

872702

7



UNIVERSIDAD DON VASCO, A. C.

INCORPORACION No. 8727-02 A LA
UNIVERSIDAD NACIONAL AUTÓNOMA DE MÉXICO

ESCUELA DE ADMINISTRACIÓN Y CONTADURÍA

" LA CARTA DE CRÉDITO COMO HERRAMIENTA PARA LA
EXPORTACIÓN DE AGUACATE EN LA REGIÓN DE
URUAPAN, MICHOACÁN "

SEMINARIO DE INVESTIGACIÓN

QUE PARA OBTENER EL TÍTULO DE:
LICENCIADO EN ADMINISTRACIÓN

P R E S E N T A :

DANIEL CADENAS MANCERA

ASESOR: LIC. HUMBERTO J. NEGRETE PÉREZ



UNIVERSIDAD
DON VASCO, A. C.

URUAPAN, MICHOACÁN

283603

2000



Universidad Nacional
Autónoma de México

Dirección General de Bibliotecas de la UNAM

Biblioteca Central



UNAM – Dirección General de Bibliotecas
Tesis Digitales
Restricciones de uso

DERECHOS RESERVADOS ©
PROHIBIDA SU REPRODUCCIÓN TOTAL O PARCIAL

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

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

AGRADECIMIENTOS

A DIOS: por estar siempre a mi lado
Y por darme salud, sabiduría y su luz
Que siempre me ilumina.

A MIS PADRES: por ser los mejores, por quererme,
Por apoyarme siempre y por tener siempre un consejo
acertado y una voz de aliento en mis proyectos.

A SILVIA ELENA MARES: Por su paciencia y su valiosa colaboración
mi agradecimiento y cariño sincero.

INDICE

	PÁGINAS
Introducción	5
Capítulo I	
Antecedentes de la producción en la Región de Uruapan	8
1.1 Antecedentes de la Producción de Aguacate en la Región de Michoacán	8
1.2 Antecedentes de la producción de Aguacate de la Región de Uruapan	10
1.3 Antecedentes de la Exportación de Aguacate en la Región de Uruapan	12
Capítulo II	
La Exportación de Aguacate a Estados Unidos	13
2.1 Trámites para la Exportación de Aguacate	13
2.1.1 Proceso necesario para un adecuado trabajo para la exportación	17

INDICE

PÁGINA

Capítulo III

Requisitos de la fruta para poder ser Exportada 20

3.1 Normas de Calidad para la Exportación 20

3.1.1 Reglamentación general de acuerdo al Comité de Sanidad Vegetal 21

3.2 Trámites para la Exportación 23

Capítulo IV

La Carta de Crédito herramienta para la Exportación 25

4.1 Concepto de Carta de Crédito 25

4.2 Antecedentes 26

4.2.1 Reglas y Usos uniformes para el manejo de Créditos Comerciales 26

4.3 Partes que intervienen en una Carta de Crédito 27

~~4.4 Tipos de Cartas de Crédito 28~~

INDICE

	PÁGINA
4.4.1 Pasos para la apertura de una Carta de Crédito	29
4.5 Bancomext como organismo de apoyo a la exportación	30
4.5.1 Requisitos para solicitar una Carta de Crédito a Bancomext	31
4.5.2 Acceso al servicio de Cartas de Crédito a Bancomext	32
4.5.3 Requisitos para solicitar una Carta de Crédito	33
4.6 Otros Sistemas de Cobranza	33
Capítulo v	
Sistemas de cobro internacional en la Exportación de Aguacate en la Región de Uruapan	36
5.1 Descripción Metodológica	37
5.1.1 Diseño del instrumento de la Investigación	38
Conclusiones	44

INDICE

	PÁGINA
Recomendaciones	46
Anexo 1	48
Anexo 2	50
Anexo 3	62
Anexo 4	79
Bibliografía	
Glosario	

INTRODUCCION

El aguacate es el principal cultivo frutícola del estado de Michoacán, cuenta con una superficie aproximada de 90 mil hectáreas de cultivo.

En los últimos años se ha dado una creciente demanda de la industrialización y exportación de éste producto, y a partir de agosto de 1996 se incremento la atraktividad hacia ésta actividad, ya que se abrió la frontera de Estados Unidos de Norte América como una opción más de mercado para exportar, esto se llevo a cabo gracias al acuerdo realizado por los gobiernos por parte de las autoridades de sanidad vegetal de ambos países. Ligado a ésta actividad se encuentra el proceso de cobranza internacional que tienen que realizar las empresas cuando realizan la actividad exportadora; éste proceso encierra un alto grado de riesgo para las empresas en cuanto a recuperación de cartera internacional, por ello en el presente trabajo se aborda la Carta de Crédito como un instrumento financiero auxiliar de cobranza internacional dentro del proceso de exportación de aguacate en la región de Uruapan, Michoacán.

El objetivo general de la presente investigación es "Analizar las ventajas y desventajas de la carta de crédito como un sistema de cobranza internacional", además como objetivos específicos se pretende "Identificar los diferentes tipos de carta de crédito para el exportador", otro objetivo es

"Describir los servicios que ofrece el Banco Nacional de Comercio Exterior (Bancomext) en cuanto a cartas de crédito", así como "Determinar las condiciones que requiere Bancomext para otorgar el servicio de carta de crédito".

Para tal efecto fue necesario realizar una investigación descriptiva acompañada de un trabajo de campo, cuya finalidad es conocer los actuales sistemas de cobro internacional que manejan las empresas exportadoras de aguacate en la región, así como investigar si éstas tienen conocimiento a fondo de la carta de crédito. En la presente investigación se consideró la siguiente hipótesis; "El desconocimiento de las ventajas y desventajas de la carta de crédito no permite que los exportadores la utilicen en su proceso de cobranza internacional", para ello se manejo un cuestionario como guía de entrevista para tal efecto.

En el presente trabajo se incorpora también antecedentes de la producción y exportación de aguacate en la región, además se aborda la exportación a los Estados Unidos de Norte América y se presentan los trámites necesarios que tiene que realizar el exportador para tal actividad, donde además se incluye el proceso necesario para un adecuado trabajo de exportación, así como los requisitos que debe de reunir la fruta para poder ser exportada, ya que existe una reglamentación general de acuerdo al comité de sanidad vegetal que regula las condiciones que debe de reunir la fruta para entrar a un programa de exportación.

En lo que respecta a la carta de crédito ésta se aborda de una manera muy compleja, partiendo desde su concepto, antecedentes así como sus reglas y usos uniformes para su manejo y se da un panorama detallado de los organismos que ofrecen el servicio de cartas de crédito al exportador.

Se considera que el presente trabajo es de utilidad para la comunidad exportadora ya que la información que aquí se presenta de la carta de crédito y sus requisitos de carácter legal constituyen una fuente de información para que el exportador realice un correcto proceso de cobranza internacional, seguro y respaldado por organismos especializados de apoyo al exportador.

CAPITULO I

ANTECEDENTES DE LA PRODUCCIÓN DE AGUACATE EN LA REGIÓN DE URUAPAN.

La producción de aguacate en la región de Uruapan ha sido una actividad propia de la región, en el año de 1963 la variedad de aguacate que predominaba era el criollo, y los principales estados de la República que producía éste fruto era Puebla, Veracruz y Michoacán (AMIMEX: 1999).

A partir de 1979 en el estado de Michoacán se registro un creciente proceso de concentración de la producción, junto con la tendencia de predominio de una sola variedad, el Hass.

En el presente capítulo se abordan antecedentes de ésta actividad y en el también se abordan antecedentes de la exportación de aguacate debido a que Michoacán también es un exportador importante de ésta fruta, actualmente Michoacán representa el principal productor nacional con el 84.2% de la producción total, siendo los principales mercados Francia con 13 mil 857 toneladas y Centroamérica con 8 mil 835 toneladas tales cantidades fueron registrados en el ciclo de exportación 1997-1998.

1.1 ANTECEDENTES DE LA PRODUCCIÓN DE AGUACATE EN LA REGIÓN DE MICHOACÁN.

~~La palabra castellanizada aguacate se deriva del náhuatl~~
(ahuacaquahuitl) que significa "árbol de los testiculos" por la

formas encontradas en los frutos de aguacate de la raza mexicana. (Hernández y Ximénes.1965)

En la región de Michoacán el dialéctico purépecha se le denomina cupanda que alude indistintamente al árbol y a su fruto; en España se le denomina avocat, en Francia avogado, en Estados Unidos, y en todos los países de habla inglesa se le denomina avocado, en Perú, Chile, Ecuador se le denomina palta.

Se piensa que la raza mexicana del aguacate se origina en un área comprendida desde Nuevo León, Michoacán, Veracruz y Puebla, mientras que la raza guatemalteca se originó en la tierra alta de Chiapas-Guatemala. (Storey et al. 1986).

En Michoacán desde la introducción de la variedad Hass de aguacate a partir de los años sesenta los volúmenes de producción se han multiplicado de una forma muy rápida adquiriendo cada día mayor importancia debido a la gran rentabilidad del fruto.

Michoacán es el estado de la República con mayor superficie cultivada de aguacate destacando las siguientes regiones: Uruapan, Peribán, Tacambaro, Zitacuaro, Tinguindin y Chilchota (Conafrut,1989). Desde el año 1985 a 1989 se dio un incremento en la producción anual de éste fruto en donde el mayor incremento fue en el año de 1986 con 14.80%, seguido del año de 1987 con un incremento de 9.58%. A continuación se muestra el cuadro con estadísticas de producción en los años de 1985-1989.

**EVOLUCIÓN DE LA PRODUCCIÓN DE AGUACATE EN EL ESTADO DE MICHOACÁN
(1985-1989)**

AÑO	PRODUCCIÓN ANUAL (TONS)	INCREMENTO (%)
1985	318000	3.64
1986	365000	10.80
1987	400000	9.58
1988	435000	8.75
1989	470000	8.05

Fuente: Paz. La necesidad de exportar. Frutícola de Michoacán; número 2; vol. I; México 1986.

**1.2 ANTECEDENTES DE LA PRODUCCIÓN DE AGUACATE DE LA REGIÓN DE
URUAPAN**

La palabra Uruapan se derivan de la voz purépecha Uruapani, que significa el florecer y fructificar de una planta.

La ciudad de Uruapan es cabecera de distrito, fue fundada por Fray Juan de San Miguel en 1533, su altura sobre el nivel del mar es de 1643 metros, y queda situada a los 19° 24' 56'' de latitud norte y 102° 3' 46'' de longitud Oeste del meridiano de Greenwich.

