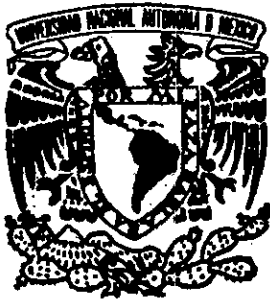


872702



UNIVERSIDAD DON VASCO, A.C.

25  
2es.

INCORPORACION No. 8727-02 A LA  
UNIVERSIDAD NACIONAL AUTONOMA DE MEXICO

ESCUELA DE ADMINISTRACION  
Y CONTADURIA

"LA PROBLEMATICA PARA LA UTILIZACION  
EN LA CARTA DE CREDITO EN LAS  
EMPRESAS DE EXPORTACION EN LA  
CIUDAD DE URUAPAN, MICHOACAN"

SEMINARIO DE INVESTIGACION

QUE PARA OBTENER EL TITULO DE

LICENCIADO EN ADMINISTRACION

R2 263152

PRESENTA:

*Flor Leticia Del Valle Mondragón*



UNIVERSIDAD  
DON VASCO A.C.

URUAPAN, MICHOACAN 1998

TESIS CON  
FALLA DE ORIGEN



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 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**

Quiero agradecer a todas las personas en general, que, de alguna u otra forma, contribuyeron en la realización de la presente investigación.

A todas aquellas personas que influyeron en mí para la culminación de mi carrera.

**¡ NO LOS DEFRAUDARE !**

**¡ MUCHAS GRACIAS !**

**A DIOS :**

Por haberme dado la vida, y la oportunidad  
de haber terminado mi carrera con provecho ;  
así como también, la oportunidad de haberme  
permitido llegar hasta donde estoy.

**¡ GRACIAS !**

**A MIS PADRES :**

**LETY y PABLO,** que con tantos sacrificios  
me apoyaron incondicionalmente y  
ayudaron a terminar mi carrera,  
gracias a su confianza y fe en mí.

**¡ LOS QUIERO !**

**¡ GRACIAS !**

**A MI ABUELITA :**

**MAMA PACHITA**, que en todo momento

me brindó su apoyo desinteresado

y creyó en mí.

**¡ GRACIAS !**

**A MI ABUELITA : (Q.E.P.D.)**

**MAMA SALUD**, porque, de alguna manera,

siempre estuvo presente en mí en los momentos buenos,

para alentarme ; y en los momentos difíciles,

para animarme a seguir adelante.

**¡ GRACIAS !**

**A MI TIA :**

**MAMA ESTELA**, porque aunque en algunas ocasiones pareció defraudada por mí, aún así, siempre me apoyó incondicionalmente.

¡ No la decepcionaré !

¡ **GRACIAS !**

**A MI HERMANA :**

**PATY**, sin ti no hubiera logrado culminar mi carrera, porque en los momentos que parecía darme por vencida, tú siempre estuviste presente para animarme a seguir adelante y finalizar mis estudios.

¡ **GRACIAS !**

**A MIS HERMANOS :**

**PABLO y CÉSAR**, por todo su apoyo, paciencia y comprensión.

¡ **GRACIAS !**

**A MIS MAESTROS :**

A todos los profesores de mi carrera  
que, gracias a su paciencia y confianza en  
mí, contribuyeron a forjar en mí a una persona  
con criterio suficiente para desarrollarse  
profesionalmente con honestidad y responsabilidad ;  
y poder dejar en alto el nombre de la Universidad.

**¡ GRACIAS !**

**MUY EN ESPECIAL :**

A mi maestra, asesora de tesis y amiga :  
**MA. TERESA RODRIGUEZ**, que siempre me  
apoyó con sus conocimientos y tuvo paciencia  
y confianza en mí, además de que como  
persona es una excelente amiga.

**¡ GRACIAS !**

# ÍNDICE

## INTRODUCCIÓN

### CAPITULO 1

|  |    |
|--|----|
| GENERALIDADES DE EXPORTACION   | 5  |
| 1.1 La actividad de exportación en las empresas de la ciudad de Uruapan. | 5  |
| 1.2 Antecedentes del Comercio Exterior en México.                        | 6  |
| 1.3 Las negociaciones comerciales de México con el mundo.                | 11 |
| 1.4 Situación actuz. del Comercio Exterior en México.                    | 20 |
| 1.5 Conceptos generales de Comercio Exterior.                            | 21 |

### CAPITULO 2

|  |    |
|--|----|
| APOYOS FINANCIEROS PARA LA EXPORTACIÓN           | 28 |
| 2.1 Concepto de financiamiento.                  | 28 |
| 2.2 Factores determinantes de riesgo de crédito. | 29 |
| 2.3 Fuentes de financiamiento.                   | 30 |
| 2.4 Financiamiento y apoyos a la exportación.    | 39 |
| 2.5 La función de BANCOMEXT y NAFIN.             | 40 |



## CAPITULO 3

|  |    |
|--|----|
| LA CARTA DE CRÉDITO  | 48 |
| 3.1 La carta de crédito.   | 49 |
| 3.1.1 Antecedentes.  | 49 |
| 3.1.2 Concepto   | 50 |
| 3.1.3 Objetivo.  | 51 |
| 3.1.4 La carta de crédito como alternativa para las negociaciones de<br>Comercio Exterior. | 52 |
| 3.1.5 Beneficios de la carta de crédito.   | 52 |
| 3.1.6 Desventajas del uso de la carta de crédito.  | 53 |
| 3.1.7 Análisis de riesgo del uso de la carta de crédito.                                   | 54 |
| 3.2 Tipos de carta de crédito.   | 55 |
| 3.2.1 Irrevocables confirmadas.  | 55 |
| 3.2.2 Irrevocables no confirmadas.   | 55 |
| 3.2.3 Revocables.  | 56 |
| 3.2.4 Irrevocables transferibles.  | 57 |
| 3.2.5 Irrevocables revolventes condicionadas.  | 58 |
| 3.2.6 Back to back.  | 59 |
| 3.3 Principales organismos que intervienen en la importación y<br>exportación en México    | 59 |
| 3.4 Planeación de la exportación.  | 64 |

|   |           |
|---|-----------|
| 3.5 Documentación requerida para la obtención de la carta de crédito. | 68        |
| 3.6 Procedimiento para la obtención de la carta de crédito.           | 69        |
| <br>  |           |
| <b>CAPITULO 4</b>   |           |
| <b>UTILIZACIÓN DE LA CARTA DE CRÉDITO</b>                             | <b>71</b> |
| <br>  |           |
| 4.1 Metodología de la investigación.                                  | 71        |
| 4.1.1 Objetivos e hipótesis de la investigación.                      | 71        |
| 4.1.2 Técnicas de investigación.                                      | 72        |
| 4.1.3 Desarrollo de cuestionarios.                                    | 73        |
| 4.2 Análisis de la información.                                       | 77        |
| <br>  |           |
| <b>CONCLUSIONES</b>   | <b>87</b> |
| <br>  |           |
| <b>BIBLIOGRAFÍA</b>   | <b>91</b> |
| <br>  |           |
| <b>ANEXOS</b>   | <b>95</b> |

