien por otro lado la repercusión financiera sería rotunda y que perderíamos en tiempo, toniéndose que pagar más sueldos y salarios, disminuirían las ventas, como consecuencia se tendrían menos utilidades y tal vez hasta pérdida.

Así en un panorama general podemos observar las consecuencias que se tendrían si no establecemos un crédito comercial, en nuestras operaciones de importación.

En caso contrario si se establece un crédito comercial en la adquisición de mercancías, los transtornos y repercu-

ciones financieras en la empresa serían menos, puesto que dicha adquisición en el extranjero la tendremos segura, dando como consecuencia que nuestra planta tenga materias primas disponibles, dando como resultado una producción constante.

Por otro lado, si se va a realizar una exportación hacia el extranjero, ahora nosotros somos los vendedores quienes - producirémos para vender por tanto serémos los que vamos a - desembolsar dinero antes que el importador del extranjero y como va en juego o sea se arriesga nuestro capital, es necesario asegurarlo al máximo ya que puede ser una pequeña o gran parte de lo invertido, por tanto el crédito comercial es el instrumento que sirve como garantía para la compra y venta de mercancías relacionadas con el extranjero.

En la actualidad con tantas variaciones con el control cambiario y con las nuevas disposiciones de Banco de México, en donde estipula de que todas las entradas y salidas de divisas deberán ser a través de un crédito comercial, (si es que se quiere hacer la operación con tipo controlado) pues éste adquirió más importancia ya que anteriormente no era - tan usual dicho crédito comercial pero hoy en día es una necesidad indispensable para hacer cualquier compra o venta en el extranjero.

Entonces, del establecimiento de un crédito comercial pa ra el exportador, primero se está asegurando el pago de la

mercancía que se embarque, esperando el pago por dichas mercancías, en consecuencia al estimular más el aparato productivo y canalizándolo a la exportación se estará abriendo paso hacia los mercados internacionales.

2.3.3. Quienes Intervienen en un Crédito Comercial:

- 1). Cliente solicitante, también conocido como ordenante, - comprador, importador.- Es la persona física o moral que acude a un Banco para solicitar el establecimiento de un Crédito Comercial. El cliente solicitante requiere y firma un solicitud de crédito comercial, en la que se obliga a pagar el importe de la operación tan pronto como se le avise que el pago al vendedor ha sido efectuado.
- 2). El Banco Emisor, también conocido como Banco Ordenante. - Es el que emite el Crédito Comercial y se compromete ante el beneficiario, ya sea directamente o por conducto de un Banco Corresponsal, a pagar determinada suma de dinero, dentro de un plazo estipulado, contra la entrega de los documentos solicitados en el Crédito.
- 3). El Banco Corresponsal, también conocido como Banco Avisador o Banco Confirmante, según el caso.- Es aquel que notifica el crédito al beneficiario, agregando o no su confirmación, según el caso y que generalmente se localiza en la plaza del beneficiario.
- 4). Banco Negociador, o Banco Pagador.- Es un crédito con-

firmado el Banco negociador/pagador, es el mismo Banco que avisó el crédito comercial al beneficiario pero en un crédito notificado el Banco que negocia/paga los documentos, puede ser un Banco diferente al Banco que avisó el crédito.

- 5). Beneficiario.- También conocido como Vendedor, Exportador.- Es la persona física o moral que tiene derecho a cobrar el importe de un crédito comercial mediante la presentación de los documentos en él requeridos.
- 6). Banco reembolsante (no siempre interviene).- Es el que se encarga de reembolsar al Banco Negociador/pagador el importe de los pagos hechos al beneficiario. El Banco reembolsante interviene cuando el Banco Emisor lo autoriza expresamente para atender las solicitudes de reembolso que recibe el Banco Negociador/Pagador.
- 7). Segundo Beneficiario o Asignatario (no siempre interviene).- Es la persona física o moral a quien se transfieren los derechos del primer beneficiario de un crédito comercial, la transferencia la ejecuta el Banco Avisador por instrucciones del primer beneficiario, siempre y cuando el crédito comercial contenga la mención de ser "Transferible".
- 8). Aval (no siempre interviene).- Es la persona que se compromete mancomunadamente con el cliente solicitante en los términos y condiciones de la solicitud de crédito comercial.

2.3.4. Términos de Venta Internacionales:

Los términos de venta son también conocidos como cotización de venta.

Sirven para definir las obligaciones del vendedor y del comprador, y su propósito es establecer una serie de reglas internacionales para la interpretación de los principales términos usados en los contratos del Comercio Internacional.

2.3.5. Características de los Términos de Venta:

F.A.S. Proviene de las iniciales de "Free Alongside Ship" (libre a un costado del barco).

Este es un término de origen en el cual el vendedor pone la mercancía a un costado del barco.

Los gastos de flete del puerto de embarque al puerto de destino serán por cuenta del comprador.

El seguro de la mercancía desde la bodega del vendedor a la bodega del comprador se encarga de tomarlo el comprador.

Los gastos de estiba al barco son a cargo del comprador.

F.O.B. Proviene de las iniciales de "Free on Board" (libre a bordo).

Este término es de origen en el que el vendedor pone la mercancía a bordo del barco en el puerto señalado como lugar de embarque.

Los gastos de flete del puerto de embarque al puerto de destino serán por cuenta del comprador por lo tanto el conocimiento de embarque mostrará "Flete por Cobrar".

El seguro de la mercancía desde la bodega del vendedor a la bodega del comprador se encarga de tomarlo el comprador.

Los gastos de estiba al barco son a cargo del vendedor.

Aún cuando el término "F.O.B.", Libre a Bordo, traducirlo literalmente correspondería a embarques marítimos, también se usa para embarques aéreos y terrestres, pues al agregar el nombre de la ciudad o punto de embarque, se determina hasta donde cesa la responsabilidad del vendedor.

C & F Proviene de las iniciales de "Cost and Freight" (costo y flete).

Este es un término de destino en el que el vendedor pone la mercancía a bordo del medio de transporte, en el puerto o

punto señalado como lugar de embarque.

El vendedor paga a la compañía transportadora los gastos de flete, por lo tanto, el conocimiento de embarques mostrará "Flete pagado".

El comprador toma una póliza de seguro, siendo el costo de la prima a su cargo.

C.I.F. Proviene de las iniciales de "Cost Insurance and Freight" (costo, seguro y flete).

Este es un término de destino en el que el vendedor pone la mercancía a bordo del medio de transporte en el puerto o punto señalado como lugar de embarques.

El vendedor paga a la compañía transportadora los gastos de flete, por lo tanto, el conocimiento de embarques mostrará "Flete Pagado,".

El vendedor toma una póliza de seguro, siendo a su cargo el costo de la prima,

2.3.6. Documentos de embarque que normalmente se solicitan en los Créditos Comerciales:

Factura Comercial.- Es el documento que expide el vendedor a nombre del comprador en el que se detallan o describen las mercancías.

Conocimiento de embarque.- Es el documento que expide una compañía transportadora como evidencia de que recibió las mercancías para su movilización a un punto determinado.

Clases de Conocimiento de Embarque.-

- 1). Conocimiento de Embarque Marítimo.- Son expedidos en varios originales, generalmente tres. Como la mercancía puede retirarse con cualquiera de los originales, en los créditos comerciales siempre se solicita la presentación del juego completo, es decir, todos los ejemplares expedidos en original.

Estos conocimientos de embarque pueden ser expedidos bajo las siguientes circunstancias.-

- a). Cuando la mercancía se encuentra a bordo del barco y en las bodegas (bajo cubierta). En nuestros créditos siempre solicitaremos conocimientos de embarque a bordo "on board", ya que es el que presenta mayores garantías.

- b). Cuando la mercancía se encuentra sobre la cubierta del barco. Los conocimientos de embarque sobre cubierta "on deck" no debemos solicitarlos en nuestros créditos comerciales ya que la mercancía que viaja sobre la cubierta va expuesta a las inclemencias del tiempo y además existe el riesgo de que se caiga al mar.
- c). Cuando la mercancía se encuentra sobre el muelle. Los conocimientos de embarque recibidos para embarque "received for shipment", no conviene solicitarlos pues no representan ninguna garantía ya que no existe la certeza de que las mercancías vayan a ser puestas posteriormente a bordo de algún barco, y además, no se tiene la seguridad de que haya disponible un barco en una fecha próxima.

Si se establece un Crédito Comercial en estas circunstancias es conveniente autorizar a pagar los gastos de estiba y acarreo al barco en exceso del valor del crédito a fin de obtener un conocimiento de embarque "a bordo".

- 2). Conocimiento de embarque de ferrocarril.- Son expedidos en un solo original. No se solicitan "a bordo" ya que las mercancías son recibidas en las bodegas y es cuando se expide el conocimiento de embarque.
- 3). Talón de Camión.- Son expedidos en un solo original, no se solicitan "a bordo", ya que las mercancías son recibidas

das en las bodegas y es cuando se expide el conocimiento de embarque.

- 4). Guía Aérea.- Son expedidos en un solo original. No se solicitan "a bordo", ya que las mercancías son recibidas por las compañías que se encargarán de su traslado y es cuando se expide conocimiento de embarque.
- 5). Lo expiden las oficinas postales cuando las mercancías han de remitirse por correo. Este servicio es usado generalmente cuando se trata de mercancías de escaso peso o volumen. En los Créditos Comerciales siempre se solicitará que los conocimientos de embarque sean "limpios" (clean), o sea que no contengan ninguna cláusula que vaya en detrimento del estado aparente de la mercancía, por ejemplo que existan sacos rotos, cajas desclavadas, pacas humedecidas, etc.

Según los requerimientos del Ordenante se solicitarán más documentos como pueden ser los Certificados de Origen, Sanitario, Calidad, Peso, Fitosanitario, Fumigación etc. Así como comprobantes que se deriven de las mercancías embarcadas.

2.3.7. Ventajas y Desventajas de los Créditos Comerciales:

Ventaja para el comprador.- No tendrá que efectuar desembolso anticipado al vendedor para fin de que el vendedor le embarque la mercancía, ya que el crédito comercial respal-

dado por la respetabilidad de los Bancos, representa una Garantía de pago para el vendedor, como para embarcar una mercancía por la que aún no recibe el dinero.

Tendrá la seguridad de que el pago al beneficiario se hará contra los correspondientes documentos de embarque únicamente si está en debido orden, y si son entregados al Banco Negociador dentro de la vigencia y plazo estipulados en el Crédito Comercial.

El importe del pago hecho al beneficiario le es financiado por el Banco emisor, ya que hasta que el Banco emisor le entregue los documentos de embarque efectúa el desembolso.

El problema para la obtención de divisas queda franquicado.

Ventajas para el vendedor.- Tendrá la confianza y seguridad de que le será pagado el importe de la mercancía embarcada, al momento en que presente al Banco negociador/pagador los documentos de embarque en debido orden y dentro de la vigencia y plazo estipulados en el Crédito Comercial.

En el Crédito Comercial de aceptación, tendrá la seguridad de que obtendrá un documento aceptado por un Banco respetable teniendo: garantizado así el pago a su vencimiento. Así mismo si lo desea podrá hacerse de fondos anticipadamente

si presenta el documento para su descuento en un Banco.

Desventajas para el comprador.- Un Crédito Comercial no garantiza la moralidad y buena fe del vendedor.