Uruapan, se encuentra en una zona de transición,

Cálido-templado, sus suelos son de alto porcentaje anvololes, lovisoles y acresoles, profundos, su vegetación en el bosque principalmente el pino, sus principales cultivos de frutas son el plátano, café en algunas regiones el durazno y algunos cítricos, pero sin duda el aguacate ha sido el principal cultivo, en un principio existía un gran predominio de huertas de aguacate criollo, pero a partir de 1963 la propagación del aguacate criollo terminó debido a la rápida reproducción del fruto injertado, traído de los Estados Unidos como "el fuerte" siendo la primera variedad que se distribuyó en Uruapan Michoacán, pero después fue sustituida por la variedad Hass, actualmente se estima que un 99% son de esa especie ya que cuenta con características superiores a la criolla y por la gran demanda que tiene éste producto en el mercado nacional e internacional (AEFA 1984), por lo que se le ha dado gran difusión a éste producto.

A nivel regional uno de los principales foros de difusión, de éste fruto es la Expo-feria Regional de Aguacate que destina un pabellón para exposición de las diferentes variedades de aguacate tanto para consumo nacional como para exportación en donde los visitantes tienen acceso a conocer más acerca de este fruto y sus características, también en éste pabellón se monta ~~maquinaria para la selección del aguacate y algunos derivados de~~ éste fruto.

1.3 ANTECEDENTES DE LA EXPORTACIÓN DE AGUACATE EN LA REGIÓN DE URUAPAN.

El aguacate es el principal cultivo frutícola del Estado de Michoacán, cuenta con una superficie aproximada de 90,000 hectáreas. (Amimex. 1997)

A nivel nacional el aguacate michoacano tiene una gran demanda, además de que es reconocido por la calidad y sabor que presenta la fruta.

En cuando a la exportación de éste producto, los iniciadores en la región fueron el Sr. Joaquín Barragán Ortega y Leopoldo Vega Ezquível entre otros, que hicieron los primeros embarques aéreos y marítimos, hacia el mercado Europeo; a mercados como: Francia, Inglaterra, Holanda, Bélgica, Alemania, en el mercado Asiático a Japón y en éste continente a Norte América y Canadá. Cabe destacar que posteriormente a éstos embarques la frontera estadounidense quedó cerrada por más de tres décadas por disposiciones fitosanitarias impuestas por el gobierno de aquel país, pero en agosto de 1996 se abre nuevamente ésta frontera fruto de un acuerdo realizado por ambos gobiernos.

Hemos revisado antecedentes tanto de la producción como de la exportación de aguacate en la región de Uruapan, en el siguiente capítulo abordaremos aspectos más detallados de la exportación, ~~haciendo hincapié en los trámites para realizar un correcto~~ proceso de exportación de ésta fruta.

CAPÍTULO II

LA EXPORTACIÓN DE AGUACATE A ESTADOS UNIDOS

Es importante contemplar que cuando un productor quiere exportar su fruta, debe reunir una serie de trámites y requisitos ya que el mercado americano es muy exigente y demanda fruta con mucha calidad y en óptimas condiciones fitosanitarias, para ello el exportador debe allegarse de toda la información referente a éstos trámites con el fin de que tanto sus huertas como su fruta sean aptas para entrar al programa de exportación a Norteamérica.

2.1 TRÁMITES PARA LA EXPORTACIÓN DE AGUACATE

A nivel de Exportador los trámites son los siguientes: (Flores 1993: 66-69)

a) REGISTRO DE EMPAQUE.- Todos los centros de acopio deben estar registrados ante la Secretaría de Agricultura Ganadería y Desarrollo Rural (S.A.G.A.R.), éste trámite debe efectuarse ante la Delegación Estatal correspondiente, solicitando al interesado el formato de solicitud y requisitos ante la Jefatura de Programa de Sanidad Vegetal.

b) LIBERACIÓN DE HUERTAS.- Los productores de aguacate interesados en importar deberán acudir a los centros de apoyo dependientes de los Distritos de Desarrollo Rural de la S.A.G.A.R., para proporcionar los datos de su huerta y obtener el registro el cual se asignará de acuerdo a la clave que le

corresponda. Cuando se verifique que ha cumplido con las recomendaciones técnicas se hará entrega de un comprobante para que lo presente al empaque al momento de entregar la fruta al responsable fitosanitario de Distrito, éste integrará la información de los registros y los remitirá a la Delegación Estatal para que a su vez concentren a nivel Estatal y la envíe a la Dirección Estatal de Sanidad Vegetal.

A nivel de Distrito se lleva a cabo un registro de todos los huertos productores de aguacate donde se especifica la superficie sembrada, variedad y época de cosecha.

c) GUÍA FITOSANITARIA PARA EL TRANSPORTE TERRESTRE.- Para la expedición de este documento se tendrá que efectuar previamente un muestreo en el centro de acopio especificado, en dicho escrito se consta que la fruta proviene de plantaciones registradas ante la junta local de sanidad vegetal y que la fruta se encuentra libre del barrenador del hueso del aguacate, anotándose el número de registro de la huerta y empaque. Ésta guía se expedirá por personal autorizado de la Dirección General de Sanidad Vegetal, expidiendo una guía para cada empaque.

d) CERTIFICADO FITOSANITARIO.- Este documento deberá contener la siguiente información:

1.- Se deberá anotar el número de cajas de expedición, así como ~~el peso neto total del embarque, en los cuadros correspondientes~~ del certificado.

2.- En el cuadro correspondiente a origen deberá anotarse la (s) clave (s) de la (s) y la clave del centro de acopio, seguidos del Municipio, Estado y País de origen (del productor).

3.- Registrar el lugar y fecha de expedición del certificado claramente.

4.- Los cuadros correspondientes a exportador y destinatario deberán contener la información completa incluyendo dirección de los mismos.

e) CERTIFICADO DE ORIGEN.- Este documento se otorga a la fruta procedentes de huertas a registrar y será expedido por la Asociación de Productores de Aguacate o en su caso por el Distrito de Desarrollo Rural. Solo se otorgará a los productores que se encuentren debidamente registrados y que cumplieron con los trabajos de campo al ser evaluados por el personal técnico de la S.A.G.A.R.

f) CONOCIMIENTO DE EMBARQUE (BILL OF LANDING).- Consiste en lo siguiente:

1.- El inspector de la S.A.G.A.R. deberá vigilar que las cajas en las que se empaque la fruta estén perfectamente identificados con los siguientes datos: razón social del exportador, clave del centro de acopio, dirección, teléfono, variedad de la fruta, peso contenido; esta información debe ser parte de la caja de ~~embarque o de la etiqueta adherida a la misma~~

2.- Sobre cada caja deberá ir estampado el sello oficial en el

cual se especifica que cumple con los requisitos fitosanitarios y de calidad de exportación.

3.- Verificar que el vehículo en el cual se transporta la fruta sea cerrado perfectamente y limpio antes de ser cargado.

4.- Previamente a cada embarque el inspector deberá revisar la fruta de la huerta, de manera que el embarque inspeccionado nunca contenga aguacate con más de 6 días de almacenamiento contando a partir de la fecha de corte más antigua.

5.- Verificar que las cajas vayan paletizadas.

6.- Una vez cumplidos todos los requisitos el inspector autorizado deberá expedir el certificado fitosanitario de exportación.

7.- Inspección del embarque en frontera, a la llegada del fruto a la frontera o punto de salida se deberá dar aviso al personal de Sanidad Vegetal con el objeto de que se supervise su llegada y recabe la documentación correspondiente e informe a la Dirección General de Sanidad Vegetal sobre el cumplimiento a lo dispuesto en los requisitos para la exportación del aguacate.

g) FACTURA DEL PRODUCTO.- Es el documento con todos los requisitos fiscales que indica la cantidad y el monto de la venta de fruta.

2.1.1 PROCESO NECESARIO PARA UN ADECUADO TRABAJO PARA LA EXPORTACIÓN (Vifrut:1996)

Para que la fruta llegue en condiciones adecuadas a los mercados internacionales es necesario tomar una serie de pasos que le permitirá a la fruta tener una mejor presentación así una mayor vida de anaquel.

CORTE

El corte de la fruta es uno de los pasos más importantes puesto que es allí donde se hace la primera selección de la fruta y se deberá cortar solo la fruta que éste en condiciones fisiológicas y de madurez adecuada, el corte se realiza con un gancho, con tijeras y después se le corta el pedúnculo, para depositarlo en una bolsa y después a la caja de campo para su transporte a la empacadora.

TRANSPORTE DE LA FRUTA DE HUERTO A EMPAQUE

El transporte se realiza en camiones llamados comúnmente rabones, y en los cuales se carga un promedio de 400 cajas con 18 kg., por caja, el transporte debe realizarse con el mayor cuidado posible ya que los caminos se encuentran en muy mal estado y esto provoca rozamiento de la fruta.

RECEPCIÓN DE FRUTA EN EMPAQUE

Se pesa la fruta al llegar a la empacadora y se acomoda de ~~acuerdo a la huerta y en la forma en que deben de ser~~ procesadas.

PROCESO DE LA FRUTA

El proceso de la fruta debe realizarse lo más rápido posible después de la cosecha, esto para cortar el proceso de maduración de la fruta ya que después de 36 horas detener este proceso será imposible.

Se realiza en la máquina un limpiado de la fruta, una selección manual, donde se separa el aguacate de exportación del nacional, después una selección electrónica ya sea por peso o por tamaño, posteriormente se realiza el empacado en las cajas de cartón y por último se estiban en palets, y se meten a la cámara de refrigeración, después de que la temperatura haya bajado a una temperatura de 6 grados centígrados la fruta podrá ser cargada en el contenedor, la parte del frío es la más importante porque es lo que nos permite llegar a mercados tan distantes sin que la fruta madure.

TRANSPORTE

La fruta deberá ser transportada en contenedores refrigerados o termos según sea el destino final, en el caso de Europa y Japón es una combinación de transporte terrestre y marítimo, el avión se a utilizado en algunas ocasiones pero el problema es el costo tan elevado que esto representa.

ALMACENAJE EN DESTINO

~~Deberá almacenarse en cámaras de frío, hasta la puesta a la~~
venta del consumidor final. En el presente trabajo se anexa un diagrama de bloques donde se muestra gráficamente la cosecha y

manejo postcosecha de la fruta para exportación (ver anexo 1). Con ésta serie de requisitos llevando a cabo un correcto trabajo de exportación, abordado en éste capítulo el exportador cuenta con un panorama amplio de las condiciones que debe de tener la fruta y los mecanismos que deben de seguir, con esto el exportador tiene la plena confianza que no tendrá problemas al entrar su fruta al mercado americano y así poder competir en éste mercado.