## INTRODUCCIÓN

En la actualidad, se presenta un panorama de incertidumbre y desconfianza en la economía nacional, debido a diversos factores y acontecimientos sucedidos en años pasados. Por lo que el país está viviendo una época de crisis y desequilibrio económico

Esto trae como consecuencia la inestabilidad y el posible cierre de las empresas (sobre todo de las micro y pequeñas empresas), por lo que no se intenta sobresalir a las demás, sino que ahora, luchan, por sobrevivir ante la fuerte crisis que los aqueja.

Es por eso que las empresas están buscando nuevas fronteras y mercados en dónde colocar sus productos, para generar mayores utilidades para su propio beneficio; además de que, gracias a esto, se generan más divisas para nuestro país y se ayuda a contribuir un poco en el desarrollo y estabilidad comercial.

En el mercado internacional es indispensable ser competitivo, debido a que existen muchos oferentes de un solo producto y las exigencias del mercado son difíciles de complacer.

La gran mayoría de las empresas que intentan introducirse dentro del mercado internacional y, más específicamente, la pequeña y mediana empresa, no podrían lograr su objetivo si no contaran con apoyos de tipo financiero, técnico y material, entre otros, ya que sin ellos no tendrían la capacidad de introducirse al comercio internacional por sí solas, necesitarían de allegarse de recursos, más que nada financieros, para poder ser competitivas en cuanto a calidad, cantidad y capacidad empresarial.

Los apoyos financieros constituyen un elemento fundamental para el fomento del Comercio Exterior, en la actualidad han adquirido mayor importancia, tanto en el mercado mundial, para asegurar la competitividad; como en el mercado nacional, para apoyar a las empresas, más que nada, en la adquisición de infraestructura necesaria, en capacitación y para asegurar la calidad del producto a exportar, obteniendo con ello, un mayor nivel de competitividad.

Es así como se denota la importancia de dichos apoyos, más específicamente del crédito para el fomento de la exportación; ya que, en la mayoría de los casos, la falta de este tipo de apoyos imposibilita al empresario a realizar dicha actividad.

El crédito es el derecho que se le otorga a una persona de recibir y hacer uso de algún recurso que no le pertenece y que al cabo de un tiempo determinado, debe regresar, generalmente con una compensación adicional llamada interés.

En lo que respecta a actividades de comercio exterior, existen diversas fuentes y tipos de crédito, pero uno de los instrumentos más seguros para financiar dichas transacciones es la carta de crédito, pues es un medio efectivo que garantiza, por un lado, el pago de la exportación realizada, y por el otro lado, la entrega de los bienes o servicios en las condiciones y términos acordados.

Se ha observado que la gran mayoría de las empresas exportadoras de la región no utilizan el mencionado instrumento de financiamiento, por lo que el objetivo general de la presente investigación es analizar la problemática que se presenta ante la utilización de la carta de crédito para las empresas de exportación en la ciudad de Uruapan, Mich.; teniendo como objetivos particulares: determinar el porcentaje de las empresas de exportación uruapenses que utilizan la carta de crédito, analizar las

causas que originan la falta de uso de este tipo de instrumento en las empresas de la región, y dar a conocer todos los aspectos que conlleva la utilización de la carta de crédito.

Se plantea la hipótesis de que su falta de uso se debe a la insuficiente información que se tiene sobre la misma; además de que las personas que tienen noción de ésta, tampoco la utilizan por la complejidad de su manejo, debido a los excesivos trámites y requisitos necesarios para su uso.

El presente trabajo de investigación expone en el Capítulo 1 una descripción de lo que es Comercio Exterior; así como sus antecedentes en México y la situación actual que se vive en el país con relación a este tipo de transacciones. Asimismo, se refiere, más específicamente, a la actividad exportadora que se lleva en la región de Uruapan, Mich.

En el Capítulo 2 se introduce al lector a lo que son los apoyos financieros para la exportación, por lo que se mencionan el concepto de financiamiento, sus fuentes y tipos, y los diversos programas de apoyo a la exportación; así como también se menciona la función de el Banco Nacional de Comercio Exterior (BANCOMEXT) y Nacional Financiera (NAFIN), pues son las dos principales fuentes de financiamiento a la exportación en México.

En el Capítulo 3 se presenta información acerca de todo lo referente a la carta de crédito, como lo es su concepto, antecedentes, objetivos, beneficios y desventajas que conlleva su utilización, y los tipos de cartas de crédito existentes; así como también muestra la forma en como se debe planear la exportación y todo el procedimiento que se debe seguir para la obtención de la carta de crédito.

El Capítulo 4 presenta la metodología de investigación llevada a cabo de tipo bibliográfica y mediante la aplicación de cuestionarios aplicados a una muestra representativa de las empresas exportadoras de la región ; así como sus objetivos, técnicas y el desarrollo de dichos cuestionarios. Posteriormente presenta el análisis de la información recabada y los comentarios hechos de la investigación realizada.

Se presentan, en el Capítulo 5, las propuestas de aplicación y facilitación de la carta de crédito para dar oportunidad a las personas interesadas en tener noción de su uso de obtener la información necesaria acerca de éstas.

Por último, se concluye con respecto a la investigación realizada para, de esta forma, afirmar o denegar las hipótesis antes propuestas.

## **CAPITULO 1**

### **GENERALIDADES DE EXPORTACION**

#### **1.1 LA ACTIVIDAD DE EXPORTACIÓN EN LAS EMPRESAS DE LA CIUDAD DE URUAPAN, MICH.**

Dentro de la región de Uruapan, se ha llevado a cabo una actividad exportadora estable, ya que los exportadores uruapenses han logrado proliferar dentro de los mercados internacionales ; exportando, entre otros productos, refacciones, materia prima para compañías automotrices ; y en el sector agropecuario, exportan frutas tales como durazno, zarzamora, mango, plátano y, sobre todo, aguacate.