Si el comprador no tiene referencias comerciales del vendedor, tales como: honorabilidad, solvencia, seriedad, etc., está corriendo el riesgo de que la firma vendedora sea de solvencia dudosa y que ésta le embarque mercancía diferente y de calidad inferior a la contratada, y sin embargo, por presentar su documentación en debido orden, obtenga del Banco negociador el pago correspondiente.

Desventajas para el vendedor.- Si el vendedor no tiene referencias comerciales del comprador, tales como: solvencia, capacidad económica, seriedad, honorabilidad etc., está corriendo el riesgo de que la compañía compradora no sea del todo solvente y aproveche cualquier irregularidad en los documentos de embarque para rehusar el pago, aún cuando la mercancía sí corresponda a la pactada, y la irregularidad encontrada no le afecte aduanal ni fiscalmente, quedando de esta manera el vendedor a merced del comprador por falta de cumplimiento en alguno de los requisitos en el Crédito Comercial.

CAPITULO 3

3.1. CONTROL CAMBIARIO SOBRE LAS EXPORTACIONES:

Con el establecimiento del Control de Cambios en nuestro país, a partir del 10. de septiembre de 1982, surgieron nuevos procedimientos operativos, controles y requisitos para la compra-venta de divisas, mismos que afectaron la mecánica operativa tanto de los usuarios como de la Banca.

El Banco de México autorizó a las diferentes Instituciones de Crédito, para que designaran a sus Sucursales que creyeran más convenientes para ofrecer los servicios del mercado controlado de sus divisas.

A raíz de la nacionalización de la Banca, se decretó el Control de Cambios, en el cual se estableció que todas las personas físicas y morales que efectúen exportaciones deberán comprometerse a entregar las divisas al tipo de cambio controlado. A partir del 20 de diciembre de 1982, aparece el Compromiso de Ventas de Divisas (C.V.D.) de carácter único y éste se mantiene hasta el 28 de febrero de 1984, cuando Banco de México modifica su decreto apareciendo el C.V.D. múltiple.

3.1.1. Compromiso de Venta de Divisas (C.V.D.):

Propósito del C.V.D. múltiple.- Dar flexibilidad a las

reglas de Control de Cambios, para que los exportadores puedan realizar uno o varios embarques al amparo de un mismo C.V.D.

Características del C.V.D.- Una vez registrado el C.V.D. por una Institución de Crédito el exportador cuenta con 90 días naturales para realizar la primera exportación.

El exportador podrá efectuar exportaciones hasta con dos tipos de divisas distintos.

Una vez realizado el primer embarque, el exportador cuenta con 30 días naturales para seguir exportando al amparo del mismo C.V.D.

Los plazos para cumplir con los C.V.D. son:

- Del 20 de diciembre, 1982, al 2 de febrero, 1984, 30 días naturales y 60 de gracia con castigo en el tipo de cambio.
- Del 3 de febrero, 1984, al 28 de febrero, 1984, 60 días naturales y 30 de gracia con castigo en el tipo de cambio.
- Del 10. de marzo, 1984, al 18 de noviembre, 1984, 75 días naturales y 45 de gracia con castigo en el tipo de cambio.
- Del 19 de noviembre, 1984, a la fecha, 90 días naturales y 30 de gracia con castigo en el tipo de cambio.

Los castigos al tipo de cambio son:

- Del 20 de diciembre, 1982 al 5 de diciembre, 1984, 0.05 ctvs. por cada día de retraso.
- Del 6 de diciembre, 1984 al 5 de marzo, 1985, 0.07 ctvs. por cada día de retraso.
- Del 6 de marzo, 1985 a la fecha, 0.09 ctvs., por cada de retraso.

Si el exportador no cumple con la entrega de divisas - dentro de su plazo de gracias, se le pagará al tipo de cambio del día en que venció su plazo ordinario.

Registro del C.V.D.- El C.V.D. cuenta con tres hojas.- A, B y C.

Tanto A.-

- Fecha de registro
- Aduana de salida
- Número de folio
- Consta de 1 hoja A, 1 o más hojas B y C.
- Datos de la Sucursal y dirección.
- Datos del exportador (nombre, registros, dirección y código postal).
- Datos de la liquidación en blanco
- Firma del exportador o su representante legal
- Sello con fechador y dos firmas autorizadas.

Tanto B.-

Datos de la sucursal.-

- Nombre y registros del exportador
- Número de folio (igual al tanto A)
- Número de hojas "B" el cual debe coincidir con lo asentado en el tanto "A"
- Sello con fechador y dos firmas autorizadas.

Tanto C.-

Datos de la sucursal.-

- Nombre y registro del exportador.
- Número de folio (igual al tanto A y B)
- Número de hoja C, el cual debe coincidir con el asentado en el tanto A.
- Firma del exportador o su representante legal (en este tanto el Banco no firma ni sella).

Anticipos.- Cuando el exportador recibe divisas como anticipo de futuras exportaciones, las compraremos al tipo de cambio controlado del día, y una vez que nos indique a que C.V.D. se van a aplicar lo anotaremos en el tanto C.

Modificaciones.- Estas se pueden solicitar en los siguientes casos:

- 1.- Pérdida de la mercancía (robo, siniestro, etc.)
- 2.- Imposibilidad del cobro (deterioro de la mercancía, quiebra del cliente extranjero, etc.)
- 3.- Retorno de la mercancía (ya sea parcial o total por no reunir los requisitos del importador).
- 4.- Incidencia levantada por la Aduana (facturación mayor o menor al precio real), (en todos los casos, deberá existir oficios de las dependencias gubernamentales).

Deducciones.- El exportador podrá disponer hasta del 100% del valor de su C.V.D., como sigue:

- Para pago de importaciones 100%
- Para pago a entidades Financieras del exterior 100% incluyendo principal e intereses.
- Para pago a proveedores 100%.
- Para pago de gastos asociados a la exportación.- 7% y 9% sin presentar documentación comprobatoria.
- De 12% y 15% presentando documentación comprobatoria.

Para pago de Gastos Asociados a la Importación.- 4% y 5% sin presentar documentación comprobatoria.

Documentación de las Aduanas (Pedimento de Exportación).-

Una vez transcurridos los 30 días a partir del primer embarque, la Aduana remitirá a la Institución de Crédito que registró el C.V.D. la siguiente documentación:

- C.V.D. en sus tres tantos (en el tanto B, ya vendrán los sellos, firmas y número de Pedimento de Exportación por parte del Vista Aduanal).
- Pedimentos de Exportación
- Deberá indicar la fecha de salida de la mercancía (fecha del sello del Vista Aduanal)
- Número de Pedimento que debe coincidir con el de la hoja (8)
- Valor Comercial = a columna 6
- Valor Factura = a columna 7

Facturas.-

Una vez verificada la documentación, se suma el valor de la columna 7 y se efectúan las rebajas correspondientes del tanto C, para llegar al valor neto a vender requisitando los renglones de datos de la liquidación.

Una vez obtenido este valor, se contabilizará por el valor total del C.V.D. en espera de las divisas.

De los originales recibidos de la Aduanas, se saca una fotocopia de toda la documentación y se envía el original a Control de Cambios para registro.

Comprobante de Venta de Divisas.-

Es el único documento con que cuenta el exportador para demostrar que ya ingresó las divisas al país.

Requisitado.-

- Fecha de salida de la mercancía.
- Nombre o razón social de la empresa
- Registros (Federal de causantes y Nat. de importación y exportación).
- Concepto.
- Número de C.V.D., antecediendo el número de cuenta única de la Sucursal que registró el C.V.D.
- Número de permiso de exportación (si lo requiere)
- Fracción arancelaria
- Tipo de divisa
- Importe de la Venta
- Tipo de Cambio al que se le está pagando
- Equivalente en moneda nacional
- Fecha de la operación
- Observaciones
- Sello con fechador y dos firmas autorizadas.

Incumplimiento del C.V.D.- De los exportadores que no ingresan sus divisas al vencimiento del plazo de gracia, Control de Cambios les envía una carta donde se le concede

un plazo de 30 días para entregarlas.

Control de Cambios elabora reporte BMCC-028 a Banco de México en forma mensual en el cual le informa de todos los exportadores incumplidos.

De los que regularizan su situación, Control de Cambios elabora reporte BMCC-040 informándole al Banco de México que ya cumplieron con el compromiso de la venta de divisas.

3.1.2. Los DIMEX:

El día 6 de junio de 1985 Banco de México decreta el "Derecho a la Importación de Mercancías para exportación, con él las personas físicas o morales residentes en el país que realicen exportaciones de mercancías comprendidas en el mercado controlado de divisas y que tengan una integración nacional de cuando menos el 30% del valor libre a bordo podrán:

Importar cualquier mercancía, excepto las comprendidas en la tarifa de Impuestos General de Importación listadas en el citado Decreto, por una cantidad equivalente al 30% del valor libre a bordo de sus exportaciones, libre de Permisos o autorizaciones de cualquier dependencia del Ejecutivo Federal, siempre y cuando se utilicen en la operación de la empresa o la de sus proveedores habituales y no se destinen a su comercialización dentro del país.

Obtener la devolución de los impuestos de importación correspondientes a los insumos que se incorporan a las mercancías, que exporten, incluyendo el de las mermas y desperdicios que se generen con motivo del aprovechamiento de tales insumos.

La SECOFI podrá autorizar porcentajes mayores al citado anteriormente cuando el exportador demuestre que utiliza insumos importados en proporción mayor.

Para efectos del decreto, se crean los "Certificados de Derecho a la Importación para la exportación" (DIMEX).

Procedimientos para el trámite de los DIMEX.

- a). Deberán recibir máximo 24 hrs. después del vencimiento del exportador Carta Solicitud de la expedición de los DIMEX, la cual deberá estar suscrita por el titular o su representante legal, verificando la sucursal el conocimiento de firma.

Original del tanto "A" del Compromiso de Venta de Divisas y copia del tanto "B" y "C" para poder establecer el vencimiento e importe del mismo para checar que la venta se efectuó dentro del plazo de 90 días o en su defecto checar si se le ha ya castigado el tipo de cambio.

Copia del comprobante de venta de divisas relacionado con el C.V.D. respectivo.

En su caso, dictámen expedido por la SECOFI autorizando un porcentaje mayor al 30% para obtención de DIMEX.

- b). Control de Cambios dará su autorización con la presentación de:
- Original de la Carta Solicitud
 - Original del C.V.D. tantos A.B.C.
 - Copia del comprobante de venta de divisas
- La sucursal deberá abrir un expediente con la copia en espera de que Control de Cambios les envíe los certificados, así como los originales de los CUDDS.
- c). Control de Cambios en caso de encontrar correcta la documentación, les enviará los DIMEX correspondientes. El Departamento deberá anotar, invariablemente, el monto y la fecha en que se entreguen el o los DIMEX correspondientes, así como la leyenda este C.V.D. no puede utilizarse para la obtención de DIMEX hasta por X cantidad, en el original del C.V.D. respectivo; una vez realizadas las anotaciones, procederán al envío a la sucursal de la documentación original y a la entrega de los DIMEX por cada DIMEX el cliente deberá cubrir un importe de - - -
\$ 100.00 M.N.

3.1.3. Gastos Asociados a la Exportación:

Se consideran Gastos Asociados a la Exportación, todos aquellos que de manera directa o indirecta, se relacionan con una Exportación.

Este servicio empezó a funcionar el 20 de enero de 1983, y a la fecha ha habido algunas modificaciones, mismas que podemos encontrar en el Diario Oficial del 20 de noviembre de 1984.