CAPÍTULO III

REQUISITOS DE LA FRUTA PARA PODER SER EXPORTADA

La calidad es un factor que muchas veces marca la diferencia en transacciones de venta, la mala calidad de un producto puede hacer que este sea rechazado y con la fruta esto no es la excepción, por ello cada mercado tiene normas de calidad aplicadas al aguacate y que deben de ser meticulosamente adoptadas para llegar a ese nivel de calidad, algunos mercados son más exigentes, como el mercado americano, que en relación con el mercado francés que solo exige una reglamentación, en cambio el mercado americano exige además de esto un seguimiento que parte desde la producción, contemplando la cosecha, transporte, hasta la llegada de la fruta al mercado, reuniendo cada una de estas etapas un riguroso control de calidad y siendo esto verificado por visores y autoridades fitosanitaria, tanto en el huerto, empaque y recepción de la fruta.

3.1 NORMAS DE CALIDAD PARA LA EXPORTACIÓN

Para que la fruta pueda ser exportada es necesario seguir una serie de restricciones fitosanitarias que están amparadas con la guía fitosanitaria que cuenta cada embarque.

Por el momento no existe ninguna norma europea del aguacate y solamente existe una reglamentación para que pueda ser introducido a los mercados franceses.

Por su parte el mercado de Norteamérica exige la misma

reglamentación pero exige además un riguroso seguimiento de huertas y de la fruta por parte del comité estatal de sanidad vegetal que va a monitorear que las huertas hayan estado exentas de plagas hasta un lapso de 3 años antes de la cosecha y en el empaque exige un ingeniero como supervisor de Norteamérica y otro de la S.A.G.A.R además de la reglamentación general.

3.1.1 REGLAMENTACIÓN GENERAL DE ACUERDO AL COMITÉ DE SANIDAD VEGETAL

La fruta tiene que ser:

1. Entera
2. Sana
3. Limpia (sin polvo)
4. Exenta de sabor exterior, olor y sabor extraño
5. La calidad fitosanitaria ésta garantizada por el certificado fitosanitario emitido por la autoridad del país exportador, en el caso de la región de Uruapan, es el Comité Estatal de Sanidad Vegetal de la S.A.G.A.R.

Los términos de las normas son los siguientes:

La norma toma en cuenta todas las anteriores, además exige que

a) Condiciones Mínimas

se revise el corte de la fruta por gente de la junta local de sanidad vegetal, con el objeto de que la fruta no debe ser ~~tocada directamente por la mano del hombre, ni caer en contacto~~ con la tierra. También exige al momento del corte el tupo debe

estar en un largo de 3 a 5 milímetros.

Además de que la fruta debe de ser cosechada en un estado fisiológico avanzado que permita su maduración post cosecha.

b) Clasificación

Existen tres categorías:

EXTRA: Los aguacates clasificados en ésta categoría deben tener la coloración típica de la variedad. No se permite ningún defecto, solo son aceptadas pequeñas alteraciones superficiales casi imperceptibles.

CATEGORIA 1. En ésta categoría se aceptan pequeños defectos de forma, coloración, se aceptan pequeños defectos de la piel que no excedan de 4 cm².

CATEGORIA 2. Los defectos tolerados en esta categoría, no permiten explorar de acuerdo a las exigencias comerciales, pero sin embargo esta fruta esta destinada al consumo nacional ya que la fruta esta dentro de las exigencias del Mercado Nacional.

c) Embalaje

También en la norma se especifica que cada caja de aguacate debe pesar 4 kg., neto de fruta y que los aguacates que la integran, deben ir por calibres siendo los más demandados en el mercado francés lo siguientes:

Calibre 12 (fruta de 306 a 340 grs.)

14 (fruta de 266 a 305 grs.)

16 (fruta de 236 a 265 grs.)

18 (fruta de 211 a 335 grs.)

20 (fruta de 191 a 210 grs.)

22 (fruta de 171 a 190 grs.)

d) Tolerancias

Tolerancias de calidad y calibre son admitidas en cada caja, en extra, el 5% del aguacate y puede corresponder a la categoría inferior de 1 al 8%.

e) Presentación de caja

El contenido de cada caja debe de ser homogéneo en origen, variedad, calidad y tamaño.

Los materiales utilizados para las cajas y las cajas mismas deben ser nuevas y limpias, los sellos para las cajas no deben ser tóxicos para la fruta.

f) Identificación

Las especificaciones obligatorias sobre la caja:

NOMBRE, o identificación simbólica del empacador o exportador

NOMBRE DEL PRODUCTO y de la variedad

NOMBRE DEL PAÍS de origen

CATEGORÍA

CALIBRE

3.2 TRÁMITES PARA LA EXPORTACIÓN

para el exportador que desea exportar fruta los trámites son los siguientes:

*Registro del empaque

*Liberación de las huertas

*Guía fitosanitaria para el Transporte Terrestre

*Certificado fitosanitario

*Certificado de origen

*Conocimiento de Embarque (Bill of Lading)

*Factura del Producto

Cabe mencionar que el mercado americano es el más exigente de todos los mercados pero el aguacate michoacano ha demostrado ante las autoridades fitosanitarias que es ampliamente apto a ser exportado a ese mercado, por ello en agosto de 1996 se abre la frontera norteamericana como una opción más de exportación a los productos michoacanos.

CAPITULO IV

LA CARTA DE CRÉDITO HERRAMIENTA PARA LA EXPORTACIÓN

En éste capítulo se aborda el uso de la carta de crédito ya que Representa una herramienta para el cobro internacional en las exportaciones, dicho documento actualmente tiene importancia mundial en el comercio internacional y representa la forma más segura de que un exportador pueda cobrar cuando éste realiza operaciones de venta. También es importante mencionar que existen varios organismos que ofrecen el servicio de carta de crédito, como los bancos y en México Bancomext representa el organismo con mayor respaldo y experiencia en el apoyo a la comunidad exportadora.

En éste capítulo también se destacan las ventajas de ésta herramienta y le da un panorama detallado al exportador relativos a éste documento; como sus características, ventajas, partes que intervienen y los pasos y trámites que deben de hacer para solicitarla.

4.1 CONCEPTO DE CARTA DE CRÉDITO

La carta de crédito comercial es el instrumento más ampliamente usado en la banca internacional; como medio para solicitar el comercio internacional, particularmente durante épocas de incertidumbre política. (Martínez Ruiz 1997:106)

La carta de crédito es el compromiso escrito que asume una institución de crédito (banco emisor) por cuenta y orden de una

persona física o moral (comprador/importador/ordenante), a favor de un tercero (vendedor/exportador/beneficiario) de pagar una suma determinada de dinero o de aceptar letras de cambio a favor del vendedor, ya sea en sus cajas o a través de otra institución de crédito (banco/notificador/confirmador), contra la presentación de determinados documentos relativos a la venta de mercancía o presentación de servicios, los cuales deben cumplir estricta y literalmente con los términos y condiciones estipuladas en las cartas de crédito o créditos comerciales como también se les llama.

4.2 ANTECEDENTES

En el comercio internacional los créditos comerciales se rigen por reglas, las cuales tuvieron su origen en 1920, llamándose entonces reglas sobre los créditos comerciales de exportación adoptadas por la Conferencia de Bancos de Nueva York y Boston, pero que fueron conocidos en forma de folleto por casi todos los bancos del mundo. (Herrera Avendaño. 1998:70)

4.2.1 REGLAS Y USOS UNIFORMES PARA EL MANEJO DE CRÉDITOS COMERCIALES

Del 21 de mayo al 31 de junio de 1993 fue celebrado en Viena el VII congreso realizado, por la Cámara Internacional de Comercio, en dicho congreso surgieron reglas y usos uniformes para el manejo de créditos comerciales documentarios que se publicaron en forma de reglamento, adhiriéndose a su aplicación de

inmediato en los bancos del mundo.

Posteriormente, fueron modificadas dichas reglas por el XIII Congreso de la Cámara Internacional de Comercio, celebrada en Lisboa del 11 al 16 de junio de 1951. En México, en junio de 1962, hubo una nueva revisión, aprobada por la Cámara Internacional de Comercio.

En el año de 1974 se llevó a cabo una nueva revisión, la cual entró en vigor el 1° de octubre de 1975, y en 1983 se volvió a realizar otra revisión que entró en vigor en 1984.

Entre las ventajas que ofrece una Carta de Crédito para el vendedor (exportador) y para el comprador (importador) se encuentran:

EXPORTADOR	IMPORTADOR
*Reduce la necesidad de verificar el crédito del comprador.	*Está seguro de que los documentos exigidos en la Carta de Crédito serán examinados por expertos.
*El exportador evalúa el Crédito del Banco emisor, no del ordenante.	*Tiene la certeza de que el pago se efectuará únicamente cuando concuerde los documentos con los términos y condiciones de la Carta Crédito.
*Conoce perfectamente los términos y condiciones a Cumplir para obtener su pago.	

4.3 PARTES QUE INTERVIENEN EN UNA CARTA DE CRÉDITO

Las partes que intervienen en el manejo de una Carta de Crédito son:

EL COMPRADOR (Importador)

EL VENDEDOR (Exportador)

EL BANCO EMISOR

(Banco del Comprador)

EL BANCO NOTIFICADOR/CONFIRMADOR (Banco del Vendedor)

4.4 TIPOS DE CARTAS DE CRÉDITO

La carta de crédito puede clasificarse:

CARACTERISTICAS DE LA CARTA DE CRÉDITO	
POR DESTINO	<p>IMPORTACIÓN: Compra de bienes y servicios Del extranjero.</p> <p>EXPORTACIÓN: Venta de bienes y servicios Al extranjero.</p> <p>DOMESTICAS: Compra y venta de bienes y Servicios dentro de un mismo país.</p>
POR FORMA DE PAGO	<p>La carta de crédito deberá indicar claramente la forma en que será pagada al vendedor/exportador, misma que puede ser:</p> <p>A LA VISTA: Contra la presentación de documentos en orden.</p> <p>CON PAGO DIFERIDO: A l vencimiento de plazo entre comprador y vendedor.</p> <p>CON ACEPTACIÓN: Al vencimiento de las letras de cambio aceptadas por el banco emisor/confirmador.</p> <p>CON NEGOCIACIÓN: Pagadera con un banco distinto al banco emisor (puede ser a la vista o plazo)</p>
POR OBLIGACIÓN DE PAGO	<p>IRREVOCABLE: Solo puede ser modificada o cancelada con acuerdo de todas las partes involucradas.</p> <p>NOTIFICADA: El banco/exportador no asume ningún compromiso de pago ante el vendedor/exportador.</p> <p>CONFIRMADA: El banco vendedor/exportador se adhiere al compromiso de pago del banco emisor ante el exportador.</p>

4.4.1 PASOS PARA LA APERTURA DE UNA CARTA DE CRÉDITO

Los pasos que debe seguir un comprador/importador para solicitar la apertura de una carta de crédito a favor de un vendedor/exportador son los siguientes: (Bancomext 1998:73)

1.Las cartas de crédito derivan de operaciones comerciales previamente acordadas entre compradores y vendedores.