La producción de aguacate se ha incrementado y desarrollado de tal forma, que algunos productores decidieron extender su mercado hacia el exterior, realizando los primeros embarques al mercado europeo: Francia, Holanda, Inglaterra, Bélgica, Alemania, Japón ; y en el norte de América: Canadá.

El crecimiento de la producción de aguacate ha sido el evento más importante durante los últimos años para la economía de la región de Uruapan, convirtiéndose esta ciudad en una de las áreas económicas más significativas de Michoacán.

Afortunadamente las transacciones de exportación realizadas por empresas uruapenses ha subsistido a pesar de la crisis por la que atraviesa el país, ya que han seguido desarrollándose como empresas mexicanas dentro del mercado internacional

## 1.2 ANTECEDENTES DEL COMERCIO EXTERIOR EN MÉXICO.

Con el desarrollo de la infraestructura ferroviaria, con grandes aportaciones de capital extranjero, se logró integrar la actividad económica nacional y el comercio exterior tuvo un gran crecimiento, pues México se vinculó principalmente con Estados Unidos e Inglaterra. El comercio exterior contribuyó al crecimiento económico aumentando la productividad y exportación de minerales y productos agrícolas. A pesar de que el sector agropecuario no exportador tuvo un decremento.

En el periodo de 1910 a 1917, el comercio exterior tuvo un gran decremento debido a la situación interna del país y por la primer guerra mundial. Los precios internacionales de la plata y del petróleo aumentaron por lo que las exportaciones del país aumentaron de 1918 a 1921.

En los años veinte se tuvo un superávit en la balanza comercial ; a pesar de que la producción y exportación de petróleo disminuyeron y los precios de la plata y otros minerales industriales fueron menores.

Durante el periodo de la segunda guerra mundial, las actividades de comercio exterior de México se vieron limitadas, principalmente con los Estados Unidos, en menos proporción con Canadá, Cuba y Argentina, en tanto las transacciones internacionales con Europa se paralizaron casi por completo. Al finalizar la guerra los objetivos de México, consistían en la reanudación de sus relaciones mercantiles con Europa y la intensificación de las minas, con América y el resto del mundo.



Las estadísticas indicaban que las exportaciones superaban a las importaciones, lo que continuó siendo hasta el año de 1943 y por lo tanto la balanza comercial exterior era positiva.

En los años de 1950 a 1960, se pensó en elaborar un modelo de desarrollo que eliminara la importación de productos manufacturados, y ofrecería un menor grado de dependencia económica respecto al exterior, y se lograría el crecimiento económico del país. Dicho modelo de desarrollo proponía, como uno de sus puntos básicos, la creación y fomento de industrias en el interior de la nación. Estas deberían producir bienes de consumo que hasta esa fecha se importaban.

Al pensar en la creación de este modelo de desarrollo interno, se suponía que podría crearse una economía controlada por el país, y para beneficio del mismo, pues al producirse bienes de consumo, antes importados, México alcanzaría un alto grado de independencia comercial respecto al exterior en lo económico.

Sin embargo, los resultados no fueron esperados, ya que en vez de sustituir a las importaciones, se tuvo que pagar los insumos (maquinaria, equipo, instalaciones, etc.) con las divisas logradas de las exportaciones y algunos créditos se consiguieron en el exterior.

Al iniciarse los años setenta, las perspectivas para el desarrollo económico del país no eran muy favorables. Haciendo un estudio y análisis de la situación, el gobierno de México se convenció de la necesidad de crear un nuevo programa que permite el incremento y desarrollo en forma efectiva del país. Este plan tenía como punto principal el fomento y promoción para las exportaciones de productos

manufacturados y semifabricados, además de los estímulos fiscales y subsidios a la exportación.

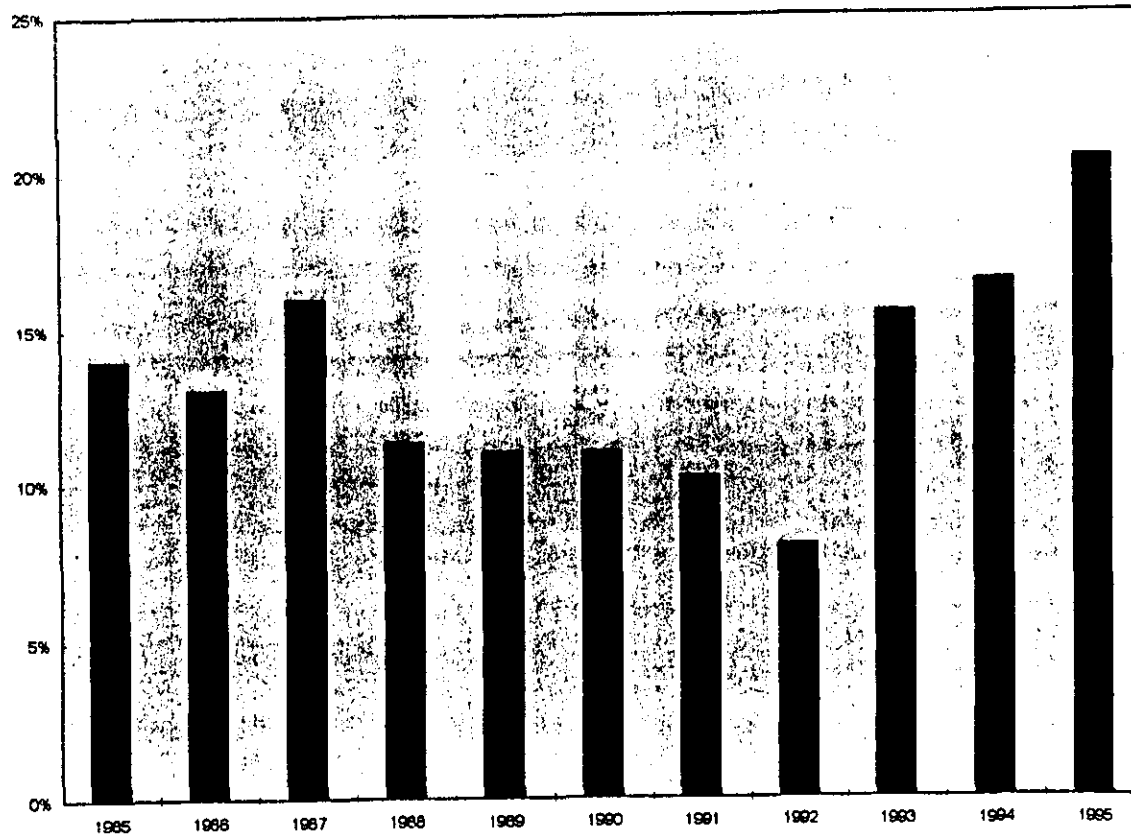
En la última década, la situación económica de México y del mundo se transformó de sobremanera. A nivel nacional, México tomó una serie de medidas para estabilizar la economía del país y para sustentar la deuda externa. Por lo que ya no se enfocó exclusivamente al mercado interno, sino que se orientó más a lo que el mercado externo exigía.