Los Gastos Asociados a la Exportación se clasifican en:
Directos e Indirectos.-

Gastos Asociados Directos a la Exportación son los siguientes:

- 1.- Fletes, acarreos y gastos por demora; incluyéndose fletes que se paguen en territorio Mexicano, siempre y cuando correspondan a tarifas establecidas internacionalmente para el transporte de mercancías del país hacia el extranjero.
- 2.- Honorarios a Agentes Aduanales Extranjeros.
- 3.- Maniobras de carga descarga y estiba.
- 4.- Reempaque y reembalaje
- 5.- Documentación requerida
- 6.- Montaje de la mercancía
- 7.- Reparación e inspección del producto y de incidentales.
- 8.- Servicios de inspección y comisiones a Agencias Inspectoras y de vigilancia de normas.

- 9.- Derechos e Impuestos Aduanales.
- 10.- Almacenaje
- 11.- Renta de equipo de transporte
- 12.- Arrendamiento de contenedores
- 13.- Comisiones mercantiles y corretajes
- 14.- Primas de seguros cuando el contrato se haya celebrado de conformidad con la Ley General de Instituciones de Seguros
- 15.- Primas de Fianzas
- 16.- Alquiler de grúas o equipo especial requerido para el movimiento de la mercancía
- 17.- Derecho de cruce de frontera o paso de puente

Gastos Asociados Indirectos a la Exportación.-

- 1.- Publicidad
- 2.- Participación en ferias, exhibiciones, misiones y brigadas comerciales, muestras y otros eventos promocionales
- 3.- Costos derivados de procedimientos jurídicos relacionados con la exportación
- 4.- Participación en licitaciones comerciales
- 5.- Participación en congresos, seminarios y eventos relacionados con la promoción de productos de exportación.

- 6.- Viajes de promoción relacionados con la venta de productos de exportación
- 7.- Representantes en el exterior
- 8.- Gastos necesarios para el funcionamiento de oficinas de ventas
- 9.- Funcionamiento de bodegas en el exterior, cuando no sean de tipo directo.
- 10.- Capacitación asociada a proyectos de exportación
- 11.- Honorarios por asesoría de expertos o consultores relacionados con estudios de producción o comercialización para exportaciones
- 12.- Derechos por registro de marcas, patentes, etiquetas, proceso de fabricación, diseño y pruebas de laboratorio.
- 13.- Actividades relacionadas con el fomento de exportaciones realizadas por Empresas de comercio exterior. (consorcios, comercializadoras y otras que efectúen operaciones de comercialización conjunta), registrada en el Instituto Mexicano de Comercio Exterior
- 14.- Retorno al país de mercancías previamente exportadas
- 15.- Reparación de maquinaria en el extranjero que se emplee en la fabricación o elaboración de mercancías exportadas. Para la autorización de este tipo de gastos, será necesario presentar un dictamen original autorizado por el Instituto Mexicano de Comercio Exterior.

Porcentajes autorizados.-

- Hasta el 7% o 9% sin documentación comprobatoria
- Hasta el 12% o 15% (incluyendo el 5% de comisiones)
- con documentación comprobatoria
- Mas del 12% o 15% presentando dictámen del IMCE.

Porcentajes autorizados y documentación requerida en caso de gastos asociados a la exportación.-

Deducción.- Cuando se solicite.-

- Hasta el 7% en exportaciones realizadas a norteamérica Estados Unidos, Canadá y Alaska.
- Hasta el 9% en exportaciones realizadas al resto del mundo

Documentación requerida será.-

- Carta solicitud
- Copia del C.V.D. (Hojas A, B y C.)
- Copia del Pedimento de Exportación

Cuando se solicite.-

- Hasta el 12% en exportaciones realizadas a norteamérica
- Hasta el 15% en exportaciones realizadas al resto del mundo
- Incluyendo 5% de comisiones

Documentación requerida será.-

- Carta solicitud
- Copia del C.V.D. (hojas A, B y C).
- Copia del Pedimento de Exportación
- Copia de los comprobantes de gastos
- Copia de la factura comercial

Cuando se solicite.-

- Más del 12% en exportaciones realizadas a norteamérica
- Más del 15% en exportaciones realizadas al resto del mundo y 5% de comisiones o más.

Documentación requerida será.-

- Carta solicitud
- Copia del C.V.D. (hojas A, B y C)
- Copia del Pedimento de Exportación
- Dictamen original del Instituto Mexicano de Comercio Exterior

Venta.- Cuando se solicite venta, además de los documentos requeridos en cada uno de los porcentajes autorizados, se solicitará el original del Comprobante de Venta de Divisas, para rebajar la disponibilidad del mismo.

3.2. CONTROL CAMBIARIO SOBRE LAS IMPORTACIONES:

El propósito es apoyar a la planta productiva del país,

especialmente a la pequeña y mediana industria.

Contribuir a la reducción del proceso inflacionario

Se autorizó la venta o deducción de divisas al tipo de cambio Controlado para el pago, fuera del país, de mercancías que se ingresen a partir del 30 de abril de 1984, requerirán o no permiso previo de importación.

Todo importador que pretenda comprar y deducir divisas para sus importaciones y Gastos Asociados, deberán obligarse ante la Banca mediante el registro de un comprobante de Uso o devolución de Divisas (C.U.D.D.) a demostrarle la aplicación de las mismas a los conceptos citados, o a devolverlas al mismo tipo que las compró, para esto tendrá un plazo de 180 días naturales a partir de la fecha de venta o deducción.

El compromiso de uso o devolución de divisas (CUDD), podrá cubrir una o varias ventas y/o deducciones de divisas al amparo de uno o varios permisos de importación o facturas, según corresponda y el plazo de cumplimiento corre a partir de la primera venta o deducción efectuada, siempre y cuando las ventas posteriores sean para el mismo proveedor.

La importación de mercancías permitidas podrá llevarse a cabo conforme a las siguientes modalidades:

- Importación definitiva al país, incluyendo la que realice a las zonas libres.

- Importación temporal de insumos y empaques para la elaboración o transformación de productos terminados destinados a la exportación, siempre y cuando se adquiera la propiedad de los bienes a importar.

Cuando se trate de importaciones que no requieran de permisó previo, se podrán vender divisas al tipo de cambio controlado para su pago, aún de la forma anticipada; sólo se necesitará el registro del CUDD., respectivo y la carta del cliente con instrucciones precisas.

Tratándose de importaciones que requieran el permisó previo de SECOFI, en dicho permiso podrá figurar cualquiera de las siguiente leyendas.-

- Importación a ser pagada con financiamiento del Exterior a largo plazo y/o con divisas generadas por exportaciones.

Mercancías pagadas (no tiene derecho a divisas).

Sin leyenda, tiene derecho a divisas controladas si fueron expedidas con posterioridad al 27 de enero de 1984.

En caso de importaciones con financiamiento a corto plazo, solo se podrán vender divisas después de haber transcurrido por lo menos 90 días naturales contados a partir de la fecha de embarque. También se podrá adquirir hasta el 10% de su valor en forma anticipada y el 90% a 3 meses como mínimo que se empezará a contar a partir de la fecha en que la mercancía haya sido embarcada.

Se podrá adquirir hasta el 100% de las divisas sin haber transcurrido los 3 meses o en forma anticipada, siempre y cuando presenten comprobantes de Venta de Divisas de los cuales se tomará disponibilidad del producto de sus exportaciones.

Tratándose de importaciones con financiamiento a largo plazo, el plazo promedio no podrá ser menor de 12 meses y la venta de divisas para anticipos puede ser hasta el 20% del valor de la importación. Se empezará a contar a partir de la fecha en que la mercancía haya sido embarcada.

Se podrá adquirir hasta el 100% de las divisas sin haber transcurrido los 12 meses o en forma anticipada, siempre y cuando presenten comprobantes de Venta de Divisas de los cuales se tomará disponibilidad del producto de sus exportaciones.

La venta de divisas para pago de intereses por concepto de importaciones financiadas, se hará dentro de los siguientes límites.

- En créditos de entidades financieras extranjeras, hasta la tasa de interés que señala la constancia actualizada de la S.H.C.P.
- Siendo créditos por proveedores extranjeros la tasa que indiquen en su comunicado sin exceder la tasa de depósito a 3 meses en la divisa de que se trate, cotizada por Bancos de primera.
- Si el crédito es a favor de instituciones Mexicanas de crédito, se tomará la tasa que indique el contrato respectivo.
- El importador financiado debe obligarse con el banco a vender, al tipo controlado, las divisas que reciba en reembolso de impuestos sobre intereses pagados al extranjero.

En todos estos casos, para que proceda la venta de divisas, al tipo controlado, se requerirá la copia del permiso previo y la carta de instrucciones del cliente, el C.U.D.D., así como el pedido u orden de compra.

3.2.1. Permiso de Importación:

Es un documento oficial que expide SECOFI, con el cual el importador podrá internar al país las mercancías descritas en el mismo.

Con el original se tramitará ante la aduana respectiva la internación de las mercancías; con la copia fiel, tramitará ante la institución de crédito la venta de las divisas para el pago de la mercancía referida.

Contenido.-

Número.- Generalmente se encuentra en la parte superior derecha y aparece punteado por medidas de seguridad, con este documento SECOFI, identifica las características de la autorización, siendo utilizado éste mismo por la Aduana, Banco de México y la Institución de crédito tramitadora.

Fecha de Expedición.- Normalmente se encuentra abajo del número de permiso, en base a éste y al importe M.N. se calcula el monto de divisas autorizado.

Régimen de Importación.- Definitiva o temporal.

Nombre.- Beneficiario de los derechos que otorga el permiso tanto para la importación, como para la obtención de las divisas del mercado controlado.

No son aceptadas solicitudes de venta a beneficiarios diferentes a el autorizado aún siendo del mismo grupo, ya que son intransferibles.

R.F.C.- El número con el cual se identifica el cliente.

Valor.- Este en M.N., se toma para conocer la disponibilidad de divisas, la cual se obtendrá dividiendo la M.N., entre el tipo de cambio controlado de venta del día de la expedición del permiso.

Descripción de la Mercancía.- Las que permitirá la aduana que sean internadas al país.

Observaciones.- Este espacio contiene la leyenda en la cual la institución de crédito se basará para realizar la venta.

Nota.- Se pueden vender las divisas sin permiso previo de importación, siempre y cuando la fracción arancelaria de que se trate esté exenta de dicho requisito.

Aduana.- Lugar por donde deberá internarse la mercancía.

País.- Indica la procedencia de la mercancía

Vigencia.- Período en que la mercancía puede internarse al país. Normalmente la aduana concede la prórroga automática de 30 días, si la mercancía viene por vía marítima y 7 días si es cualquier otro medio.

Permisos extendidos por cámaras o asociaciones de industria y comercio.

- Se podrán aceptar permisos de importación expedidos por cámaras o asociaciones de industria y comercio, con base a permisos de autorización global de la Secretaría de Comercio y Fomento Industrial.
- Invariablemente las copias fieles que deban ser presentada a la institución de crédito deberán ostentar el sello de la SECOFI o de la Cámara o Asociación de que se trate.

Modificaciones.-

De Leyenda.- Es necesario presentar el original para ser integrado por el expediente y anexarlo a la copia fiel del permiso, ya que el saldo de éste se llevará en dicha modificación.