Normalmente, una vez que las partes han definido las características técnicas de la operación como puede ser la mercancía objeto de la negociación, precio, tiempo de entrega, volúmenes, calidad, etc., firman un contrato de compra-venta o levantan un pedido o una orden de compra, en donde claramente se estipula que la forma de pago se realizará mediante una carta de crédito irrevocable pagadera a la vista contra documentos de embarque (o a plazo) dependiendo los acuerdos a los que lleguen y de preferencia confirmada por el banco del vendedor/exportador.

2.Con la información previamente acordada con su contraparte, el comprador se dirige a su banco local (banco emisor) y le da instrucciones para que emita una carta de crédito a favor de la empresa vendedora/exportadora (beneficiario), misma que deberá enviar a su banco corresponsal (banco notificador/confirmador) vía télex o SWIFT, dirigida al Departamento de Cartas de Crédito.

3.Una vez recibida la carta de crédito en el banco

notificador/confirmador, después de revisar que el texto de la misma se ajuste a la práctica internacional para manejo de cartas de crédito, se entregará al vendedor/exportador.

4. Tan pronto como el vendedor recibe la carta de crédito y encuentra que puede cumplir con todos los términos y condiciones ahí estipulados, procede a despachar las mercancías.

5. Posteriormente, el vendedor entrega al banco notificador/confirmador los documentos probatorios del envío de la mercancía, solicitados en el texto de la carta de crédito.

6. Una vez que el banco notificador/confirmador certifica que los documentos cumplen estricta y literalmente con los términos estipulados en la carta de crédito, procede de la siguiente manera:

- a) Solicita los recursos correspondientes al banco emisor
- b) Efectúa pago al vendedor/exportador
- c) Envía al banco emisor los documentos solicitados en la carta de crédito para su posterior entrega al comprador y retiro de la aduana correspondiente.

4.5 BANCOMEXT COMO ORGANISMO DE APOYO A LA EXPORTACIÓN

Con el fin de brindar un apoyo integral a la comunidad empresarial mexicana que le permite incrementar su competitividad internacional, Bancomext (Banco Nacional de Comercio Exterior), además de ofrecer los servicios de información, asesoría capacitación y promoción, presta

asistencia financiera, como crédito al proveedor y al comprador, cartas de crédito, garantías, capital de riesgo y servicios de tesorería, banca de inversión y fiduciarios. El banco ofrece estos intermediarios financieros aprovechando su infraestructura para facilitar el acceso a dichos servicios.

Al poner a disposición de las comunidades importadoras y exportadoras de nuestro país el servicio de manejo de cartas de crédito, también conocidas como créditos documentarios o créditos comerciales representa una opción viable para los productores comercializadores de aguacate deben tener bien presente que el comercializar en el extranjero implica mayor riesgo que el mercado nacional; de ahí que se considera que los productores/comercializadores la manejen como una herramienta para la exportación de aguacate además de que Bancomext pretende que las empresas mexicanas que opten sus clientes por éste instrumento de pago, cuenten con un respaldo técnico y financiero de expertos que les brinde una mayor seguridad en el cumplimiento de las condiciones acordadas en sus operaciones comerciales.

4.5.1 REQUISITOS PARA SOLICITAR UNA CARTA DE CRÉDITO A BANCOMEXT

Bancomext emite cartas de crédito de importación y domésticas, en 24 horas, a costos competitivos, a partir de la entrega de su solicitud completa y en orden. Se ofrece tanto a acreditados de Bancomext, con cargo a su línea, como a no acreditados, mediante

pago anticipado.

La Carta de Crédito de Importación permite a los compradores hacer llegar sus pagos de manera fácil y rápida a sus proveedores corresponsales, personal especializado y sistemas integrales automatizados que sustente el ofrecimiento de un servicio eficiente. Así mismo, se emiten Cartas de Crédito Domésticas para cubrir transacciones comerciales efectuadas en el territorio nacional.

Bancomext también actúa como banco notificador o confirmador recibiendo Cartas de Crédito de Exportación provenientes del extranjero a favor de los exportadores mexicanos. El pago a estas empresa se realiza puntualmente, una vez que los documentos presentados cumplen con los términos y condiciones establecidos.

4.5.2 ACCESO AL SERVICIO DE CARTAS DE CRÉDITO DE BANCOMEXT

Una de las formas más rápidas para tener acceso al servicio de Cartas de Crédito es a través del sistema de Comunicación (SICOM) por medio del cual Bancomext le facilita la emisión, modificación o autorización de pago de las Cartas de Crédito de Importación o Domestica de manera electrónica desde la comodidad de su empresa eccesando a su propia computadora mediante un módem.

Este sistema se complementa con Banktrade, que es uno de los mejores "softwares" sistemas en el mercado para el manejo y

administración de Cartas de Crédito.

También pueden tener acceso a este servicio llenando la Solicitud de Establecimiento de Carta de Crédito irrevocable (formato f10) que deberá ser entregado en cualquiera de nuestros Centros Bancomext.

Para Cartas de Crédito de Exportación no existen formatos a registrar para obtener el servicio por parte de Bancomext.

4.5.3 REQUISITOS PARA SOLICITAR UNA CARTA DE CRÉDITO

Bancomext ofrece el servicio de cartas de crédito a la comunidad de comercio exterior, sin límites de monto, de acuerdo con los siguientes requisitos:

*Para cartas de crédito de Importación y Domésticas el solicitante debe entregar una garantía del 100% del valor de la operación, ya sea mediante un depósito o con una línea de crédito otorgada por Bancomext, previo análisis de crédito.

*Para cartas de crédito de exportación no es necesario cubrir requisito alguno, salvo que el exportador solicite al importador que la carta de crédito irrevocable, y de preferencia confirmada, sea enviada por el banco extranjero directamente a Bancomext.

4.6 OTROS SISTEMAS DE COBRANZA

Transferencia electrónica. Es el sistema mediante el cual una institución bancaria realiza por medio de la tecnología, generalmente satelital una transferencia o traspaso virtual de

fondos de un país a otro por orden del cuentabiente del banco emisor a favor de otra persona, cliente del banco en el que se recibe la cuenta de la transferencia, generalmente éste es un medio rápido y tiene mayor inconveniente que genera comisiones por ésta operación. (Entrevista directa Banamex:1999)

Gestión: Éste sistema consiste en que la empresa vendedora recurre a organismos (DECOFRUT) en Sudamérica y (EVREX) y en Europa principalmente los cuales son organismos especializados en gestión y cobranza, encargándose ellos de verificar que el producto halla llegado a su destino conforme a lo pactado y a realizar el cobro al cliente, para que posteriormente sea transferido al banco que el vendedor convenga.

Remesas mediante giros bancarios: Son cheques expedidos por una institución de crédito a cargo de otro banco, ya sea en México o de un tercer país. En el caso de cheque a cargo de un banco en México, de inmediato se determina si es bueno o no. En el otro caso, normalmente el exportador podrá considerarlos válidos cuando en el país del banco girado no existan controles de cambio y sean extendidos en monedas de libre convertibilidad. Además, si el exportador tiene conocimiento de la seriedad de su comprador, podría optar por embarcar la mercancía, a reserva de obtener su importe de inmediato abonándolo en su cuenta salvo buen fin. (Mercado 1991:123)

Ordenes de pago bancarias. Normalmente en éstos casos no hay

problema alguno, debido a que se acostumbra a expresarlas en monedas de libre convertibilidad y hacerlas pagaderas por un banco de nuestro país. El pago que recibe el exportador es definitivo y no implica responsabilidad alguna para el, contrariamente a lo que sucede en el caso de cheque abonados en cuenta salvo buen fin.

En éste capítulo se pudo ver que Bancomext representa una opción para solicitar una carta de crédito además, vimos los requisitos que éste organismo requiere para otorgarlo, también en el presente trabajo se agrega el clausulado de la carta de crédito (ver anexo 2) con el fin de que el exportador tenga un panorama completo del marco legal del documento.

CAPÍTULO V

SISTEMAS DE COBRO INTERNACIONAL EN LA EXPORTACIÓN DE AGUACATE EN LA REGIÓN DE URUAPAN

Actualmente en la región de Uruapan existen varias empresas que realizan la actividad de exportación de aguacate a diferentes países y cada una de ellas maneja un sistema de cobro, cuando realiza ésta actividad. Con la finalidad de conocer los sistemas de cobranza internacional que las empresas manejan, para ello fue necesario realizar un trabajo de campo en las empresas exportadoras de Uruapan. Para dicho trabajo, se seleccionaron las siguientes empresas en la región de Uruapan. Empacadora San Lorenzo, Aguacateros de Michoacán México (AMIMEX), Frutícola VELO, AGUAMICH, AVOPACK, FRESH DIRECTIONS. A todas las empresas anteriores se les entrevistó, con el objeto de obtener información proveniente de la misma fuente, y con ello lograr recabar información más exacta; tales entrevistas se efectuaron con la finalidad de identificar y evaluar los actuales sistemas de cobro que ellos manejan, y saber si éstas empresas conocen o han manejado "la Carta de Crédito" como una herramienta para el cobro internacional y aplicable a la exportación de aguacate. También es importante destacar la problemática con la que se han enfrentado los exportadores con sus actuales sistemas de cobro internacional, ya que los problemas no son privativos de ningún sistema de cobro, debido a la complejidad de los mismos y al

riesgo que se tienen al utilizar sistemas diferentes a la carta de crédito.

5.1 DESCRIPCIÓN METODOLÓGICA

Con la finalidad de conocer los sistemas de cobranza internacional, que la industria aguacatera de Uruapan maneja, fue necesario realizar un trabajo de campo en donde se realizó una investigación descriptiva. El método de investigación utilizado fue el descriptivo, ya que sirve para explicar las características más importantes del fenómeno que se va a estudiar, en lo que respecta a su aparición, frecuencia y desarrollo. Debido al tipo de fenómeno e información que se necesita obtener. (MUNCH, 1996:30)

La herramienta de investigación que se empleó fue la entrevista, tales entrevistas fueron practicadas al personal involucrado en el proceso de exportación de cada una de las empresas seleccionadas, para facilitar la entrevista se diseñó un cuestionario como instrumento para lograr que la entrevista fuera dirigida. Para dicho trabajo se seleccionaron las siguientes empresas en la región de Uruapan: Empacadora San Lorenzo, Aguacateros de Michoacán México (AMIMEX), Frutícola VELO, AGUAMICH, AVOPACK, FRESH DIRECTIONS; ésta muestra se seleccionó tomando el criterio de que son las empresas más importantes de acuerdo a su volumen de exportación, todas ellas con exportaciones anuales superiores a las mil toneladas.