Se ha tenido un crecimiento en las exportaciones, pero aún así, las importaciones han sido mayores, lo que ha generado un déficit en la balanza comercial.

El comportamiento que han tenido las exportaciones mexicanas es de crecimiento, pues la demanda nacional se encuentra abatida y el peso tuvo una gran devaluación frente al dólar, que fueron unas de las principales causas de la crisis por la que atraviesa el país. Sin embargo, al recuperarse la demanda interna, las exportaciones pierden auge y se incrementan las importaciones, por lo que la balanza comercial continúa con déficit.

Como se observa en la gráfica número 1, para el año de 1985 las exportaciones representaban un 14% del PIB, hasta llegar a ser sólo el 8% ; ya en el año de 1993 volvieron a tomar auge a causa de las expectativas que generó el Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN)

## PARTICIPACION PORCENTUAL DE LAS EXPORTACIONES EN EL PIB



FUENTE REVISTA EJECUTIVOS DE FINANZAS  
DICIEMBRE DE 1995

GRAFICO NUM. 1

Con el fin de ilustrar el comportamiento del comercio exterior que ha tenido México con el mundo, se muestra a continuación una lista de las importaciones y exportaciones que ha tenido con sus principales socios comerciales de enero a junio del año de 1995. En millones de dólares.

| <u>PAIS</u>    | <u>EXPORTACION</u> | <u>IMPORTACION</u> | <u>SALDO</u> |
|----------------|--------------------|--------------------|--------------|
| Estados Unidos | 31,697.80          | 25,622.40          | 6,075.40     |
| Canadá         | 1,094.20           | 685.90             | 408.30       |
| Colombia       | 212.10             | 51.40              | 160.70       |
| Chile          | 235.60             | 87.10              | 148.50       |
| Costa Rica     | 64.50              | 3.90               | 60.60        |
| Venezuela      | 142.80             | 131.60             | 11.20        |
| Bolivia        | 10.70              | 3.80               | 6.90         |

FUENTE : REVISTA EJECUTIVOS DE FINANZAS, 1995, DICIEMBRE.

Se observa que el país con el que México tiene más exportaciones es con Estados Unidos, así como también es el país con el que más importaciones realiza. Con el país con el que menos actividades de comercio exterior realiza de la lista es con Bolivia pues tiene tan sólo 10.70 millones de dólares de exportación, teniendo un saldo favorable para México de 6.90 millones de dólares.

### **1.3 LAS NEGOCIACIONES COMERCIALES DE MEXICO CON EL MUNDO.**

México es un país en vías de desarrollo, pues no tiene el suficiente ahorro interno como para alcanzar el nivel de vida deseado, por lo que es necesaria la captación de capitales extranjeros, para que, complementándose con los capitales nacionales, permitan el desarrollo de nuestra economía

Los tratados internacionales son un método adecuado para evitar la doble imposición en las transacciones internacionales y la evasión fiscal.

Con el objeto de lograr la apertura económica que México se propuso, se han llevado a cabo negociaciones comerciales muy importantes con países de diferentes regiones. En seguida se muestra una relación de los principales acuerdos comerciales negociados por México a partir del año de 1989 : (Blanco, 1989 : 11-13)

**De 1982 a 1986.** Acuerdos de Alcance Parcial en el marco de la Asociación Latinoamericana de Integración (ALADI) con Costa Rica, Guatemala, Honduras, Nicaragua y El Salvador.

**1984.** México y Canadá firman un Memorándum de Entendimiento en Materia de Comercio

**1985.** México y Estados Unidos firman un Entendimiento Bilateral en Materia de Subsidios y Derechos Compensatorios, renovado por tres años a partir de 1988

**1985.** México solicita su ingreso al Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio (GATT).

**1986.** México ingresa al GATT y participa activamente en las negociaciones multilaterales de la Ronda de Uruguay.

**1987** México y Estados Unidos firman un Entendimiento Bilateral sobre Consultas en Materia de Comercio e Inversión.

**1988** México y Estados Unidos firman un nuevo Convenio Bilateral Textil, existente desde 1975, que permite la exportación de productos textiles y del vestido a Estados Unidos.

**1988** México ingresa al Consejo Económico de la Cuenca del Pacífico, organismo compuesto por empresarios de la región cuyo objetivo es identificar oportunidades de comercio e inversión.

**1989** México y Estados Unidos suscriben un Entendimiento para facilitar el comercio y la inversión.

**1989** México y Estados Unidos prorrogan un convenio siderúrgico firmado en 1984, en el marco de un Acuerdo de Restricción Voluntaria, estableciendo cuotas a las exportaciones mexicanas a los Estados Unidos por 18 meses adicionales.

**1989** México ingresa al esquema de Cooperación Económica del Pacífico Asiático, foro para el análisis de las relaciones económicas de la región al que asisten representantes gubernamentales.

**1990** México, Colombia y Venezuela crean el Grupo de los Tres (G3) para promover la cooperación e integración entre los tres países y con el resto de América Latina y el Caribe.

**1991** México y Chile firman un Acuerdo de Complementación Económica

**1991** México y la Comunidad Europea firman el Acuerdo Marco de Cooperación, que sustituye al Acuerdo de 1975

**1991** México, Colombia y Venezuela firman un Memorándum de Entendimiento en el que formalizan el compromiso de lograr un acuerdo de libre comercio.

**1991** México y Bolivia se comprometen a iniciar negociaciones para lograr un acuerdo de libre comercio

**1991** México solicita su ingreso a la Organización para la Cooperación y Desarrollo Económico (OCDE)

**1992** México y los países centroamericanos firman el Acuerdo Marco Multilateral para establecer una zona de libre comercio.

**1992** México, Canadá y Estados Unidos suscriben el Tratado de Libre Comercio de América del Norte.

**1993** México ingresa al mecanismo de Cooperación Económica del Pacífico Asiático, organismo compuesto por representantes de los gobiernos de la región para fomentar la cooperación económica

**1993** México, Estados Unidos y Canadá suscriben los acuerdos complementarios al Tratado de Libre Comercio en materia de medio ambiente y en materia laboral.