Al importe.- Es suficiente la copia al carbón o copia fotostática, ya que el original será utilizado por la aduana para calcular la nueva disponibilidad del permiso; se hará restando al nuevo importe el anterior, la M.N., el resultado

se dividirá entre el tipo de cambio controlado de venta de la divisa que se desee, a la fecha de expedición de dicha modificación el importe que resulte de la divisa, se sumará al saldo del permiso, dando así el importe total autorizado por SECOFI.

Contenido del Formato del Pedimento de Importación.-

Encabezados.

- C. Jefe de la Aduana.- En este espacio deberá asentarse el nombre de la aduana por la que se importarán las mercancías.
- Clave.- Para uso exclusivo de la aduana.
- Sección.- Para uso exclusivo de la aduana.
- Agente Aduanal.- Se cruzará el paréntesis, si el responsable del pedimento es un agente aduanal.
- Clave.- Se asentará la clave del agente aduanal, de acuerdo al catálogo establecido.
- Representante Legal o Particular.- Se cruzará el paréntesis para indicar por medio de quién se llevará la operación.
- Sector Público.- Se cruzará el paréntesis si la operación la realiza una empresa del sector público.

Medio de Transporte.- Se anotará el medio de transporte utilizado, tales como: avión, barco, camión, etc.

Bandera de Transporte.- Se asentará la nacionalidad del medio de transporte utilizado.

País de origen.- Se anotará el nombre del país que produjo las mercancías.

Clave.- Para uso exclusivo de la aduana.

País de Procedencia.- Se asentará el nombre del país que da las mercancías.

Clave.- Para uso exclusivo de la aduana.

Tipo de Cambio.- En este espacio deberá declararse la moneda y el tipo de cambio oficial, vigente en la fecha de entrada de las mercancías.

Valor factura moneda extranjera.- Deberá asentarse en el tipo de moneda especificada en el punto anterior, el valor de la o las facturas que amparen las mercancías señaladas en el pedimento.

Fecha.- Se asentará la fecha de entrada de las mercancías al país, tal como se define en el artículo 38 de la ley aduanera.

Número de facturas.- Se anotará el total de facturas que amparen la mercancía señalada en el pedimento.

Importador.- Se llenará con el nombre, de quien desea efectuar la importación.

Domicilio.- Se anotará el domicilio oficial del importador.

R.N.I.E.- Se asentará el número nacional de importadores y exportadores, asignados por la unidad de información y estadística de la dirección general de aduanas.

R.F.C.- Se llenará el registro federal de contribuyentes del importador.

Intermediario.- Deberá asentarse el nombre de quien actúa como intermediario entre el importador y proveedor extranjero.

Nivel Comercial.- Se asentará la actividad habitual que desarrolla el importador cruzando el cuadro correspondiente.

P.- Si es persona física que no se dedica a actividades de comercialización, transformación o elaboración de bienes.

F.- Si se dedica a transformar, elaborar procesar, o dar presentación final a algún bien.

c.- Si se dedica a actividades derivadas de la práctica de actos de comercio sin ser fabricantes de los mismos.

O.- Si su actividad no corresponde a alguna de las anteriores, en cuyo caso deberá especificarse.

Valor de las mercancías.-

Comercial.- Se asentará el correspondiente a cada clase ampare la factura el cual servirá para el descargo del permiso correspondiente.

Normal.- Se asentará el que corresponderá a las mercancías en la fecha de su llegada al territorio Nacional, como consecuencia de una venta efectuada en condiciones de libre competencia entre un comprador y un vendedor independiente uno del otro.

Oficial.- Se asentará el que de acuerdo a la tarifa general de importación resulte.

Tasa Ad Valorem.- Se asentará la que conforme a la tarifa del impuesto general de importación corresponde a la fracción arancelaria.

Impuesto General de Importación y otros.- Se asentará a nivel fracción el resultado de multiplicar la tasa ad valorem por la cantidad que resulte más alta al comparar el valor normal con el oficial, así como el resultado de multiplicar el 2% por el valor más alto entre el normal y el precio oficial.

3.2.2. Transferencia de Tecnología Uso y explotación de Patentes y marcas:

En la década de los 70's el Gobierno Federal, convencido de que la tecnología se constituiría en una de las formas más consistentes de control y de dependencia internacional y que su constante evolución determinaría en gran medida, el grado de desarrollo de las naciones del orbe; decide por tal motivo, pronunciarse afectivamente ante el fenómeno de la Transferencia de Tecnología promulgando en diciembre de 1972 la ley sobre el Registro de la Transferencia de Tecnología y el uso y explotación de patentes y marcas, persiguiendo como objetivos básicos: la erradicación de prácticas restrictivas en las negociaciones y disminuir sensiblemente la salida irracional de las divisas del país.

En 1982, una vez superada la etapa regulatoria a este respecto, se realizaron modificaciones importantes, en la Ley de la materia, buscando fundamentalmente hacer trascender los beneficios de la Tecnología hacia los usuarios de la misma.

De esta manera, se promulga la Ley sobre el Control y Registro de la Transferencia de Tecnología y el Uso y Explo-tación de Patentes y Marcas, la cual centra su atención en la fijación de políticas conforme a las cuales deba admitir-se la Transferencia de Tecnología, estableciendo los mecanis-mos adecuados para la correcta evaluación de los contratos o convenios, y promoviendo el desarrollo tecnológico nacional a través de política industrial, coordinados con una racio-nal política de Transferencia de Tecnología.

En este sentido, se promulga durante 1984, la Ley para Coordinar y Promover el Desarrollo Científico y Tecnológico en nuestro país, cuya orientación básica se centra principal-mente en los siguientes objetivos.

Contribuir en la esfera de su competencia a fortalecer la infraestructura tecnológica del sector productivo.

Propiciar una adecuada selección, adaptación, asimila-ción e innovación de las tecnologías importadas.

De esta forma la Dirección General de Transferencia de Tecnología, basándose en lo antes mencionado, y en los crite-rios y lineamientos expuestos en el Plan Nacional de Desarro-llio, delimitados en el Programa Nacional de Desarrollo Tec-nológico y Científico, se establece en un instrumento del Es-tado con el propósito de alcanzar la autodeterminación en la identificación, selección y adaptación de las opciones tecno

lógicas más adecuadas para el desarrollo de la planta productiva nacional.

Por otra parte, recomendamos que la transferencia de Tecnología, considerada en su sentido más amplio, debe permitir tanto el acceso inmediato a los medios de producción más avanzados, como el dominio sobre los mismos: es decir, un control efectivo de la tecnología adquirida. Esto sólo se alcanza cuando las técnicas y la información se transfieren cabalmente al interior de la empresa, proceso considerado como asimilación tecnológica en el cual la Dirección General de Transferencia de Tecnología establece su política de promoción dirigida hacia el desarrollo Tecnológico Nacional, apoyándose además en los criterios que les mencionaré a continuación.

Proporciona a las empresas públicas y privadas establecidas en el país acerca de los distintos aferentes y opciones tecnológicas existentes por rama industrial o por producto.

Apoya las empresas en las condiciones de negociación del traspaso Tecnológico, considerado una política de flexibilidad en el pago de las regalías la vigencia del contrato.

Condiciona los contratos de Transferencia de Tecnología al establecimiento de programas de asimilación tecnológica al interior de la empresa en una primera fase, y de investiga

ción y desarrollo en una segunda etapa, con objeto de que la empresa sólo obtenga el conocimiento íntegro por el cual pagó, sino se convierta en un interlocutor válido para los oferentes tecnológicos y, de esta manera, establezca un intercambio tecnológico que le asegure productividad, competividad y acceso creciente a etapas tecnológicas más avanzadas.

Dentro de este marco general, resulta conveniente señalar cuales son acuerdos que contempla como susceptibles de liquidarse con divisas controladas.

- a). Concesión de uso y autorización de explotación de marcas.
- b). Concesión de explotación de patentes de invención.
- c). Concesión de uso y explotación de modelos y dibujos industriales.
- d). La cesión de marcas
- e). La cesión de patentes
- f). La asistencia técnica
- g). Servicios de Asesoría, consultoría y supervisión

3.3. LINEAS DE CREDITOS CON FOMEX:

3.3.1. Pre-Exportación:

Fomex financia la producción de existencias que una empresa pudiera tener y que son de origen cien por ciento de

fabricación nacional, y que su destino final será el de una exportación o venta al extranjero.

Al hablar de existencias es referirse a mercancía o artículos terminados listos para su venta y almacenamiento en bodegas de la empresa que pretende exportarlos.

En Fomex cualquier persona física o moral es sujeto de crédito siempre y cuando su actividad esté enfocada a la producción de bienes y servicios destinados a la venta en el extranjero, por lo que respecta al capital social de las empresas que deseen financiamiento por Pre-Exportaciones deberán demostrar que tienen como mínimo un 51% de capital mexicano y un 49% de capital extranjero de acuerdo como lo indica la Ley General de Sociedades Mercantiles para promover la inversión extranjera.

Se debe tomar en consideración que Fomex exige que las empresas maquiladoras cuenten con un capital social del 100% mexicano, ya que sus recursos deben ser netamente mexicanos.

Los financiamientos correspondientes a la Pre-Exportación se contratan con Fomex en moneda nacional, por el contenido del costo directo de la producción, y en dólares americanos para el contenido importado del costo directo de la producción, es muy importante saber el grado de integración nacional con que cuenta nuestro producto, ya que esto es un requi-

sito para poder determinar el monto del financiamiento que nos puede hacer Fomex y es necesario diferenciar el grado de integración nacional y extranjero, porque como se hizo mención anteriormente el grado de integración nacional, Fomex lo financía en pesos y el grado de integración extranjera lo financía en dólares, y esto tiene importancia, ya que financieramente cuesta más un financiamiento en dólares que en pesos, por la inestabilidad que guarda el dólar frente al peso mexicano y se tiene la incertidumbre del valor que tendrá el dólar a determinada fecha, por lo tanto este diferencial en el tipo de cambio nos afectaría en nuestros costos y reflejaríamos en nuestro precio de venta y por tanto repercutiría definitivamente en el resultado de nuestro ejercicio afectando los resultados directamente.

3.3.2. Exportación:

Esta línea de crédito otorgada por Fomex a los exportadores, tiene como especial propósito permitir al exportador de artículos manufacturados y de servicios mexicanos, competir con exportadores de otros países mediante el financiamiento de sus operaciones y que de esta forma generen más ventas al extranjero y se obtengan más divisas para el país que también daría beneficios a las empresas.

Las ventas a plazo al exterior de bienes, mercancías o servicios de origen nacional, pueden ser objeto de financia-

miento o susceptibles de ser garantizados por Fomex siempre y cuando se cumplan con los requisitos que Fomex requiere para cada tipo de financiamiento.

Financiar al exportador mexicano, sus ventas a los plazos que necesita otorgar a sus compradores en el extranjero, para poder competir con otros proveedores. Este se puede operar en base a cualquiera de las siguientes modalidades.

- Crédito Documentario.- Letra de cambio girada por el exportador a su favor y para ser aceptada el importador.
- Cuenta abierta, ventas no documentadas
- Aceptación Bancaria, letras de cambio originadas por
- Promedio de Recuperación de Cartera, ventas facturadas en el último o penúltimo mes.
- Financiamiento Puente, prórroga al crédito de exportación cuando éste es pagado a su vencimiento, por causas ajenas al exportador.