5.1.1 DISEÑO DEL INSTRUMENTO DE LA INVESTIGACIÓN

Para el trabajo de campo, consiste en una entrevista con las diferentes empresas exportadoras se diseñó un cuestionario para ello, y aunque fue una entrevista abierta, donde el entrevistador tuvo la oportunidad de no limitarse en los temas a investigar, se realizó una guía de entrevistas para no perder el orden de ideas de lo que se pretende. (ver anexo 4)

ANÁLISIS E INTERPRETACIÓN DE LA INFORMACIÓN

Una vez concluida la investigación de campo realizada en las empresas exportadoras de aguacate en la región de Uruapan Michoacán se encontró lo siguiente:

Las empresas exportadoras cuando realizan el proceso de cobranza internacional utilizan diferentes tipos de cobro entre los que destacan, la transferencia electrónica que utiliza el 27.27% y la orden de pago que utiliza otro 27.27% de las empresas, también otro 18.46% utiliza el depósito a cuenta de dólares; y las formas de cobro menos utilizadas son la carta de crédito que solo una empresa utiliza al igual que la gestión y el efectivo con representante (ver anexo 3 tabla 2), y en lo que respecta al sistema de cobro por representante y aún cuando no se le preguntó al exportador de manera textual en la entrevista, el exportador comentó que éste sistema resulta ser un medio muy costoso ya que tenían que incurrir en todos los gastos que implica mandar un representante a otro país a que realice los

trámites y la cobranza con los clientes, agregando a esto el hecho de que son embarques muy frecuentes y a diversos destinos. Por lo que respecta a la carta de crédito cabe destacar que aunque es el medio de cobranza internacional más conocido por los exportadores es uno de los menos utilizados (ver anexo 3 cuadro 1). En lo que respecta al sistema de cobro por gestión existen organismo especializados en gestión y cobranza, en Europa se encuentra la empresa (EVREX) y en Sudamérica la empresa (DECOFRUT), éstos organismos se encargan de verificar que el producto halla llegado a su destino conforme a lo pactado y también a realizar el cobro. (ver capítulo IV)

El 72% de los exportadores tienen problemas con sus sistemas de cobro internacional, el 28.57% su problema radica el tiempo de recuperación de cartera, otro 28.57% ha tenido el problema de que no se recuperó la cartera y un 14.28% su problema es el pago de comisiones por concepto de trasferencias bancarias. (ver anexo 3 cuadro 3)

Uno de los objetivos de la investigación era el saber si existe conocimiento de la carta de crédito por parte de la comunidad exportadora de aguacate, de lo que obtuvimos que cuatro de las seis empresas entrevistadas conocen el documento, pero de una, manera muy superficial (ver anexo 3 cuadro 4), y de éstas solo dos empresas conocen un tipo de carta de crédito y el 66.66% no conocen ningún tipo en especial (ver anexo 3 cuadro 5), a pesar

de que existen diferentes tipos de cartas de crédito, y que se pueden clasificar por destino, por su forma de pago y por su obligación de pago lo abordamos en el capítulo IV del presente trabajo. En lo que respecta del conocimiento a fondo del uso y a aplicación de la carta de crédito solo una empresa conoce a fondo estos aspectos, y es por que ésta empresa utiliza el documento como sistema d cobro. (ver anexo 3 cuadro 6)

Fue de interés el conocer a que organismos recurren las empresas que utilizan la carta de crédito o a que organismos la han solicitado con anterioridad; se encontró que solamente el 68% la ha solicitado y que de éste 68% el 28.57% la solicitó a Bancomext, además ellos explícitamente comentaron que Bancomext es una institución con gran variedad de servicios al exportador y con mucha rapidez para otorgar las cartas de crédito, ya que dicha institución las otorga en 24 horas. (capítulo IV 4.5.1)

La carta de crédito es una herramienta que brinda seguridad al exportador cuando éste realiza el cobro de su mercancía (capítulo IV) pero es muy importante que el exportador haga uso de éste documento y tenga la información relativa a la carta de crédito, pero parte de la investigación consistió en determinar si actualmente existe para la comunidad exportadora de aguacate la suficiente información ya que como se observó anteriormente aunque el 25% conoce el documento, no lo conoce a profundidad, además que el 50% de las empresas consideran que no hay

suficiente información para que el exportador, referente a éste documento (ver anexo 3 cuadro 10), por lo que también se afirma que el 50% de los exportadores desconocen las ventajas y desventajas de éste sistema de cobro. (ver anexo 3 cuadro 11)

Aunque la carta de crédito es un medio para asegurar el cobro el 91% de los exportadores no la utilizan por diferentes factores: el 37.5% no la utiliza por el desconocimiento que existe del instrumento (ver anexo 3 cuadro 12), por lo que confirma que no existe suficiente información del documento por parte del exportador, otro 25% de los exportadores no la utilizan por las tasas de interés que el organismo que la otorga cobra por ella, actualmente tratándose de operaciones en moneda nacional la tasa de interés interbancaria de equilibrio (TIIE)+12 es lo que aproximadamente cobra un banco de primer piso. (fuente: entrevista directa Bancomer:1999) Otro 12.5% no la utiliza por el desconocimiento del mercado, y aunque no se les preguntó, una de las empresas señaló que el mercado sudamericano es más problemático que otros mercados y que hay que gozan de buena reputación en cuanto a formalidad de operaciones de pago derivado de la venta, como el mercado europeo. Otro 13.5% señaló que no utilizan las cartas de crédito por que son demasiados protocolos para otorgarlas, pero esto depende del organismo al que se le solicite, Bancomext en su servicio de cartas de crédito cuenta con un sistema de comunicación (SICOM) por medio

del cual esta institución facilita la emisión, modificación o autorización de pago de la carta de crédito, además éste sistema se complementa con Banktrade, que es uno de los mejores softwares para el manejo y administración de cartas de crédito. (capítulo IV 4.5.2)

Si bien Bancomext representa una opción muy viable para solicitar la carta de crédito, solo 37.5% de las empresas exportadoras conocen que la institución cuenta con éste servicio, mientras que un 50% de las empresas piensan que solo los bancos de primer piso la otorgan. (ver anexo 3 cuadro 13).

Cuando se habla de que el exportador use la carta de crédito para protegerse en la cobranza, implica que el exportador debe exhortar al comprador a que la solicite para poder realizar la operación de compraventa con mayor seguridad, por lo cual se incluyó en la entrevista el cuestionario a los exportadores acerca de las respuestas por parte de los mismos cuando se les pide que se use la carta de crédito. El 80% de los compradores sé rehusan a utilizarla y otro 20% quiere condiciones de compra, por lo cual muchas veces el vendedor tiene que aceptar las condiciones sin utilizar el documento, aunque el 100% de los exportadores consideran que la carta de crédito es un instrumento que brinda protección cuando realizan la cobranza. (ver anexo 3 cuadro 15) Además el 100% de los exportadores consideran que los altos montos de dinero derivados de las

ventas que se efectúan justifican el usar éste documento, ya que las exportaciones van desde las mil toneladas hasta un millón cien mil toneladas (ver anexo 3 gráfica 9), además el exportador tiene el respaldo de que la carta de crédito se sujeta a las cláusulas que la ley de Instituciones de Crédito presentan en los términos del artículo 46 fracción VIII de dicha ley.

CONCLUSIONES

Al inicio del presente trabajo se abordó el proceso de producción de aguacate en la región, partiendo desde sus antecedentes, hasta la producción que se genera actualmente, también se manejó como se lleva a cabo el proceso de exportación de ésta fruta en la región, destacando los trámites que debe realizar el exportador para poder llevar a cabo éste proceso, además se dió un panorama detallado referente a los requisitos que debe reunir la fruta para poder ser exportada. También se incluyó el manejo de la carta de crédito como una herramienta para la exportación tanto en su tratamiento legal como operativo.

En el trabajo se presentaron incognitas referentes al tipo de instrumento que aplican las empresas para el cobro internacional cuando realizan exportaciones y si existe conocimiento de la carta de crédito a fondo; despues de haber realizado el trabajo de campo se concluyó lo siguiente:

Las empresas exportadoras de Uruapan conocen la carta de crédito, pero de una manera muy superficial y en una sola de sus variantes.

Se constató también que no existe la suficiente información referente al documento por lo que los empresarios de la región desconocen a fondo las ventajas de la carta de crédito y manejan otros sistemas de cobro internacional, muchas veces debido a que

Las empresas internacionales tienen renuencia a utilizarlas y condicionan a la empresa mexicana a realizar la compraventa sin firmar dicha carta, aún cuando éstos mercados demanden los productos de la empresa mexicana.

También se concluye que los montos de exportaciones que realizan las empresas anualmente son elevados, la empresa que menor volúmen maneja son mil toneladas al mercado de exportación por lo que puede justificarse que usen ese instrumento.

Uno de los objetivos de la investigación fué describir los servicios que presta Bancomext en cuanto a cartas de crédito, lo cual fue ampliamente abordado y en donde se describen también las ventajas que representa el usar éste documento.

Una vez concluído que existe poca información de la carta de crédito se concluye que la hipótesis se acepta ya que el poco conocimiento de las ventajas y desventajas de la carta de crédito no permiten que los exportadores de aguacate de la región de Uruapan Michoacán la utilicen en el proceso de cobranza internacional.

RECOMENDACIONES

Una vez conocida la situación actual en cuanto a cobranza internacional en la empresa aguacatera de la región de Uruapan Michoacán se recomienda lo siguiente:

Que la empresa aguacatera se asesore internamente, ésto implica capacitar al personal involucrado en el proceso de exportación sobre aspectos de comercio internacional y específicamente en métodos de cobranza internacional, ya que una empresa con pleno conocimiento de lo anterior y personal capacitado podrá así realizar los procesos de exportación y cobranza exitosamente y disminuir los riesgos inherentes a estos procesos.

Se recomienda también asesorarse externamente acudiendo a organismos especializados en el apoyo integral a la comunidad exportadora como Bancomext, ya que ésta institución además de ofrecer los servicios de información, asesoría, capacitación y promoción, presta asistencia financiera, como crédito al proveedor y al comprador, cartas de crédito y banca de inversión, por lo que constituye una organización a la cual debe recurrir la empresa aguacatera michoacana para tener un panorama más completo y así incrementar su competitividad internacional.

Por último el exportador debe considerar la utilización de la carta de crédito, ya que es un medio de asegurar su cobranza por

lo que deberá de estudiar a fondo éste documento, tanto en su tratamiento legal como operativo y en sus diversos tipos, para exhortar al comprador a que soliciten las cartas de crédito, sobre todo cuando se tiene desconocimiento del mercado al cual se va a vender. Para finalizar recomendamos a toda aquella persona involucrada en el comercio internacional y en específico en el proceso de cobranza internacional analice el presente trabajo ya que puede servir a la empresa exportadora y aplicarlo productivamente en sus procesos de exportación y así lograr mayor calidad en éste proceso.