**1993** México, Estados Unidos y Canadá firman un Memorándum de Entendimiento en Materia de Salvaguardas, como complemento al capítulo respectivo en el Tratado de Libre Comercio.

**1993** México y Estados Unidos firman el Acuerdo sobre el Establecimiento de la Comisión de Cooperación Ecológica Fronteriza y el banco de Desarrollo de América del Norte.

1993. Se emite un comunicado en donde los ministros de la OCDE y a México a examinar conjuntamente los términos y condiciones en que éste podría incorporarse.

Las negociaciones comerciales más importantes que México ha realizado son :

### **MEXICO Y LA ALADI.**

En América Latina existen grandes regiones comerciales como la Asociación Latinoamericana de Integración (ALADI), América Central y los países del Caribe.

El 5% de las exportaciones de México son con los países de la ALADI, siendo sus principales socios : Brasil, Argentina, Venezuela y Colombia, que representan el 80% de comercio de México con la ALADI.

En 1960 se realiza el Tratado de Montevideo para integrar comercialmente a América Latina de donde nace la Asociación Latinoamericana de Libre Comercio (ALALC), integrada por once países, como Argentina, Bolivia, Brasil, Chile, Colombia, Ecuador, México, Paraguay, Perú, Uruguay y Venezuela. En 1980 se reforma el tratado para dar lugar a la ALADI.

Dicha Asociación cuenta con tres métodos para dar preferencias económicas a sus integrantes, como son :

- Preferencia Arancelaria Regional (PAR). En donde los miembros de la ALADI se conceden una preferencia arancelaria del 20% para casi todas las tasas de importación.



- Acuerdos de Alcance Regional (AAR). Integrantes de la Asociación conceden una liberación mayor que la PAR a grupos específicos de artículos
- Acuerdos de Alcance Parcial (AAP). Pueden participar de dos a diez miembros de la ALADI para pactar liberaciones comerciales más amplias a nivel de sectores y productos específicos.

### ***MEXICO Y LA COMUNIDAD EUROPEA.***

En 1975. México y la Comunidad Europea firmaron el Acuerdo de Cooperación Comercial, en donde se conceden preferencias en cuanto a derechos aduaneros y gravámenes a las transacciones comerciales ; reglas de tránsito, almacenaje, transbordo de productos importados o exportados y modalidades de pago.

### ***MEXICO Y LA CUENCA.***

En cuanto a la región de Asia, el comercio de México con los países de la Cuenca Oriental del Pacífico es pequeño en comparación con el gran potencial de la región. La Cuenca está integrada por : Japón, Corea, Taiwan, Hong Kong, Singapur, Brunei, Indonesia, Malasia, Filipinas, Tailandia, China, Australia y Nueva Zelanda, con el fin de intercambiar inversiones, tecnología y para apoyar a las actividades exportadoras.

### ***MEXICO Y EL GATT.***

El Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio (GATT) es un tratado comercial que reúne un conjunto de principios y normas que rigen el comercio

internacional con el propósito de reducir barreras arancelarias y no arancelarias al comercio entre los países que lo integran; y de garantizar un ambiente mundial estable, seguro y no discriminatorio para que puedan prosperar las inversiones, la creación de empleos y el comercio. Funciona también como un tribunal internacional en donde los gobiernos puedan resolver sus diferencias comerciales

Hasta el año de 1994, el GATT contaba con 112 países como integrantes que representaban el 90% del comercio internacional.

A principios de la década de los ochenta, México decide incorporarse al GATT como parte de su apertura comercial para desarrollarse económicamente y poder ser más competitivo. Es así como propuso su adhesión al GATT en 1985, e ingresó formalmente el 24 de agosto de 1986.

### ***MEXICO Y LA RONDA DE URUGUAY.***

La Ronda de Uruguay es un proceso de negociaciones que hasta 1994 contaba con 110 países integrantes y en donde por primera vez se trata de temas controversiales como los subsidios agrícolas, las restricciones cuantitativas a los textiles y el vestido y el sector de servicios.

Desde que México ingresó al GATT ha participado en las negociaciones de la Ronda de Uruguay, la cual tiene como objetivos .

Promover una mayor liberación del comercio mundial

Revisar y mejorar el sistema comercial

Ampliar su área de aplicación hacia el sector de servicios, agrícola y hacia medidas relacionadas con la inversión

### ***MEXICO Y LA OMC.***

A partir del 1ro. de enero de 1995. la Organización Mundial del Comercio (OMC) comenzó a funcionar en reemplazo del GATT. Tiene como fin facilitar la realización de los acuerdos generados durante la Ronda de Uruguay del GATT. La OMC es un foro de negociaciones multilaterales, en donde los países integrantes reciben ciertos beneficios y preferencias.

### ***MEXICO Y BOLIVIA.***

En abril de 1983. México y Bolivia se unieron con un Acuerdo de Alcance Parcial (AAP). y el 27 de abril de 1994 se unieron a una Preferencia Arancelaria Regional (PAR).

### ***MEXICO Y CHILE.***

En abril de 1990. debido a la apertura comercial de ambos países, México y Chile iniciaron negociaciones para el Acuerdo Amplio de Comercio, con el objeto de tener reglas seguras, transparentes y fáciles de utilizar para ambas naciones ; así como también para ampliar el comercio de bienes y servicios y promover las inversiones entre las mismas.

## **MEXICO Y EL TLC.**

En el año de 1992, México, Canadá y Estados Unidos suscriben el Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN), que tiene como principal objetivo integrar una región en donde el comercio de bienes y servicios y la inversión sean más amplias, ordenadas, equitativas y transparentes

Es un tratado en donde los tres países integrantes se comprometen a mantener una legislación para imponer sanciones civiles, administrativas o penales respecto a las violaciones de las leyes y reglamentos de comercio establecidos en le mismo.

Con la participación de México al Tratado de Libre Comercio se busca el logro de tres objetivos principales :

Facilitar el acceso de las exportaciones mexicanas al mercado más grande del mundo.

Diversificar las exportaciones mexicanas.

Llevar a cabo el cumplimiento de la reforma económica y con ello la creación de empleos y el desarrollo del nivel de vida de los mexicanos.

## **MEXICO Y EL APEC.**

Canadá, Estados Unidos, México, Chile, Perú y Colombia forman parte de el Foro de Cooperación Económica del Asia-Pacífico (APEC), con el fin de promover el libre comercio de la región.