Con recursos de Fomex se puede conceder una prórroga automática de 60 días contados a partir de la fecha del vencimiento original del crédito en su caso.

Requisitos en el caso de financiamiento en base que el

exportador debe presentar.-

- Copia de la factura
- Conocimiento de embarque
- Pedimento de exportación
- Letra de cambio endosada en propiedad a favor de la institución de crédito que esté tramitando la operación
- Póliza de seguro expedida por COMESEC (Compañía Mexicana de Seguros de Crédito, S.A.) y endosada a X institución de Crédito o Aval bancario a satisfacción de Fomex
- Formulario que demuestre el grado de integración nacional dentro del costo directo de fabricación
- Programa de integración nacional aprobado por la Secretaría de Comercio y Fomento Industrial

Tratándose de cuenta abierta.- La empresa deberá presentar además de los requisitos detallados para el crédito comercial con excepción de la letra de cambio, los siguientes:

- Evidencia de ingresos de divisas y plazos de pago, estipulados en la factura.

Para el financiamiento en base a Aceptación Bancaria.- La empresa entregará además de los requisitos que se detallan

en el crédito documentario.-

- Copia del crédito comercial irrevocable

Por lo que se refiere a los financiamientos en base al Promedio de Recuperación de Cartera.- El solicitante deberá presentar además de los requisitos que se describen para el financiamiento del crédito documentario, los siguientes.-

- Dictámen de un despacho de Contadores Públicos, basados en el último período de 6 ó 12 meses de exportaciones en el que demuestre el promedio en que el solicitante recupera la cartera de cliente que tiene.
- Plazos de pagos estipulados en la factura

Fracción Arancelaria.- Es la que determina el impuesto que pagaremos por exportar o importar nuestro producto y se debe hacer este pago en la aduana por la que nuestra mercancía deba entrar o salir del país.

Para obrenar las prórrogas relativas al Financiamiento Puente.- La empresa debe presentar solicitud por escrito, en la que explique las causas por las que no se ha recuperado el crédito y demostrar que éstas le son ajenas. Además, deberá entregar endosadas las siguientes pólizas.-

- Pólizas de la COMUSEC (Compañía Mexicana de Seguros de Crédito, S. A.)

- Póliza de garantía de post-embarque del fondo, se deberá cuidar que estas pólizas hayan sido expedidas con alteración a la fecha de: financiamiento original, también se debe cumplir con todos los requisitos relativos al crédito comercial.

3.3.3. Empresas Maquiladoras:

Tratándose de empresas maquiladoras, se pueden financiar los insumos de la empresa maquiladora mexicana, deberá presentar.

- Copia de la factura
- Pedimento de exportación
- Formulario que demuestre el grado de integración nacional dentro del costo directo de fabricación
- Certificado de la Secretaría de Comercio y Fomento Industrial que lo acredite como empresa maquiladora
- Constancia de que cuenta con una planta industrial para abastecer el mercado interno y que realiza importaciones para efectuar exportaciones.
- Evidencia de que su planta se encuentra ubicada en las zonas prioritarias, conforme al plan nacional de desarrollo industrial

El monto de los créditos se determinará como sigue:

Tratándose de productos con un grado de integración nacional entre el 50% y el 100% de su costo directo.

El 100% del valor factura, más los intereses del crédito que cobra el exportador al importador si el plazo es hasta un año fecha embarque.

El 85% del valor factura si el plazo es más de un año y hasta dos años fecha embarque.

El 85% del costo de la parte mexicana del valor de la factura y el 85% del valor de las materias primas y materiales extranjeros si el plazo es de más de dos años y hasta cinco años. Asimismo se puede financiar hasta el 85% de los componentes extranjeros, por el tiempo que exceda entre el plazo del crédito que consiga el exportador mexicano de su proveedor extranjero y el que dicho exportador ofrezca a su vez, a su comprador para hacer posible la exportación.

En el caso de productos con un grado de integración nacional entre 30% y menos del 50% de su costo directo.

El 100% del costo de la parte mexicana dentro del valor de la factura si el plazo es hasta un año, dicho monto será susceptible de incrementarse hasta un tanto más el valor de la parte mexicana en el costo directo de producción, cuando se cuente con un programa de integración autorizado por la Secretaría de Comercio y Fomento Industrial o un programa de exportación registrado y aprobado por la misma Secretaría.

El 85% del costo de la parte mexicana dentro del valor de la factura si el plazo es más de un año y hasta cinco años fecha embarque, o el 100% si Fomex lo estima conveniente.

3.3.4. Ventas de Servicios:

Se financia a empresas mexicanas en su venta de servicios y tecnología al extranjero, para que se otorgue el financiamiento debe cumplir con la presentación de lo siguiente:

- Proyecto de los servicios que exporta
- Información relativa a plazos, tasa y condiciones de países extranjeros que participan en los concursos de venta de servicios.
- Presupuestos de gastos y costos.

Tratándose de servicios que genere un ingreso neto de di visas del 50% o más de su precio de venta.

El 100% por el valor de la factura si su plazo es hasta un año, el 85% si su plazo es más de un año y hasta 5 años, o el monto que determine el fondo si el plazo es mayor a cinco años.

En el caso de servicios que genere un ingreso neto de di visas menor del 50% de su precio de venta, pero mayor al 30%

El 100% de dicho ingreso cuando el plazo es hasta un año el 85% si su plazo es más de un año y hasta cinco años, o el monto que determine Fomex si el plazo es mayor

3.3.5. Apoyo Financiero a Sustitución de Importaciones:

Este programa con financiamiento preferencial a la producción en México de bienes de capital que desplacen a los importados.

Fomex en su propósitos contempla.-

Sustituir importaciones de bienes de capital, mediante el financiamiento a la producción de bienes y servicios de origen nacional que sustituyan importaciones y las ventas de las mismas, cuando sean realizadas por industrias prioritarias, de acuerdo con el plan nacional de desarrollo industrial.

También es propósito del fondo, sustituir importaciones mediante el financiamiento a la producción, existencias y venta de bienes que se fabriquen y se destinen al consumo de los habitantes de las franjas fronterizas, siempre que dichos bienes estén considerados dentro del plan nacional de desarrollo industrial.

Apoyar la producción y venta de bienes de capital y servvicios de origen nacional, mediante ayuda por el diferencial

de intereses que cobren Instituciones Mexicanas y las que cobrarían Instituciones Extranjeras, sin que esta ayuda exceda en ningún caso de 3 puntos.

Estos financiamientos se contratan en moneda nacional.

Sustitución de Importaciones.- El financiamiento a la compra venta de bienes de capital o servicios se pueden otorgar a los proveedores, para que vendan plazo, y a los compradores finales, para que apoyen las ventas al contado.

Los solicitantes deberán presentar.-

- Conocimiento de embarque
- Copia de factura
- Formulario que determine el grado de integración nacional dentro del costo directo de fabricación
- Evidenciar que los bienes cuya importación pretende sustituirse tiene acceso al mercado nacional, que en cualquier momento pueden obtenerse ofertas de proveedores extranjeros, en términos más favorables que los que puedan ofrecer productores mexicanos.
- Fracción arancelaria de Importación
- Demostrar que el precio LAB (libre a bordo) fábrica, del producto mexicano sea competitivo con el precio CIF (costo seguro y flete) puerto mexicano, de productos extranjeros o que el precio del bien de capital

nacional, no exceda a un 15% del precio CIF del pro
ducto extranjero.

- Justificar que la operación contribuye a aumentar o sostener las ventas del fabricante nacional, y le per
mite utilizar más eficientemente su capacidad produc-
tiva.
- Constancia de que el mercado de compra-venta de maqui-
naria y equipo entre las empresas pertenecientes a un
mismo grupo, no sea cautivo, sino que sea un mercado
abierto a las transacciones con empresas ajenas al
grupo.
- Certificado de la Secretaría de Comercio y Fomento
Industrial, donde conste que la actividad de la empre-
sa es prioritaria.

El monto de los créditos se determinará de la siguiente
forma.- Tratándose de productos con un grado de integración
nacional entre el 60% y 100% del costo directo, o de servi-
cios que representen un ahorro neto de divisas al país mayor
del 60% de su precio de venta, hasta el 85% del valor de
factura.

Cuando los compradores sean entidades de la Administra-
ción Pública Paraestatal, hasta el 85% de la parte mexicana
del valor de la factura, o el 100% si el fondo lo estima con
veniente.

En el caso de productos con un grado de integración nacional entre el 30% y menos del 60% de su costo directo, o servicios que generen un ahorro neto de divisas, menor del 60% pero mayor del 30%

Hasta el equivalente del 85% de la parte mexicana del valor de la factura, susceptible de incrementarse en un tanto más de la parte mexicana de costo directo, siempre y cuando la suma de ambas no exceda del 85% del valor factura, cuando los productores cuenten con programas de integración aprobado por la Secretaría de Comercio y Fomento Industrial.

3.3.6. Productos Primarios:

Esta línea de crédito se utiliza para financiar la exportación a plazo de productos primarios a mercados no tradicionales, entendiéndose por mercado no tradicional, todo aquel país que no sea comprador habitual del producto que se está exportando o que el producto que se va a exportar a determinado país no se pueda producir en él mismo, por lo tanto dicho país importa el producto, esta línea de crédito es otorgada por Banco de México y canalizada por alguna Sociedad Nacional de Crédito y las ventajas para las empresas que utilizan esta línea de crédito es que Banco de México tiene establecidas líneas de crédito para el financiamiento a la exportación para financiar exportaciones a plazos de productos primarios, entendiéndose por productos primarios todos aque-

llos productos que no tienen ningún proceso antes de su exportación por ejemplo: la fresa al natural, si se exportará cristalizada ya no se consideraría producto primario, por lo tanto ya no entraría por la línea de crédito de los productos primarios, entraría como un producto con proceso; serían diferentes las prioridades de crédito.

Banco de México también otorga financiamientos a las existencias para financiar capital de trabajo necesario para el mantenimiento de existencias en nuestras empresas y para el país también o en el extranjero de los productos primarios.

Los requisitos para poder financiarnos a través de la Línea de Productos Primarios son: que el producto primario sea un artículo que no haya sufrido lo mencionado en el párrafo anterior, que el mercado al que se venda no esté considerado como tradicional, es decir, todo aquel país que no sea habitual del producto que se está exportando.

El Gobierno a través de Banco de México tiene programas de apoyo para las existencias y para la exportación.

El propósito es financiar capital de trabajo necesario para el mantenimiento de las existencias en nuestro país o en el extranjero, de productos primarios destinados a la exportación ya que estén vendidos en firme, y que no vayan a ser objeto de transformación ulterior en México.

El monto financiable es del 70% del valor del certificado de depósito o el 100% del costo directo de producción.

El plazo para las existencias de productos susceptibles de financiar a través de Banco de México es de 90 días como máximo. La tasa es la que determine Banco de México en base a la tasa Libor. Los intereses que nos cobra Banco de México son por anticipado y el financiamiento es en moneda nacional aunque los documentos se requisitan en dólares americanos.

C A P I T U L O 4

CASO PRACTICO:

4.1. APLICACION DE CUESTIONARIOS A DIVERSAS EMPRESAS:

El tema de investigación que se presentó en los capítulos anteriores, tienen como finalidad mostrar un panorama sobre los servicios que la Banca Nacionalizada brinda tanto a Compradores como a Vendedores de bienes y servicios; como es bien sabido, actualmente se está dando más impulso a las Exportaciones, ya que son las generadoras de las Divisas que ingresan al país y consecuentemente van a servir para hacer frente a los compromisos que se tienen y para tratar de equilibrar la Balanza de Pagos del país.