ANEXO 1

AGUACATE DE URUAPAN
DIAGRAMA DE COSECHA Y MANEJO
POSTCOSECHA DE FRUTA PARA EXPORTACION

Selección de huertas

Cosecha

Transporte a la Empacadora

Recepción de Fruta

Muestreo Fitosanitario

Tratamiento Fitosanitario

Lavado de cepillado de frutos

Selección de Fruta

Etiquetado

Clasificación por peso
(calibres)

Empacado y Estibado

Preenfriamiento

Conservación

ANEXO 2

CLAUSULAS DE CONTRATO DE APERTURA DE CARTA DE CRÉDITO

PRIMERA.- En los términos de los artículos 46, fracción VIII y 71 de la ley de instituciones de crédito, el banco otorga al cliente un crédito comercial documentario hasta por la cantidad y en la moneda que se indica en el anverso del presente documento en las referencias y respectivamente, dentro del cual no se encuentran comprendidos intereses, gastos y comisiones, dicho crédito será dispuesto mediante el compromiso que asumirá el banco conforme a la cláusula segunda de este contrato.

SEGUNDA.- En el ejercicio del crédito, el banco por cuenta y orden del cliente emitirá una carta de crédito irrevocable, obligándose el banco frente al beneficiario que aparece en la referencia a pagar, aceptar o negociar su importe o a ejecutar, directamente o por conducto de sus corresponsales, a cambio de los documentos especificados en el anverso.

La emisión de la carta de crédito será notificada al cliente, a más tardar al día hábil siguiente al de su emisión, mediante envío de comunicado por parte del banco al número de fax que al efecto el cliente le haya indicado y que consta en la referencia y a falta de este, en la forma convenida en la solicitud.

TERCERA.- La carta de crédito será emitida, tramitada, pagada o ejecutada, en los términos de la solicitud y las instrucciones irrevocables del cliente que consta en el anverso del presente contrato y que forma parte del mismo, cualquier modificación

- b) La forma, suficiencia, exactitud o autenticidad de los diversos documentos referidos en la solicitud.
- c) Retardos o extravíos en los servicios de correos, telegrama, cable, telex, teléfono o cualquier otro medio de comunicación.
- d) Errores en la traducción o interpretación de términos. El banco se reserva el derecho a emplear tales términos sin recurrir a su traducción.
- e) El incumplimiento de las obligaciones, reputación, solvencia o seriedad de los exportadores, transportadores o aseguradores de la mercancía o de cualquier otras personas que intervengan en su manejo.
- f) Las consecuencias resultantes de la actividad del banco y de sus corresponsales, provocada por catástrofes naturales, motines, disturbios, insurrecciones, guerras o cualesquiera otras causas que estén fuera de su control o por huelga o cierre patronal.

Salvo que sea expresamente autorizado para ello el banco y sus corresponsales, a reanudar sus actividades, no pagaran ni contraerán compromisos de pago, aceptación o negociación, al amparo del crédito comercial que haya vencido durante tal interrupción de sus actividades.

SEXTA.- El cliente será informado por el banco de la ejecución o pago de la carta de crédito y de la llegada de los documentos que se recibieron a cambio, y el cliente se obliga a recoger

dichos documentos acusándonos de recibo en la sucursal donde solicitó la carta de crédito al día siguiente al aviso que de tales circunstancias le del banco.

La recepción por cliente de tales documentos en la sucursal donde se solicitó la carta de crédito, significará la plena conformidad del cliente con dichos documentos y consecuentemente, el banco y sus corresponsales quedaran liberados de cualquier responsabilidad.

En caso de existir cualquier inconformidad por parte del cliente, ésta deberá fundamentarse por escrito exclusivamente sobre la base de los documentos y no sobre las mercancías que estos amparen.

SEPTIMA.- Para operaciones en moneda nacional, el cliente pagará al banco intereses normales desde la fecha de ejecución o pago de la carta de crédito, hasta el día siguiente de la fecha de aviso dado por el banco al cliente en los términos de la cláusula anterior a la tasa determinada mensualmente, que resulte adicionar una cantidad de puntos a la tasa de interés interbancaria de equilibrio (TIE) de captación de recursos correspondiente al mes de que se traté, dada a conocer por el Banco de México mediante aviso en el diario oficial de la federación.

Tratándose de operaciones en moneda extranjera, los intereses correspondientes al período comprendido entre la fecha de

negociación o pago de la carta de crédito en el extranjero hasta el día de la fecha del aviso dado por el banco al cliente en los términos de la cláusula anterior, de los cuales serán calculados con base en la tasa libor según se denomina en la cláusula novena o más una cantidad de puntos pactados por el banco.

En caso de demora en el pago de las cantidades adeudadas al banco conforme a este contrato, el cliente pagará interese, durante e tiempo que permanezca insoluto su adeudo a partir del plazo referido en la cláusula novena de este contrato, a la tasa que resulte de multiplicar una cantidad de puntos que estén vigentes en el banco a la fijada para los intereses normales.

OCTAVA.- Conforme a lo dispuesto en el artículo 18 de los usos y prácticas internacionales mencionados en la cláusula quinta del presente, los gastos y comisiones de l corresponsal correrán por cuenta del cliente, salvo en los casos que expresamente se establezca que los mismos correrán a cargo del beneficiario.

NOVENA.- El cliente se obliga a reembolsar y a pagar al banco precisamente en el domicilio de la oficina que recibió la solicitud que aparece en el anverso, a más tardar al día siguiente hábil a la fecha del aviso dado por el banco en los términos de la cláusula sexta, el importe de todos los pagos efectuados por su cuenta en ejecución de la carta de crédito y los intereses y comisiones causadas en los términos de las

cláusulas anteriores.

Si la carta de crédito hubiese sido expedida en moneda extranjera, el cliente reembolsaran al banco mediante abono en la cuenta en el extranjero que el banco indique para tal efecto, la cantidad pagada en divisas por cuenta del cliente bajo la carta de crédito. Esta obligación no se modificará por las referencias, equivalencias o cualquier mención que se consigne en la carta de crédito con relación a monedas, a precios unitarios o totales de mercancías, o por cualquier otra causa. El banco podrá, si así fuere instruido por escrito por el cliente, tramitar el pago de las cantidades desembolsadas en moneda extranjera bajo la carta de crédito, mediante la venta al cliente de las divisas requeridas, en el entendido de que lo anterior no implicará una renuncia al derecho del banco de recibir en moneda extranjera el pago de las cantidades desembolsadas en dicha moneda, conforme a lo que se establece en dicha cláusula.

En caso de que el cliente entregue al banco una cantidad en calidad de provisión como depósito o margen de garantía, expresada en la referencia del anverso, el banco queda expresamente autorizado para aplicarla a cubrir los reembolsos, pagos y, en su caso, adquirir las divisas a que está obligado el cliente, de conformidad con lo dispuesto en el presente contrato.

Sin perjuicio de que, en su caso, se proceda conforme a lo que indica el párrafo anterior, el banco queda facultado para cargar el importe de cualquier adeudo a cargo del cliente en la cuenta de cheque que se menciona en el anverso de este documento o en cualquiera otra acreedora que el banco lleve al cliente o en el futuro le llevare.

Si el cliente requiere que se le otorgue financiamiento con recursos del banco corresponsal, deberá estipularse en el anverso de este contrato para ser tomado en cuenta antes de la emisión de la carta de crédito.

En el caso de financiamiento previsto en el párrafo anterior, si las cantidades correspondientes a la carta de crédito se hubieren pagado en dólares, el cliente pagará intereses ordinarios sobre los saldos insolutos de la suma principal de cada una de las cantidades refinanciadas de la carta de crédito, a una tasa de interés anual que será igual a la tasa libor + una cantidad de puntos porcentuales (diferencial o margen) o, en su caso los puntos porcentuales acordados de tiempo en tiempo por el cliente y el banco; dichos intereses comenzarán a causarse a partir de las fechas en que se efectúe el desembolso de la suma correspondiente bajo la carta de crédito y hasta la fecha de vencimiento acordada entre el cliente y el banco.

" Tasa libor " significa, con respecto a cada período de cálculo de intereses, la tasa de interés determinada por el

banco como el promedio aritmético (elevado, en caso de ser necesario al múltiplo inmediato siguiente de un 1/6 de 1%) de las tasas de interés ofrecidas por cada uno de los bancos de referencia según aparezcan en la página libo de la pantalla reuter aproximadamente a la 11:00 a.m. hora de Londres, Inglaterra en la fecha que ocurra dos días hábiles bancarios antes del primer día de dicho período de intereses, para el ofrecimiento de los bancos de referencia a bancos de primer orden en el mercado interbancario de Londres de depósitos en dólares durante dicho periodo de intereses por una cantidad igual a un millón de dólares en caso de que, en la fecha de que debe determinarse dicha tasa, no apareciere la cotización de la tasa ofrecida por uno o varios de los bancos de referencia en la página libo de la pantalla reuter, la tasa se determinará con base en la tasa o tasas que coticen los restantes bancos de referencia.

" Página libo de la pantalla reuter " significa la muestra de tasas de intereses que se ofrecen en el mercado interbancario de Londres, Inglaterra, por los bancos de primer orden para depósitos en dólares, que se designa como página "libo" del servicio de observación de tasas monetaria reuter (o cualquier otra página que pudiera reemplazar la página libo para mostrar tales tasas de interés en el mercado interbancario de Londres, Inglaterra, para depósitos en dólares).

" Banco de referencia " significa las oficinas principales en Londres, Inglaterra, de Citibank, N.A., Bank of Tokio, Bankers Trust Company y Barclays Bank.

DECIMA.- El cliente podrá decidir si asegura las mercancías al amparo de la carta de crédito con el banco o por su cuenta, o con su proveedor. Si el cliente decide contratar con el banco, este procederá a emitir la póliza respectiva con cargo a la cuenta de cheques indicada en la referencia.

De acuerdo con el artículo 34 de la publicación 500 de la Cámara Internacional de Comercio, la póliza deberá emitirse por un mínimo del 110% valor Cif o Cip.

Si existiere el control sobre las mercancías el cliente está de acuerdo en endosar la póliza a favor del banco y entregar dicho endoso al funcionario que le atiende del banco.

DECIMA PRIMERA.- Así mismo, para garantizar el cumplimiento de las obligaciones contraídas por el cliente en el presente contrato, la persona que se identifica en el anverso se constituye fiador liso y llano pagador a favor del banco y se obliga solidariamente con el cliente, no cesando su responsabilidad si no hasta que el banco se encuentre totalmente pagado de cuanto se le deba. Al efecto, el fiador renuncia a los beneficios de orden, excusión y división, contenidos en los artículos 2814, 2815 y 2837 del Código Civil del Distrito Federal.