### **MEXICO Y EL G-3.**

El 13 de junio de 1994 surge la formación del Grupo de los 3 (G-3), integrado por México, Colombia y Venezuela con el fin de promover la cooperación e integración entre los tres países, con América Latina y con el Caribe

### **MEXICO Y COSTA RICA.**

El tratado de libre comercio entre México y Costa Rica entró en vigor el 1ro de enero de 1995. Es un conjunto de reglas que dan transparencia y seguridad a los sectores productivo, de comercio y de servicios. Su objetivo es estimular la diversificación del comercio entre ambas naciones, eliminar las barreras al comercio, facilitar las transacciones comerciales, promover la competencia leal y las inversiones.

### **MEXICO Y LA OCDE.**

La Organización para la Cooperación y Desarrollo Económicos (OCDE) es un foro de consulta y coordinación intragubernamental que hasta 1994 agrupaba a 24 países. Se formó en 1960 con el objeto de ampliar la economía y promover el empleo; coordinando las políticas económicas y sociales de los países integrantes.

El 18 de mayo de 1994 se formalizó el ingreso de México a la OCDE, con la entrega del Instrumento de Adhesión al gobierno de Francia; con esto México se convierte en el miembro número 25 de la Organización. Los integrantes comparten sus valores y experiencias que permiten identificar problemas comunes y encontrar conjuntamente las soluciones.

## 1.4 SITUACIÓN ACTUAL DE COMERCIO EXTERIOR EN MÉXICO.

Todo parece indicar que la política económica no cambiará mucho en lo referente a la apertura comercial, a la privatización y a la reducción del gasto público. Cada año las empresas mexicanas tendrán un mercado más pequeño y con mayores competidores para ofrecer sus productos.

La única alternativa que tiene el país para salir adelante es la participación activa de las empresas mexicanas dentro del comercio mundial; para que, además de generar mayores utilidades para su propio beneficio, generen divisas procedentes de otras economías.

Una de las opciones para resolver el problema económico que enfrenta nuestro país, sin lugar a dudas, es aumentar el nivel de las exportaciones. Sin embargo, la penetración a nuevos mercados implica, por un lado, la competencia de muchos participantes; por otro lado, la escasez de financiamiento al sector exportador representado por la pequeña y mediana empresa.

Continúa existiendo la dependencia que se tiene del mercado estadounidense y la desleal competencia en nuestro propio país de las importaciones del continente asiático

Los servicios de asesoría personalizada de BANCOMEXT. reciben diariamente un promedio de 14 pequeñas y medianas empresas que desean exportar, pero casi ninguno de ellos llega a cumplir su meta. Para las empresas pequeñas y medianas es muy difícil exportar debido a sus propias características: no tienen el capital base, ni la capacidad de la industria grande, ni tampoco la facilidad de incrementar su producción.

De acuerdo con la información proporcionada por el grupo de trabajo de Comercio Exterior, integrado por el Banco de México, el Instituto Nacional de Estadística, Geografía e Informática (INEGI), la Administración General de Aduanas de la Secretaría de Hacienda y Crédito Público (SHCP) y la Secretaría de Comercio y Fomento Industrial (SECOFI), la balanza comercial de México con el exterior en el mes de octubre de 1996 tuvo un superávit de 277 millones de dólares

### **1.5 CONCEPTOS GENERALES DE COMERCIO EXTERIOR.**

En el desarrollo de la economía del país, el comercio exterior juega un papel muy importante, ya que, mientras mayor sea la apertura comercial en la economía, el nivel de vida de la población será más elevado y la utilización de recursos será más eficiente.

#### **CONCEPTO DE COMERCIO EXTERIOR**

Comercio Exterior es la introducción de productos extranjeros a un país y la salida de éstos a otros países. (Mercado, 1991 : 25)

Comercio internacional es el conjunto de movimientos comerciales y financieros, y en general, todas aquéllas operaciones, cualquiera que sea su naturaleza, que se realicen entre naciones, es pues, un término universal en el que participan las diversas comunidades humanas. (Osorio, 1995 :86)

Tomando en consideración los conceptos anteriores, se dice que Comercio Exterior es todo aquél intercambio comercial que se hace entre diferentes países; ya sea introducir productos extranjeros a un país o colocar productos elaborados o extraídos de una nación a otra.

Tanto la importación como la exportación son indispensables para un país, ya que, por sí solo, no podría satisfacer las necesidades y demandas de sus habitantes.

### CONCEPTO DE IMPORTACIÓN

La importación de mercancías continúa jugando un papel muy importante dentro de la economía nacional, pues es una fuente de abastecimiento de faltantes en la producción nacional, un medio para limitar movimientos especulativos por parte de acaparadores y un indicador de las nuevas actividades industriales y los procesos tecnológicos que requiere el desarrollo del país.

Importación es una operación por la que un producto de origen y procedencia extranjera se dedica al consumo interior de un territorio aduanero, previo pago de los derechos de aduana, de los impuestos, de la cifra de la negociación y del pago del importe de divisas extranjeras o en divisas nacionales transferibles. Es fundamental el elemento básico que forma parte de la importación: la dedicación al consumo. (Osorio, 1995 :101)

Importar es, entonces, comprar artículos producidos o extraídos de otro país que no sea el que está realizando la compra.

El exceso de importaciones a nuestro país de productos terminados puede causar daños a la economía nacional, pues provocaría déficit en la balanza comercial.



Por otro lado, puede resultar benéfico el importar productos en proceso para terminarlos dentro del país y, posteriormente, exportar el producto terminado a otra nación, con un valor agregado que crea utilidades para las empresas mexicanas.

## CONCEPTO DE EXPORTACIÓN

Exportar es la operación que supone la salidas de mercancías fuera de un territorio aduanero y que produce como contrapartida una entrada de divisas. (Osorio, 1995 :86)

Exportar es la venta que se realiza más allá de las fronteras arancelarias en las que está situada la empresa. Exportar es vender y sólo vender. (Mercado, 1991 :33)

Según Rafael Barandian, exportar es toda aquella transferencia de propiedad de mercancías y prestación de servicios que los residentes de un país venden al exterior ; consiste en la salida de mercadería y entrada de divisas por éstas o por la prestación de un servicio : cabe distinguir entre la exportación directa o del propio fabricante y la exportación indirecta cuando existe algún intermediario comercial, privado o estatal.

Tomando en consideración los conceptos anteriores, exportar es la actividad de vender artículos producidos o extraídos de un país o otro país. Existen varios tipos de exportación como .