Por tanto, en base a lo anteriormente mencionado se pretende conocer si los servicios son utilizados en su totalidad; para este fin, se elaboró un cuestionario dirigido a las empresas tanto públicas como privadas.

Para la aplicación del cuestionario que a continuación se presentará, se tomó específicamente empresas que se encuentran establecidas dentro de la zona metropolitana.

CUESTIONARIO**4.- INDIQUE QUÉ VENTAJAS LE PROPORCIONA DICHO SERVICIO?**

La formalidad que debe existir entre un vendedor y un comprador, en nuestro caso es la confianza que los vendedores en el extranjero dan a nuestra empresa.

5.- MENCIONE QUÉ DESVENTAJAS CONSIDERA EN SU MANEJO?

La desventaja que tenemos en el establecimiento es definitivamente en el trámite bancario.

6.- QUÉ TÉRMINO DE VENTA UTILIZA EN SUS OPERACIONES?

El término de venta que utilizamos es el F.O.B.* porque -- éste término es el que más beneficia al vendedor.

* Free on Board - Libre a Bordo.

CUESTIONARIO**7.- QUÉ TIPO DE MONEDA UTILIZA EN SUS OPERACIONES?**

En dólares americanos y algunas veces en otras monedas.

8.- SOLICITA LA RECUPERACIÓN DE SUS GASTOS ORIGINADOS POR SUS OPERACIONES TANTO DE IMPORTACIÓN COMO DE EXPORTACIÓN?

No, porque regularmente utilizamos el término de venta F.O.B.*

9.- EN ÉSTE SERVICIO PUEDE OBTENER FINANCIAMIENTO, A TRAVÉS DE QUIÉN?

No, porque nosotros somos una empresa subsidiada por el Gobierno Federal desde que se creo la empresa.

* Free on Board - Libre a Bordo.

CUESTIONARIO

10.- QUÉ BENEFICIO OBTIENE AL UTILIZAR EN SUS OPERACIONES SERVICIOS INTERNACIONALES QUE PRESTA LA BANCA?

El tener todas las operaciones pactadas a tipo controlado.

CUESTIONARIO

EMPRESA: _____ A-2 _____

ACTIVIDAD: Fabricantes de partes del Sis. de ensamblado y carga automotriz.

BIENES Y SERVICIOS: Lámina de acero al silicio.

OPERACION: EXPORTACION () IMPORTACION (X)

1.- QUÉ SERVICIOS UTILIZA FRECUENTEMENTE EN SUS OPERACIONES DE COMPRA-VENTA?

En nuestra empresa es una tradición el establecer el Crédito Comercial en nuestras operaciones con el extranjero.

2.- DESDE CUÁNDO UTILIZA ÉSTE SERVICIO?

Siempre hemos utilizado el Crédito Comercial porque los -- proveedores del extranjero y nosotros así lo pactamos

3.- POR QUÉ LAS OPERACIONES QUE REALIZA SU EMPRESA LAS REALIZA A TRAVÉS DE ÉSTE SERVICIO?

Porque nuestra empresa está asegurando las partes de ensamblaje o refacciones que estamos importando y tenemos la seguridad de recibirlas en las fechas pactadas y por medio del Crédito Comercial aseguramos el pago que debemos efectuar al proveedor, al recibir nuestro Banco y después nosotros los documentos por dicha mercancía

CUESTIONARIO**4.- INDIQUE QUÉ VENTAJAS LE PROPORCIONA DICHO SERVICIO?**

La confianza que nos da el proveedor para enviarnos la mercancía que necesitamos para poder trabajar a un ritmo fujo.

5.- MENCIONE QUÉ DESVENTAJAS CONSIDERA EN SU MANEJO?

La liberación de la mercancía en la aduana, porque muchas veces la mercancía ya se encuentra en el puerto o aeropuerto dependiendo del tipo de fletes y no podemos disponer de ellas porque los trámites con el Banco no se han efectuado en orden.

6.- QUÉ TÉRMINO DE VENTA UTILIZA EN SUS OPERACIONES?

El término de venta que utilizamos es el F.O.B.^a porque el proveedor y nosotros lo pactamos antes de establecer el Crédito Comercial ya que el proveedor nunca acepta que él pague el flete o el seguro por lo tanto nosotros absorbemos esos gastos.

* Free on Board - Libre a Bordo.

CUESTIONARIO

7.- QUÉ TIPO DE MONEDA UTILIZA EN SUS OPERACIONES?

Dólares americanos, es lo más común.

8.- SOLICITA LA RECUPERACIÓN DE SUS GASTOS ORIGINADOS POR SUS OPERACIONES TANTO DE IMPORTACIÓN COMO DE EXPORTACIÓN?

No, porque desconocemos su procedimiento.

9.- EN ÉSTE SERVICIO PUEDE OBTENER FINANCIAMIENTO, A TRAVÉS DE QUIÉN?

No, nosotros no tenemos financiamiento exterior sino que -
nosotros nos autofinanciamos a base de nuestro programa --
de ventas anuales.

CUESTIONARIO**10.- QUÉ BENEFICIO OBTIENE AL UTILIZAR EN SUS OPERACIONES SERVICIOS INTERNACIONALES QUE PRESTA LA BANCA?**

El principal beneficio es el tipo de cambio controlado -- porque si nosotros queremos podemos internar mercancía -- a tipo libre pero esto costaría mucho más que si establecemos un Crédito Comercial y así tenemos derecho al tipo controlado.

CUESTIONARIO**4.- INDIQUE QUÉ VENTAJAS LE PROPORCIONA DICHO SERVICIO?**

El cumplir con todos los requisitos gubernamentales a través del Crédito Comercial para poder internar la mercancía que necesitamos para seguir trabajando en nuestra empresa, se obtiene más ventas.

5.- MENCIONE QUÉ DESVENTAJAS CONSIDERA EN SU MANEJO?

Es el tipo de cambio que el Banco nos aplica, ya que nosotros hacemos una provisión de lo que tenemos que pagar a determinado plazo, que se supone son los documentos que nos envía el vendedor, pero muchas veces tardan más tiempo de lo normal y por tanto el tipo de cambio es diferente al momento del pago consecuentemente es más caro el tipo de cambio al que pagamos los dólares americanos.

6.- QUÉ TÉRMINO DE VENTA UTILIZA EN SUS OPERACIONES?

El término de venta que utilizamos siempre es el FOB** porque nosotros siempre pagamos el flete y el seguro, que a su vez el vendedor contrata.

** F.O.B. Free on Board (Libre a Bordo).

CUESTIONARIO

7.- QUÉ TIPO DE MONEDA UTILIZA EN SUS OPERACIONES?

El dólar americano.

8.- SOLICITA LA RECUPERACIÓN DE SUS GASTOS ORIGINADOS POR SUS OPERACIONES TANTO DE IMPORTACIÓN COMO DE EXPORTACIÓN?

No, porque desconocemos su tramitación.

9.- EN ÉSTE SERVICIO PUEDE OBTENER FINANCIAMIENTO, A TRAVÉS DE QUIÉN?

Nosotros no obtenemos financiamiento de nadie para poder Exportar.

CUESTIONARIO**10.- QUÉ BENEFICIO OBTIENE AL UTILIZAR EN SUS OPERACIONES SERVICIOS INTERNACIONALES QUE PRESTA LA BANCA?**

El internar las mercancías del exterior y toda la que necesitamos, siempre y cuando se cumpla con los requerimientos que exige el Gobierno Federal.

CUESTIONARIO

EMPRESA: A-4

ACTIVIDAD: Fabricantes de artículos para la Comunicación Telefónica.

BIENES Y SERVICIOS: Piezas de contactos híbridos.

OPERACION: EXPORTACION () IMPORTACION (x)

1.- QUÉ SERVICIOS UTILIZA FRECUENTEMENTE EN SUS OPERACIONES DE COMPRA-VENTA?

En todas las operaciones que tenemos utilizamos
la Cobranza.

2.- DESDE CUÁNDO UTILIZA ÉSTE SERVICIO?

Siempre lo hemos utilizado.

3.- POR QUÉ LAS OPERACIONES QUE REALIZA SU EMPRESA LAS REALIZA A TRAVÉS DE ÉSTE SERVICIO?

Por seguridad propia de la empresa y para contar con la
mercancía necesaria en nuestros almacenes.

CUESTIONARIO**4.- INDIQUE QUÉ VENTAJAS LE PROPORCIONA DICHO SERVICIO?**

Tener la confianza de que el proveedor nos enviará la mercancía que le solicitamos oportunamente.

5.- MENCIONE QUÉ DESVENTAJAS CONSIDERA EN SU MANEJO?

El trámite operativo con el Banco que nos lleve las cobranzas y muchas veces es muy tardado para poder liquidarlas.

6.- QUÉ TÉRMINO DE VENTA UTILIZA EN SUS OPERACIONES?

El valor C & F^{**} es el término que usamos muy frecuentemente.

** C & F COST AND FREIGHT (COSTO Y FLETE).

CUESTIONARIO

7.- QUÉ TIPO DE MONEDA UTILIZA EN SUS OPERACIONES?

En dólares americanos.

8.- SOLICITA LA RECUPERACIÓN DE SUS GASTOS ORIGINADOS POR SUS OPERACIONES TANTO DE IMPORTACIÓN COMO DE EXPORTACIÓN?

No.

9.- EN ÉSTE SERVICIO PUEDE OBTENER FINANCIAMIENTO, A TRAVÉS DE QUIÉN?

No tenemos apoyo financiero para poder importar nuestras mercancías.

CUESTIONARIO

10.- QUÉ BENEFICIO OBTIENE AL UTILIZAR EN SUS OPERACIONES SERVICIOS INTERNACIONALES QUE PRESTA LA BANCA?

La facilidad de obtener divisas a tipo de cambio controlado, claro teniendo todos los documentos que exige el Banco al que acudimos a efectuar nuestras operaciones.

CUESTIONARIO**4.- INDIQUE QUÉ VENTAJAS LE PROPORCIONA DICHO SERVICIO?**

Tener la mercancía que necesitamos y como este es un requisito del Gobierno, ahora que en toda importación debe haber un permiso (de importación) el cual nos otorga la entrada al mercado de tipo controlado, porque si nosotros queremos la mercancía a tipo de cambio libre no es necesario realizar algún trámite extra.

5.- MENCIONE QUÉ DESVENTAJAS CONSIDERA EN SU MANEJO?

El tiempo que tarda el Banco en tramitar una cobranza o por cualquier error u omisión en la misma.

6.- QUÉ TÉRMINO DE VENTA UTILIZA EN SUS OPERACIONES?

El término C.I.F.** porque el vendedor contra y paga en el extranjero el flete y el seguro.

** C.I.F. Cost Insurance and Freight (Costo seguro y flete).

C U E S T I O N A R I O

7.- QUÉ TIPO DE MONEDA UTILIZA EN SUS OPERACIONES?

El comercial que es el Dólar americano.

8.- SOLICITA LA RECUPERACIÓN DE SUS GASTOS ORIGINADOS POR SUS OPERACIONES TANTO DE IMPORTACIÓN COMO DE EXPORTACIÓN?