El fiador, al suscribir la fianza contenida en el presente documento, expresamente manifiesta su consentimiento en caso de que: el banco discrecionalmente conceda prorrogas o esperas al cliente sin necesidad de notificación alguna al fiador, el banco haga quita al cliente y la obligación principal quede sujeta a nuevos gravámenes y condiciones; el fiador no pueda subrogarse en los derechos o privilegios del banco por culpa o negligencia de éste: al volverse exigible la deuda principal el fiador pida al banco que promueva judicialmente dentro del plazo de un mes siguiente al del cumplimiento de la obligación y este no ejercite sus derechos dentro del plazo mencionado o si ya iniciado el juicio de promover sin causa justificada por más de tres meses. Como consecuencia del pacto de subsistencia a la fianza el fiador renuncia a lo dispuesto por los artículos 2845, 2846, 2847 y 2849 del Código Civil para el Distrito Federal. Así mismo el fiador expresamente consiente en que las modificaciones al presente contrato o a las obligaciones a cargo del cliente serán válidas en contra del fiador sin necesidad de que los documentos en que se consignen las modificaciones respectivas sean firmadas por el fiador.

DECIMO SEGUNDA.- Este contrato, junto con el estado de cuenta certificado por el contador del banco, constituyen título ejecutivo en términos de los artículos 68 y 71 de la Ley de Instituciones de Crédito.

DECIMO TERCERA.- Para la interpretación y cumplimiento del presente contrato las partes se someten a los tribunales competentes localizados en la ciudad de México Distrito Federal o los de la plaza en la que se suscribió y/o expidió la carta de crédito a elección del banco.

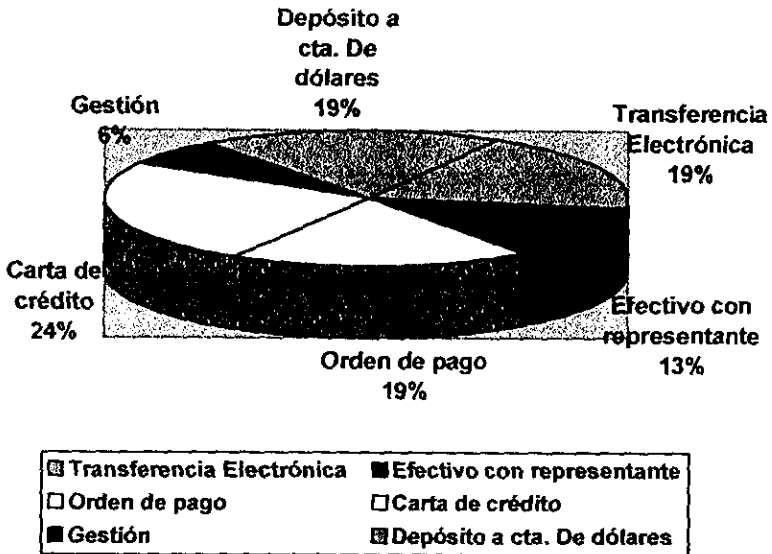
ANEXO 3

Cuadro 1

1. Formas de cobro internacional que conocen las empresas.

Forma de cobro	F	%
Transferencia Electrónica	3	18.75
Efectivo con representante	2	12.5
Orden de pago	3	18.75
Carta de crédito	4	25
Gestión	1	6.5
Depósito a cta. De dólares	3	18.75
Σ	16	100

Fuente: Entrevista directa 1999.

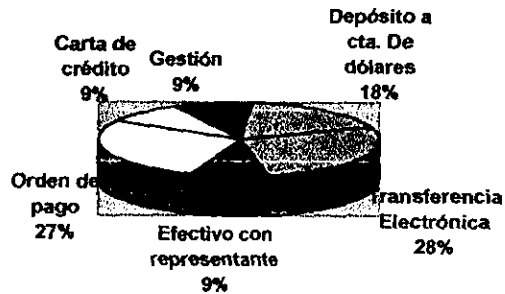


Cuadro 2

2. Formas de cobro internacional que manejan las empresas.

Forma de cobro	F	%
Transferencia Electrónica	3	27.27
Efectivo con representante	1	9
Orden de pago	3	27.27
Carta de crédito	1	9
Gestión	1	9
Depósito a cta. De dólares	2	18.46
Σ	11	100

Fuente: Entrevista directa 1999.



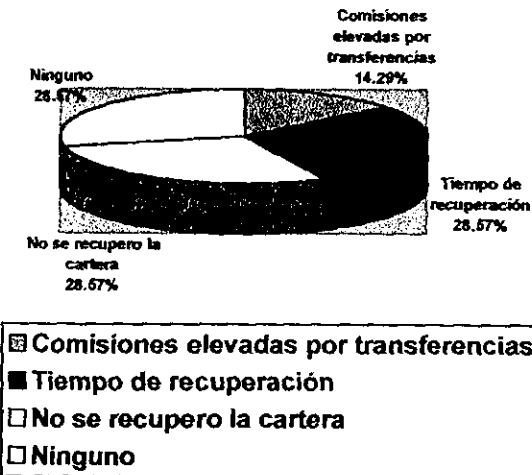
<input checked="" type="checkbox"/> Transferencia Electrónica	<input checked="" type="checkbox"/> Efectivo con representante
<input type="checkbox"/> Orden de pago	<input type="checkbox"/> Carta de crédito
<input checked="" type="checkbox"/> Gestión	<input checked="" type="checkbox"/> Depósito a cta. De dólares

Cuadro 3

3. Principales problemas de las empresas con sus actuales sistemas de cobro internacional.

Problemas con sistemas de cobro	F	%
Comisiones elevadas x transferencias	1	14.28
Tiempo de recuperación	2	28.57
No se recupero la cartera	2	28.57
Ninguno	2	28.57
Σ	7	100

Fuente: Entrevista directa 1999.

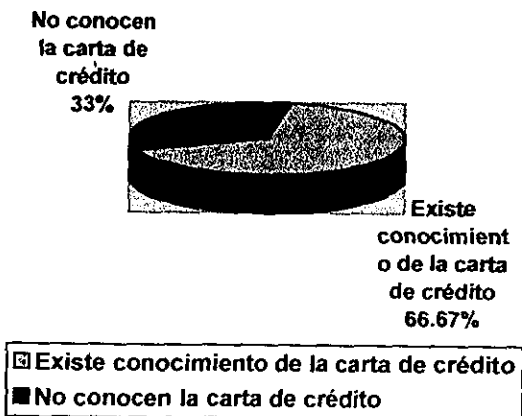


Cuadro 4

4. Conocimiento de la carta de crédito para el cobro internacional por parte de las empresas exportadoras.

Conocimiento de la carta de crédito	F	%
Existe conocimiento de la carta de crédito	4	66.66
No conocen la carta de crédito	2	33.35
Σ	6	100

Fuente : Entrevista directa 1999.

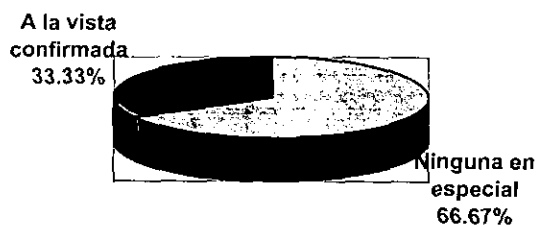


Cuadro 5

5. Tipos de carta de crédito más conocido por los exportadores.

Tipo de carta de crédito	F	%
Ninguna en especial	4	66.66
A la vista confirmada	2	33.35
Σ	6	100

Fuente: Entrevista directa 1999.



□ Ninguna en especial ■ A la vista confirmada

Cuadro 6

6. Conocimiento a fondo del manejo y aplicación de la carta de crédito por los exportadores.

Conocimiento de la carta de crédito	F	%
Existe conocimiento a fondo de la carta de crédito	1	16.66
No existe conocimiento a fondo de la carta de crédito	5	83.33
Σ	6	100

Fuente: Entrevista directa 1999.

No existe conocimiento a fondo de la carta de crédito
83.33%



Existe conocimiento a fondo de la carta de crédito
16.67%

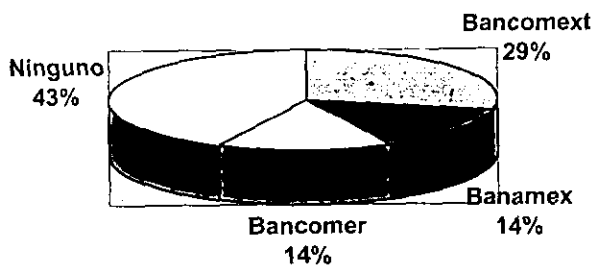
Existe conocimiento a fondo de la carta de crédito
 No existe conocimiento a fondo de la carta de crédito

Cuadro 7

7. Organismos recurridos para solicitar la carta de crédito.

Organismos	F	%
Bancomext	2	28.57
Banamex	1	14.28
Bancomer	1	14.28
Ninguno	3	42.85
Σ	7	100

Fuente: Entrevista directa 1999.

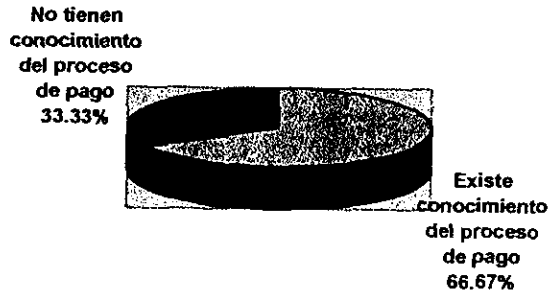


Cuadro 8

8. Conocimiento por parte de las empresas acerca del proceso para el pago de exportaciones haciendo uso de la carta de crédito.

Conocimiento del proceso de pago	F	%
Existe conocimiento del proceso de pago	4	66.66
No tienen conocimiento del proceso de pago	2	33.33
Σ	6	100

Fuente: Entrevista directa 1999.



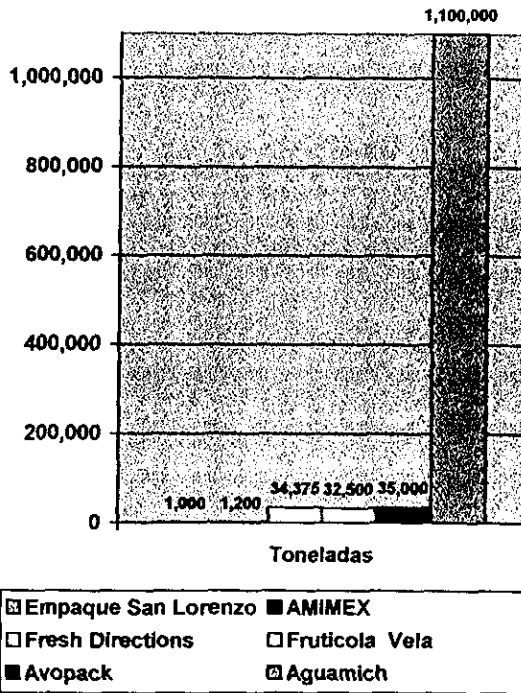
■ Existe conocimiento del proceso de pago
■ No tienen conocimiento del proceso de pago

Cuadro 9

9. Exportación anual de producto por parte de las empresas aguacateras.

Empacadora	Toneladas
Empaque San Lorenzo	1,000
AMIMEX	1,200
Fresh Directions	34,375
Fruticola Vela	32,500
Avopack	35,000
Aguamich	1,100,000

Fuente: Entrevista directa 1999.