Exportación definitiva- Es la salida de mercancías del territorio nacional con el fin de permanecer definitivamente en el extranjero o llegar hasta sus consumidores finales.

**Exportación temporal-** Es la salida de mercancías del territorio nacional para, posteriormente, regresar al mismo, ya sea en el mismo estado en que salió o con alguna transformación o reparación adicional.

**Exportación directa-** Es la salida de mercancías del territorio nacional, en donde su venta la realiza las empresas exportadoras.

**Exportación indirecta-** Es la venta que realizan los proveedores de mercancías dentro del territorio nacional a empresas exportadoras.

**Pre-exportación-** Son todas aquellas actividades necesarias para realizar la planeación de la exportación.

Es conveniente señalar que los productores con potencial exportador deberían considerar antes de realizar alguna transacción aspectos tales como:

- Incorporarse en el Registro Nacional de Exportadores
- Asegurar la existencia de mercado para sus productos en el exterior
- Informarse adecuadamente sobre paquetes de apoyos fiscales y financieros, así como de las ventanillas apropiadas para su gestión.

Exportar es la forma más sana de que el país capte ahorro externo obteniéndolo como pago por la exportación de nuestros productos y servicios, por lo que convertir a nuestro país en una potencia exportadora es de suma importancia.

Hablar de exportación implica satisfacer las necesidades y exigencias de los consumidores en el mercado internacional. En este sentido, el exportador debe estar preparado para cumplir con la demanda que se tenga de su producto, además, debe tener en cuenta todos los factores que utilizaría para vender en su propio mercado y, naturalmente, algunos más, como las barreras administrativas que podría encontrar del país al que dirige sus ventas, y que las técnicas propias de venta, embalaje, transporte, contratación, etc., son algo distintas en el comercio internacional.

### CONCEPTO DE BALANZA COMERCIAL.

Es la diferencia entre el valor de los bienes exportados por un país y el valor de los bienes que importa.

La balanza comercial es favorable si las exportaciones superan a las importaciones o puede ser desfavorable si son inferiores las exportaciones en comparación con las importaciones.

En México, existen varios programas necesarios para la ejecución de las transacciones internacionales como :

- PITEX
- ECEX

- ALTEX
- DRAWBACK

#### PITEX.

Programas de importación temporal para producir artículos de exportación. Su función es otorgar facilidades en materia aduanal para exportar e importar artículos por las diferentes aduanas del país.

#### ECEX.

Programa para Empresas de Comercio Exterior. Es un instrumento confiable y eficaz para eliminar barreras administrativas de comercio internacional que afectan el desarrollo de las empresas de comercio exterior.

#### ALTEX.

Programa para Empresas Altamente Exportadoras. Es un medio efectivo por medio del cual se evitan y eliminan los obstáculos de comercio internacional para las empresas que realizan transacciones de este tipo pero de manera directa y en grandes cantidades

## DRAWBACK

Programa de Deducción a Exportadores. Es la devolución de impuestos a exportadores que han importado mercancías y que dichos artículos no han sufrido ninguna transformación, pudiendo haber cambiado su envase, empaque o embalaje ; su marcado o etiqueta. Por lo que el exportador tiene el derecho de recuperar los impuestos de importación con la actualización correspondiente.

## **CAPITULO 2**

### **APOYOS FINANCIEROS PARA LA EXPORTACIÓN**

#### **2.1 CONCEPTO DE FINANCIAMIENTO.**

Se sabe que para que una empresa pueda seguir con sus actividades de producción, transformación, expansión y/o comercialización de sus productos o servicios y no cuenta con los recursos necesarios para ellos, es necesario el financiamiento ; por lo que a continuación se presenta su concepto para hacer más fácil su entendimiento.

#### **FINANCIAMIENTO.**

Gestemberg lo define como la adquisición de recursos para obtener las propiedades tangibles necesarias y perfeccionar la organización, unir sus operaciones y permitir su continuidad hasta que las empresas se sostengan por sí mismas.

Perdomo Moreno define al financiamiento como la obtención de recursos de fuentes internas o externas, a corto, a mediano o a largo plazo que requiere para su operación normal y eficiente una empresa pública, privada, social o mixta.

Por lo antes mencionado se dice entonces que el financiamiento es la acción de allegarse recursos monetarios para la creación y desarrollo de un empresa para,

posteriormente, derogar el saldo más intereses que el financiamiento mismo genere ; y puede ser a corto, mediano o largo plazo.

## **2.2 FACTORES DETERMINANTES DE RIESGO DE CRÉDITO**

Se sabe que cada operación implica un riesgo y que se debe de tener la capacidad de evaluar y escoger entre lo superficial y lo substancial, para permitir juicios firmes e imparciales para tomar decisiones más acertadas

Existen varios factores que deben ser examinados previamente para determinar los riesgos del crédito, como son:

### **MORALIDAD**

Es el conjunto de normas de conducta de las empresas o individuos para cumplir con sus obligaciones e integridad, así como para actuar ante la sociedad y desempeñarse de acuerdo al papel que está jugando dentro de ella.

### **CAPACIDAD**

Es la liquidez que tienen las empresas para poder cubrir sus pagos. Se examina, sobre todo, la capacidad empresarial y económica. Se debe de tomar muy en cuenta este factor, pues si no se cuenta con la suficiente capacidad para sustentar un crédito, es recomendable no concederlo, para evitar posibles demoras en los pagos.

### **CAPITAL**

Es el patrimonio con que cuenta la empresa y la conforman bienes que, en últimos términos, representan un garantía de crédito.

## **FINALIDAD**

Se examina la actividad o inversión a la que se le va a dar uso el crédito. Ya que, si se va a utilizar para una causa ilegal o que el proyecto no sea redituable, se aconsejaría abstenerse de otorgarlo o solicitarlo, pues si un empresario tiene la certeza de que su proyecto no es redituable y obtiene un crédito, de antemano tiene el conocimiento que no podrá hacer sus liquidaciones o tiempo o que, simplemente no podrá hacerlas, es ahí cuando comienzan los problemas y gastos innecesarios.

### **2.3 FUENTES DE FINANCIAMIENTO.**

Las fuentes de financiamiento son las diversas formas por las que se pueden conseguir los recursos financieros necesarios para el buen financiamiento de la empresa, ya sea por medio de el Sistema Financiero Mexicano o a través de la propia empresa.