No, porque no conocemos su trámite.

9.- EN ÉSTE SERVICIO PUEDE OBTENER FINANCIAMIENTO, A TRAVÉS DE QUIÉN?

No tenemos financiamiento por el Gobierno.

CUESTIONARIO

10.- QUÉ BENEFICIO OBTIENE AL UTILIZAR EN SUS OPERACIONES SERVICIOS INTERNACIONALES QUE PRESTA LA BANCA?

Se puede disponer de las divisas controladas, el asegurmiento del pago al proveedor y la confianza que nosotros tenemos para recibir las mercancías que solicitamos con anterioridad.

CUESTIONARIO

4.- INDIQUE QUÉ VENTAJAS LE PROPORCIONA DICHO SERVICIO?

Asegura y garantiza el pago de inmediato a nuestro proveedor a través de nuestro Banco aquí en México.

5.- MENCIONE QUÉ DESVENTAJAS CONSIDERA EN SU MANEJO?

Las discrepancias que pudiera presentar en la documentación que nos envía el proveedor, y no poder solventarlas o arreglarlas; por otro lado el desembolso que efectuamos de inmediato al proveedor a través de nuestro Banco.

6.- QUÉ TÉRMINO DE VENTA UTILIZA EN SUS OPERACIONES?

El Término FOB ^{**} siempre utilizamos éste término de venta porque no vamos a sufragar gastos de seguro y flete ya que son gastos que corresponden al que compra la mercancía.

** F.O.B. Free on Board (Libre a Bordo).

CUESTIONARIO

7.- QUÉ TIPO DE MONEDA UTILIZA EN SUS OPERACIONES?

El Dólar americano y el Marco Alemán.

8.- SOLICITA LA RECUPERACIÓN DE SUS GASTOS ORIGINADOS POR SUS OPERACIONES TANTO DE IMPORTACIÓN COMO DE EXPORTACIÓN?

No, por el tipo de término de venta que utilizamos.

9.- EN ÉSTE SERVICIO PUEDE OBTENER FINANCIAMIENTO, A TRAVÉS DE QUIÉN?

No obtenemos ningún financiamiento para nuestras importaciones de mercancías.

CUESTIONARIO

10.- QUÉ BENEFICIO OBTIENE AL UTILIZAR EN SUS OPERACIONES SERVICIOS INTERNACIONALES QUE PRESTA LA BANCA?

El pago seguro por nuestro proveedor y tener acceso al --
mercado de tipo de cambio controlado.

CUESTIONARIO

EMPRESA: B-1

ACTIVIDAD: Industria Petroquímica secundaria.

BIENES Y SERVICIOS: Cloruro de Polivinilo.

OPERACION: EXPORTACION (x) IMPORTACION ()

1.- QUÉ SERVICIOS UTILIZA FRECUENTEMENTE EN SUS OPERACIONES DE COMPRA-VENTA?

Se maneja el Crédito Comercial en todas las operaciones que tenemos con clientes del extranjero.

2.- DESDE CUÁNDO UTILIZA ÉSTE SERVICIO?

Desde 1974 hemos utilizado el Crédito Comercial hasta la fecha.

3.- POR QUÉ LAS OPERACIONES QUE REALIZA SU EMPRESA LAS REALIZA A TRAVÉS DE ÉSTE SERVICIO?

Las operaciones que realiza nuestra empresa a través de un Crédito Comercial es por la siguiente razón, como se sabe el Crédito Comercial es una garantía de pago que a nosotros nos da seguridad para poder enviar a nuestros clientes las mercancías que nos solicitan.

CUESTIONARIO**4.- INDIQUE QUÉ VENTAJAS LE PROPORCIONA DICHO SERVICIO?**

Como lo mencionamos anteriormente el Crédito Comercial es una garantía de pago por lo tanto tenemos asegurado el pago de las mercancías que estamos enviando a nuestros clientes, claro este pago es por medio de la Banca y ésta a su vez le cobrará el importe de la operación al Banco Corresponsal en el extranjero.

5.- MENCIONE QUÉ DESVENTAJAS CONSIDERA EN SU MANEJO?

La única desventaja es el trámite con el Banco porque si los documentos presentan alguna discrepancia se detiene el pago.

6.- QUÉ TÉRMINO DE VENTA UTILIZA EN SUS OPERACIONES?

Utilizamos el término FOB^{**} porque si pactamos nuestra operación con éste término, nuestro cliente es el que paga el costo del flete y seguro de las mercancías, y nosotros nos ahorramos trámites de recuperación de dichos gastos efectuados.

F.O.B. Free on Board (Libre a Bordo).

CUESTIONARIO

7.- QUÉ TIPO DE MONEDA UTILIZA EN SUS OPERACIONES?

La moneda que generalmente contratamos es el dólar americano, todas las operaciones que realizamos normalmente las tenemos con clientes en Latinoamérica y siempre es en dólares americanos.

8.- SOLICITA LA RECUPERACIÓN DE SUS GASTOS ORIGINADOS POR SUS OPERACIONES TANTO DE IMPORTACIÓN COMO DE EXPORTACIÓN?

No, los solicitamos.

9.- EN ÉSTE SERVICIO PUEDE OBTENER FINANCIAMIENTO, A TRAVÉS DE QUIÉN?

Si, de hecho nosotros en nuestras operaciones nos financiamos a través de la Línea Fomex^{**} porque si nos esperamos hasta que el cliente reciba los documentos y pague al Banco Corresponsal y éste a su vez remita los fondos, pasaría mucho tiempo y por lo tanto necesitamos dinero para seguir trabajando; por eso es que financiamos al cliente porque no contamos con capital suficiente.

^{**} Fomex. Fondo para las Exportaciones.

CUESTIONARIO

10.- QUÉ BENEFICIO OBTIENE AL UTILIZAR EN SUS OPERACIONES SERVICIOS INTERNACIONALES QUE PRESTA LA BANCA?

Primeramente el gozar de tasas bajas que tiene Fomex** al financiarnos, en segundo lugar el poder adquirir las divisas a tipo de cambio controlado cosa que es muy importante en nuestras operaciones.

CUESTIONARIO

EMPRESA: B-2

ACTIVIDAD: Exportación y Distribución de productos del Mar.

BIENES Y SERVICIOS: Camarón.

OPERACION: EXPORTACION (x) IMPORTACION ()

1.- ¿QUÉ SERVICIOS UTILIZA FRECUENTEMENTE EN SUS OPERACIONES DE COMPRA-VENTA?

En todas nuestras operaciones utilizamos
el Crédito Comercial.

2.- DESDE CUÁNDO UTILIZA ÉSTE SERVICIO?

Desde que construimos nuestra Asociación.

3.- POR QUÉ LAS OPERACIONES QUE REALIZA SU EMPRESA LAS REALIZA A TRAVÉS DE ÉSTE SERVICIO?

Porque como nosotros somos representantes de muchos pescadores necesitamos que nuestro pago este seguro para poder pagarles a cada uno de ellos, y por medio de este servicio se asegura nuestro pago por los camarones que enviamos al Japón principalmente.

CUESTIONARIO**4.- INDIQUE QUÉ VENTAJAS LE PROPORCIONA DICHO SERVICIO?**

El aseguramiento del pago de nuestros camarones porque como éste es un producto natural del mar que no tiene ningún proceso pues necesitamos el pago de inmediato porque pagamos al día siguiente a nuestros compañeros.

5.- MENCIONE QUÉ DESVENTAJAS CONSIDERA EN SU MANEJO?

Definitivamente nosotros no le encontramos ninguna desventaja porque como todos los puntos ya los tratamos con nuestro cliente y quedaron acentados en el Crédito Comercial todo está en orden.

6.- QUÉ TÉRMINO DE VENTA UTILIZA EN SUS OPERACIONES?

El FOB porque a nosotros nos pagan un 90% a la vista y el 10% restante hasta que la mercancía llega al Japón, o sea que nosotros nos hacemos responsables del camarón congelado hasta la bodega del puerto por donde se embarca.

CUESTIONARIO

7.- QUÉ TIPO DE MONEDA UTILIZA EN SUS OPERACIONES?

Dólares americanos porque es la moneda que utilizamos en las operaciones comerciales porque el valor de mercado del camarón es en dólares y no en Yens Japones ni en Pesos Mexicanos.

8.- SOLICITA LA RECUPERACIÓN DE SUS GASTOS ORIGINADOS POR SUS OPERACIONES TANTO DE IMPORTACIÓN COMO DE EXPORTACIÓN?

No los requerimos.

9.- EN ÉSTE SERVICIO PUEDE OBTENER FINANCIAMIENTO, A TRAVÉS DE QUIÉN?

Si, se obtiene financiamiento a través de Bancomext^{**} sobre la Línea de Productos Primarios.

CUESTIONARIO

10.- QUÉ BENEFICIO OBTIENE AL UTILIZAR EN SUS OPERACIONES SERVICIOS INTERNACIONALES QUE PRESTA LA BANCA?

Consideramos que el principal beneficio son las tasas de interés tan accesibles que se otorgan a los financiamientos.

CUESTIONARIO

EMPRESA: B-3

ACTIVIDAD: Fabricación de fibras y otros productos químicos

BIENES Y SERVICIOS: Hilados y fibras textiles sintéticas y artificiales.

OPERACION: EXPORTACION (x) IMPORTACION ()

1.- QUÉ SERVICIOS UTILIZA FRECUENTEMENTE EN SUS OPERACIONES DE COMPRA-VENTA?

Siempre se concertan por medio de la Cobranza.

2.- DESDE CUÁNDO UTILIZA ÉSTE SERVICIO?

Desde que existió el control de cambios.

3.- POR QUÉ LAS OPERACIONES QUE REALIZA SU EMPRESA LAS REALIZA A TRAVÉS DE ÉSTE SERVICIO?

Porque se tiene una formalidad por las dos partes pues la operación se canaliza por medio de Bancos y así aseguramos la mercancía y el pago de ésta.

CUESTIONARIO**4.- INDIQUE QUÉ VENTAJAS LE PROPORCIONA DICHO SERVICIO?**

Es que nuestras operaciones se realizan en forma, y conforme a los requerimientos de la misma.

5.- MENCIONE QUÉ DESVENTAJAS CONSIDERA EN SU MANEJO?

Que pudiera haber algún error en los documentos relacionados con la mercancía que recibimos.

6.- QUÉ TÉRMINO DE VENTA UTILIZA EN SUS OPERACIONES?

En la mayoría se utiliza el valor FOB^{**}, porque es difícil pactar una operación con otro término de venta.

CUESTIONARIO

7.- QUÉ TIPO DE MONEDA UTILIZA EN SUS OPERACIONES?

En dólares americanos regularmente.

8.- SOLICITA LA RECUPERACIÓN DE SUS GASTOS ORIGINADOS POR SUS OPERACIONES TANTO DE IMPORTACIÓN COMO DE EXPORTACIÓN?

Desconocemos el procedimiento.

9.- EN ÉSTE SERVICIO PUEDE OBTENER FINANCIAMIENTO, A TRAVÉS DE QUIÉN?

Si, existe la Línea Fomex^{**} y a través de ésta nos financiamos cuando nuestro crédito es pagadero a plazo, y cumpliendo con los requisitos de Fomex^{**} y nuestro Banco nos pagan anticipadamente.

^{**} Fomex. Fondo para las exportaciones.