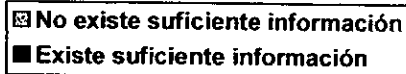


Cuadro 10

10. Considera que actualmente existe para el exportador a suficiente información relativa a la carta de crédito?.

Suficiente información	F	%
No existe suficiente información	3	50
Existe suficiente información	3	50
Σ	6	100

Fuente: Entrevista directa 1999.

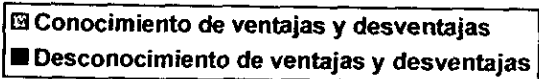


Cuadro 11

11. Conoce las ventajas y desventajas de la carta de crédito.

Conocimiento de ventajas y desventajas	F	%
Conocimiento de ventajas y desventajas	3	50
Desconocimiento de ventajas y desventajas	3	50
Σ	6	100

Fuente: Entrevista directa 1999.

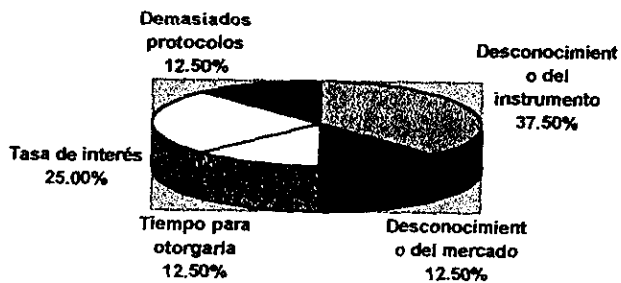


Cuadro 12

12. Principales motivos por los cuales no se hace uso de la carta de crédito.

Motivos por los cuales no se hace uso de la carta de crédito	F	%
Desconocimiento del instrumento	3	37.5
Desconocimiento del mercado	1	12.5
Tiempo para otorgarla	1	12.5
Tasa de interés	2	25
Demasiados protocolos	1	12.5
Σ	8	100

Fuente: Entrevista directa 1999.



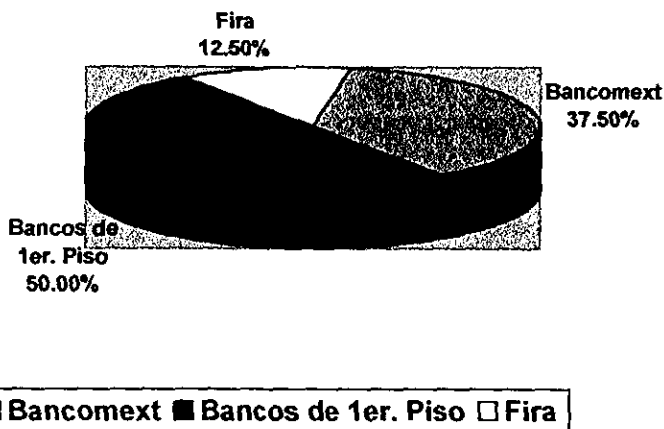
<input checked="" type="checkbox"/>	Desconocimiento del instrumento
<input checked="" type="checkbox"/>	Desconocimiento del mercado
<input type="checkbox"/>	Tiempo para otorgarla
<input type="checkbox"/>	Tasa de interés
<input checked="" type="checkbox"/>	Demasiados protocolos

Cuadro 13

13. Organismos que el exportador de aguacate conoce que ofrecen servicio de carta de crédito al exportador.

Organismos que ofrecen la carta de crédito	F	%
Bancomext	3	37.5
Bancos de 1er. Piso	4	50
Fira	1	12.5
Σ	8	100

Fuente: Entrevista directa 1999.

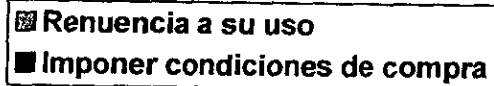
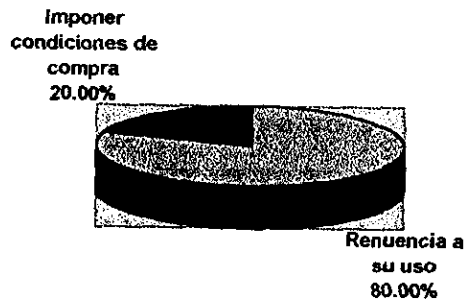


Cuadro 14

14. Respuestas por parte de los compradores cuando se les exhorta a que soliciten una carta de crédito.

Respuesta de los compradores	F	%
Renuencia a su uso	4	80
Imponer condiciones de compra	1	20
Σ	5	100

Fuente: Entrevista directa 1999.

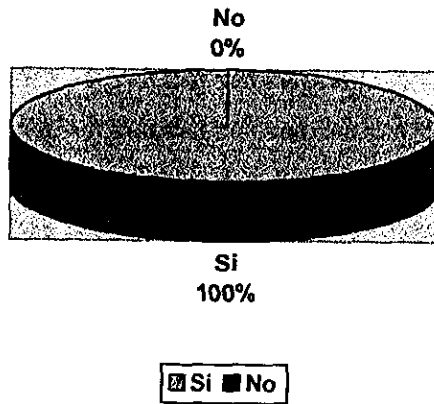


Cuadro 15

15. Considera que la parte de crédito es un medio de protección cuando se realiza la cobranza internacional.

Respuestas	F	%
Si	6	100
No	0	0
Σ	6	100

Fuente: Entrevista directa 1999.

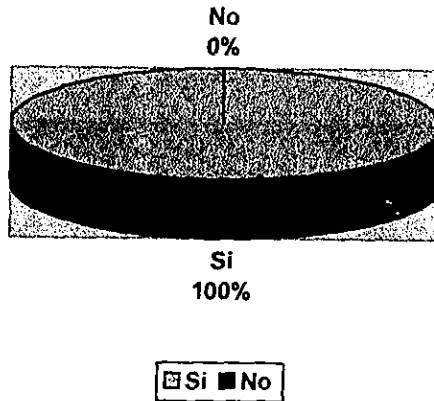


Cuadro 16

16. Los montos en dinero por concepto de exportación de aguacate, justifican el uso de la carta de crédito.

Monto \$ justifica el uso de carta de crédito	F	%
Si	6	100
No	0	0
Σ	6	100

Fuente: Entrevista directa 1999.



**ESTA TESIS NO DEBE
SALIR DE LA BIBLIOTECA**

ANEXO 4

INSTRUMENTO DE INVESTIGACIÓN

1. Qué formas de cobro internacional conoce?
2. Usted como exportador que forma de cobro maneja?
3. Ha tenido algún problema con su actual forma de cobro?
4. Conoce usted la carta de crédito como una herramienta para el cobro internacional?
5. Cuántos y qué tipos de carta de crédito conoce?
6. Si usted conoce algún tipo de carta de crédito tiene conocimiento a fondo de su manejo y aplicación?
7. Si usted ha recurrido a la carta de crédito con qué organismo la ha solicitado?
8. Conoce el proceso para el pago de exportaciones haciendo uso de la carta de crédito?
9. A cuánto asciende en tons. la exportación anual de su producto?
10. Considera que actualmente existe para el exportador la suficiente información relativa a la carta de crédito?
11. Conoce usted las ventajas y desventajas de la carta de crédito?
12. Cuál considerará usted que es el principal motivo por el cual no hace uso de la carta de crédito?
13. Qué organismos conoce que ofrecen la carta de crédito para el exportador?
14. Si usted ha exhortado al comprador a que solicite una carta

de crédito, cual a sido su respuesta?

15. Considera usted que la carta de crédito es un medio de protección cuando se realiza la cobranza internacional?

16. Sus montos en dinero por concepto de exportaciones justifican el uso de la carta de crédito?

BIBLIOGRAFÍA

Andrade Torres Hugo, **La Carta de Crédito para la exportación de la empresa en Uruapan**. Tesis México 1995.

Asociación Agrícola Local de Productores de Aguacate, "Norma Oficial Mexicana y Cartilla Fitosanitaria" en la **revista el aguacatero**, año 1 núm. 2 febrero de 1998.

Bancomext "Asegure su cobro, protéjase con una Carta de Crédito", en la revista, **Negocios Internacionales**, año 7 núm. 73 abril de 1998.

Bancomext "Hay que explotar las ventajas naturales" en la revista, **Negocios Internacionales**, año 6 núm. 60 marzo de 1997.

Fira "Postcosecha y comercialización del aguacate" en **Memorias del Seminario Internacional de Aguacate**, Banco de México 1994.

Fuentes Flores Antonio, **México y la Integración Norteamericana**, editorial Limusa. Primera edición 1991.

García Cruz María Noemi, **Fuentes de Financiamiento para Empresas de Exportación de Aguacate en la ciudad de Uruapan**, México 1996.

BIBLIOGRAFÍA

Herrera Avendaño Carlos, "Que es un Crédito Comercial o Carta de Crédito Documentaria" en la revista **Administrate Hoy**, año IV núm. 43 noviembre de 1997.

INIFAP "El Mercado Internacional de Aguacate en el Tratado de Libre Comercio" **Folleto técnico de INIFAP**, MÉXICO 1995.

Lagos Ramón Jorge Alberto, "Nuevas disposiciones para permisos de importación y exportación" México 1995.

Ledezma Carlos Alberto, "Rutinas estratégico operativas de la exportación e importación" **Principios de Comercio Internacional**, México 1996.

GLOSARIO

Bancomext: Banco Internacional de Comercio Exterior.

Bill of landing: Término de comercio internacional, conocimiento de embarque.

CFR: Puerto marítimo de destino.

CPT: Punto terrestre / aéreo de destino.

Charter Party: Término de comercio internacional, interesado de fletear.

FCA: Puerto terrestre /aéreo de embarque.

FOB: Puerto marítimo de embarque.

Fletear: Embarcar mercaderías o personas en una nave para su transporte.

Pallet: Tejido que se hace a bordo con hilos o cordones de cabos y sirve de defensa contra el roce o golpeo sobre ciertas partes del buque.

Pendúnculo: Rabillo que sostiene la hoja, la flor o el fruto.

SICOM: Sistema de Comunicación que utiliza Bancomext con el exportador.

TIIE: Tasa de interés interbancaria de equilibrio.