CUESTIONARIO

10.- QUÉ BENEFICIO OBTIENE AL UTILIZAR EN SUS OPERACIONES SERVICIOS INTERNACIONALES QUE PRESTA LA BANCA?

El tipo de cambio controlado y exportar la mercancía que nos solicitan.

CUESTIONARIO

EMPRESA: _____ B-4 _____

ACTIVIDAD: Producción y transformación de materias primas químicas.

BIENES Y SERVICIOS: Corcho sintético!

OPERACION: EXPORTACION (x) IMPORTACION ()

1.- QUÉ SERVICIOS UTILIZA FRECUENTEMENTE EN SUS OPERACIONES DE COMPRA-VENTA?

La orden de pago ya que efectuamos las ventas directamente con nuestros clientes.

2.- DESDE CUÁNDO UTILIZA ÉSTE SERVICIO?

Desde hace varios años lo venimos utilizando.

3.- POR QUÉ LAS OPERACIONES QUE REALIZA SU EMPRESA LAS REALIZA A TRAVÉS DE ÉSTE SERVICIO?

Por que obtenemos el pago en unos cuantos días ya que la - situación de fondos en nuestra cuenta de cheques.

CUESTIONARIO**4.- INDIQUE QUÉ VENTAJAS LE PROPORCIONA DICHO SERVICIO?**

Para nuestras operaciones que realizamos no nos hemos encontrado con algún problema o demora ya que se cumple con lo que nos solicitan.

5.- MENCIONE QUÉ DESVENTAJAS CONSIDERA EN SU MANEJO?

Hasta el momento no hay desventajas en el servicio ya que la operación se realiza eficientemente.

6.- QUÉ TÉRMINO DE VENTA UTILIZA EN SUS OPERACIONES?

El término de venta que frecuentemente utilizamos es -
**
el FOB.

CUESTIONARIO

7.- QUÉ TIPO DE MONEDA UTILIZA EN SUS OPERACIONES?

El dólar americano.

8.- SOLICITA LA RECUPERACIÓN DE SUS GASTOS ORIGINADOS POR SUS OPERACIONES TANTO DE IMPORTACIÓN COMO DE EXPORTACIÓN?

No los solicitamos.

9.- EN ÉSTE SERVICIO PUEDE OBTENER FINANCIAMIENTO, A TRAVÉS DE QUIÉN?

No obtenemos ningún financiamiento.

CUESTIONARIO

10.- QUÉ BENEFICIO OBTIENE AL UTILIZAR EN SUS OPERACIONES SERVICIOS INTERNACIONALES QUE PRESTA LA BANCA?

El beneficio sería que tenemos en nuestra cuenta el importe que corresponde a la venta de nuestras mercancías oportunamente.

4.2. RESULTADOS OBTENIDOS:

Tomando en consideración las respuestas obtenidas en la aplicación del cuestionario e interpretando al mismo tiempo dichas respuestas, se tienen los siguientes resultados.

Se encontró que de las diez empresas a las cuales se les aplicó el cuestionario; cinco de ellas utilizan el Crédito Comercial en sus operaciones que efectúan sobre el extranjero. De estas cinco empresas tres de ellas realizan compras de bienes o servicios del extranjero, siendo consecuentemente operaciones de importación. Por lo tanto, las empresas restantes realizan ventas de bienes y servicios hacia el extranjero, de las cuales se estará hablando de operaciones de exportación (B).

Por otra parte, tres de las diez empresas efectúan sus operaciones sobre el extranjero a través de la cobranza. Dos de éstas realizan compras del extranjero de bienes y servicios las cuales representan importaciones (A) efectuadas por la empresa como lo hemos indicado con anterioridad. La empresa restante utiliza el servicio de la cobranza en sus operaciones de exportaciones (B) de bienes y servicios, realizadas hacia el extranjero.

Por consiguiente, las dos últimas empresas, utilizan el servicio de Ordenes de Pago para efectuar sus operaciones

de importación de bienes y servicios y la otra en sus operaciones de importación (A) de bienes y servicios y la otra en sus operaciones de exportación (B) de bienes y servicios.

Como hemos observado el servicio internacional que es más solicitado por las empresas es el crédito comercial que representa el 50% de las empresas a las que se les aplicó el Cuestionario. En segundo término, se observó que la cobranza es utilizada por un 30% de las empresas a las que se les aplicó dicho cuestionario, y en un 20% es utilizada la Orden de Pago en las operaciones que realizan las empresas tanto para sus importaciones como para sus exportaciones.

Se observó también que un 60% de las empresas a las que se les aplicó el cuestionario efectúan operaciones de importación y el 40% restantes realizan consecuentemente operaciones de exportación.

El 100% de las empresas a las cuales se les aplicó el cuestionario no solicitaron los gastos asociados, ya que un 70% de ellas, pactaron sus operaciones sobre la cotización FOB de las mercancías adquiridas o vendidas y el 30% restante desconocen su tramitación y procedimientos.

Por último se considera que las empresas han venido utilizando por varios años el mismo servicio, ya que desconocen los demás servicios o por que sus operaciones requieren ne-

cosariamente ese tipo de servicio. Sin embargo, se considera también que las empresas no son lo suficientemente asesoradas en todos los servicios que la Banca proporciona a los importadores como a los exportadores.

C O N C L U S I O N E S

Es importante señalar la trascendencia que tiene el buen manejo de las operaciones de Exportación e Importación a través de la Banca para el funcionamiento y desarrollo de las empresas; es por ello que las empresas requieren de personal - suficientemente preparado para llevar a cabo estas operaciones.

Por eso se considera que el Contador Público que desarrolle su trabajo dentro de este campo, deberá tener los conocimientos necesarios en Comercio Internacional.

Por lo tanto es indispensable que cuando las empresas - realicen operaciones de compra-venta sobre el extranjero téngan conocimiento de los servicios, ya que es con el fin de que sus operaciones ya sea de exportación o de importación sean canalizadas a través de los servicios más adecuados, obteniendo así mejores beneficios.

En este trabajo se describe en forma genérica cada uno de los servicios que proporciona la Banca a exportadores e importadores para la realización de sus operaciones tales como, la Orden de Pago, la Cobranza y el Crédito Comercial considerando a éste el servicio más adecuado en operaciones que se efectúen en el ámbito internacional por que se tiene un mejor control, un mejor seguimiento de la operación

y además se tiene un menor riesgo para todas las partes que en ella intervengan.

En ocasiones las transacciones se pactan a través de los representantes en México de las compañías extranjeras y no directamente con los compradores o vendedores extranjeros por lo tanto, no se tiene un contacto directo con la compañía extranjera que está adquiriendo o enajenando los bienes o servicios solicitados, o bien, por que se trate de una operación pactada por primera vez, o simplemente que haya desconfianza entre los compradores y los vendedores, por lo que todo ésto significa que existe un alto riesgo en este tipo de operaciones.

En tales circunstancias que son las más frecuentes, el Crédito Comercial es el servicio más adecuado en el comercio exterior por que tanto los compradores y los vendedores nacionales como extranjeros están sujetos al cumplimiento de todos los términos y condiciones que en el Crédito Comercial se establecen.

Ya que se trata de un servicio que ofrece garantías tanto a el ordenante o comprador en sus operaciones de importación como al beneficiario o vendedor en sus operaciones de exportación; es decir, al beneficiario por que al embarcar sus mercancías hacia el extranjero, tendrá la garantía de que recibirá su pago, siempre y cuando cumplan con sus obligaciones como exportador en el aspecto de control de cambios

así como también, cumplir con todos los términos y condiciones que se le requieran en el Crédito Comercial. Al importador por que tendrá la garantía de recibir los bienes o servicios que está adquiriendo en el exterior, ya que, a través del Crédito Comercial va a condicionar el embarque y el pago a su proveedor.

Por otro lado tanto los exportadores como los importadores podrán canalizar sus operaciones a través de los servicios de la Cobranza y la Orden de Pago; por lo que deberán determinar cual servicio utilizarán en sus operaciones con el extranjero, tomándose en consideración las necesidades reales de sus empresas y además deberán tomar en cuenta el tipo de operación de que se trate.

Por último se considera de gran relevancia el aspecto de control de cambios que existe en nuestro país en todas las operaciones, ya sea, de exportación o de importación por que todas las empresas que realicen cualquier tipo de operaciones con el extranjero están sujetas al cumplimiento de los compromisos que adquieren con las Instituciones Bancarias del país; compromisos suscritos a través de los C.V.D. Compromiso de Venta de Divisas y a través de los C.U.D.D. Compromiso de Uso o Devolución de Divisas que contraen todos los exportadores y todos los importadores que utilicen divisas controladas; ya que de todo esto dependerá que las empresas tengan o no problemas en sus operaciones tanto para la venta

como la compra de cualquier tipo de divisa en el mercado de tipo de cambio controlado.

Finalmente debemos de tomar conciencia de la gran importancia que tiene el comercio exterior para el país como para las empresas, por lo que se hace imperiosa la necesidad de sostener e incrementar las exportaciones de productos manufacturados no petroleros como lo ha establecido el Gobierno; ya que es necesario evitar el convertirnos, en un país mono-exportador de Petróleo y sus derivados.

B I B L I O G R A F I A

EVOLUCION JURIDICA E INSTITUCIONAL DEL GATT.- Riosaco Alberto, Revista Integración Latinoamericano, 1982.

LEY DEL IMPUESTO AL VALOR AGREGADO Y SU REGLAMENTO. Editorial Porrúa. Sexta Edición pp. Rústica.

PEQUEÑA Y MEDIANA EMPRESA.- Publicación de la Subsecretaría de Ingresos

EL GATT.- Vicente Querol. Ed. Pac.

LIBRO DE OPERACION INTERNACIONAL. Capítulo Ordenes de Pago. Banco de México. Pub. 1983

LA BALANZA DE PAGOS Y SU INTEGRACION EN LAS CUENTAS NACIONALES CEMLA (Centro de Estudios Monetarios Latinoamericanos) Poul Host Madsen, Ed. Gráfica Panamericana.

REGLAS Y USOS UNIFORMES RELATIVOS A CREDITOS DOCUMENTARIOS Revisión 1983. Publicación 400 de la Cámara de Comercio Internacional

POLITICA DE BALANZA DE PAGOS Y REFORMAS MONETARIA INTERNACIONAL. Gottfried Haberler y Thomas D Willet CEMLA.

REGLAS UNIFORMES PARA COBRANZAS. Revisión 1978 Publicación
No. 322 de la Cámara de Comercio Internacional

LA BANCA MODERNA. Richard Sidney Sayares. Fondo de Cultura
Económica

GUIA DEL EXPORTADOR MEXICANO. Instituto Mexicano de Comercio
Exterior. Publicación 1984.

INTERNATIONAL RULES FOR THE INTERPRETATION OF TRADE TERMS.
(Incoterms). First Published in march 1980 as ICC.
publication No. 350 by ICC services S. A. R. L. Paris

TECNICA BANCARIA. Angelo Aldrightti. Fondo de Cultura Eco-
nómica.

TITULOS Y OPERACIONES DE CREDITO. Cervantes Ahumada Raúl.
Editorial Herrero, S. A. Edición 1978.

EL CONTROL DE CAMBIOS. Irving S. Friedman CEMIA.

**impresiones aries al instante,
s. a. de c. v.**

REP. DE COLOMBIA No. 5 P. B.
526-04-72 529-11-18 526-25-40
05020 MEXICO, D. F.