Se pueden clasificar en fuentes internas de financiamiento y en fuentes externas. Para mostrar un panorama más claro de cuáles podrían ser las posibles fuentes de financiamiento, a continuación se presenta el siguiente cuadro :

#### **FUENTES INTERNAS :**

Aportaciones de los socios

Acciones comunes

Acciones preferentes

Reinversión de utilidades



## **FUENTES EXTERNAS :**

Personas físicas o morales:

Obligaciones

Crédito comercial

Banca múltiple:

Descuentos

Remesas

Préstamo quirografario

Préstamo con garantía colateral

Préstamo prendario

Crédito a cuenta corriente

Crédito de habilitación o avío

Crédito refaccionario

Crédito hipotecario

Banca de desarrollo :

Fideicomisos

Programas de apoyo

Arrendadoras financieras

Empresas de factoraje

Uniones de crédito

Sociedades de inversión de capital (SINCAS)

Sociedades financieras con objeto limitado (SOFOL`S)

Certificados de participación inmobiliaria (CEPIS)

Se habla de fuentes internas de financiamiento cuando los recursos se obtienen por medio de las mismas empresas, siempre y cuando se tenga con la suficiente liquidez para ello.

Dentro de lo que son las fuentes internas se encuentran :

### **APORTACIONES.**

Se encuentran representadas por la inversión o capital social que aportan los socios a la empresa. Se pueden realizar por medio de la emisión de acciones comunes o acciones preferentes.

### **ACCIONES COMUNES.**

Son los títulos que representan la parte proporcional de la propiedad de una sociedad ; conceden el derecho a sus poseedores de tener voz y voto en las decisiones tomadas por la sociedad ; y en caso de liquidación, los tenedores de estos títulos tienen el derecho residual sobre los activos de la empresa, una vez que se haya liquidado a los proveedores y a los accionistas preferentes.

### **ACCIONES PREFERENTES.**

Son los títulos que representan la parte proporcional de la propiedad de una sociedad y garantizan un dividendo anual mínimo. Se les llama preferentes porque en caso de liquidación de la empresa, siempre tendrán preferencia sobre las acciones

comunes. Generalmente tienen un rendimiento fijo y acumulativo y su derecho de voto es limitado.

### **REINVERSION DE UTILIDADES.**

Es el saldo de las utilidades de una empresa desde el inicio del periodo hasta que se le hayan restado los pagos de dividendos los accionistas y los traspasos de capital social a las cuentas de reserva legal o las reservas estatutarias.

Las fuentes externas se necesitan cuando la empresa no cuenta con la suficiente liquidez o recursos financieros para seguir laborando, modernizarse o crecer.

Las fuentes externas pueden ser :

### **OBLIGACIONES.**

Son títulos de crédito nominativos que representan una parte proporcional d en crédito colectivo concedido a una empresa llamada emisora , en donde ésta se compromete a pagar intereses trimestrales o semestrales por el uso de capital durante un periodo determinado a largo plazo, en donde a su vencimiento regresará dicho capital a los tenedores de las obligaciones, llamados obligacionistas.

### **CREDITO COMERCIAL.**

Es aquél tipo de crédito en donde los proveedores de mercancía de una empresa, le conceden crédito para el pago de las mismas ; por lo general se da a corto plazo.

Para hablar de los tipos de crédito que otorga la Banca, se especifica antes que nada lo que es la Banca Múltiple y la Banca de Desarrollo.

La **BANCA MULTIPLE** es una institución de crédito que convierte el ahorro de sus clientes o inversionistas en diferentes tipos de instrumentos y lo presta a cualquier persona que lo solicite, siempre y cuando cumpla con los requisitos necesarios para el crédito.

La **BANCA DE DESARROLLO** son instituciones constituidas como Sociedades Nacionales de Crédito dentro de la Administración Pública Federal; su capital social está representado por Certificados de Aportación Patrimonial (CAPS). Son creadas para el desarrollo de algunos sectores y/o ramas. No persiguen fin de lucro. Hay Bancas de Desarrollo como NAFIN, BANCOMEXT, BANRURAL que apoyan preferentemente al sector agropecuario.

- NAFIN ofrece a los empresarios el apoyo necesario en cuanto a asistencia técnica y asesoría financiera, dando a conocer las mejores opciones existentes de financiamiento y las mejores oportunidades de inversión o asociación con empresas, bancos y otro tipo de instituciones financieras.
- BANCOMEXT tiene la finalidad de apoyar las actividades de comercio exterior del país. Desarrolla programas de apoyo para el fomento de actividades que llevan a cabo exportadores directos, proveedores de éstos y las empresas con potencia para exportar. Dichos apoyos los canaliza a través de la Banca Múltiple, de Arrendadoras Financieras, de Casas de Factoraje y de Uniones de Crédito.

Por la importancia de ambas Instituciones de Banca de Desarrollo como apoyo a las exportaciones, más adelante se presenta a detalle un panorama de lo que son estas Instituciones y los apoyos que ofrecen al exportador.

#### **DESCUENTOS.**

Es la transmisión en propiedad de títulos de crédito a una institución de crédito, que pagará por anticipado el valor nominal del título menos el monto equivalente a la suma de los intereses devengados desde la fecha en que se recibe hasta su vencimiento y una comisión por la operación.

#### **REMESAS.**

Es la disposición de fondos que hace el cliente mediante la aceptación por el banco de giros postales, giros telegráficos, cheques o letras de cambio a la vista, a cargo de instituciones ubicadas en distintas plazas del país.

#### **PRESTAMO QUIROGRAFARIO.**

Es el préstamo que se le concede a una persona física o moral mediante su firma en un pagaré en el cual se obliga a devolver el monto del crédito más los intereses correspondientes en una fecha determinada. También se le conoce como préstamo directo o préstamo en blanco.

#### **PRESTAMO CON GARANTIA COLATERAL.**

Es un tipo de crédito parecido al quirografario con la diferencia de que en éste existen garantías reales como documentos de la cartera del cliente.

## **PRESTAMO PRENDARIO.**

Son bonos de prenda o certificados de depósito emitidos por los Almacenes Generales de Depósito que equivalen a un porcentaje del valor comercial del bien que se entrega en garantía ; destinados para la adquisición de materia prima o venta de artículos terminados.

## **APERTURA DE CREDITO EN CUENTA CORRIENTE.**

Es la línea de crédito establecida en favor del acreditado para que pueda disponer de recursos dentro de la vigencia del contrato y con un límite autorizado ; pudiendo, para esto, utilizar cheques o por medio de tarjetas de crédito. El cliente puede reembolsar parcial o totalmente lo que haya utilizado y puede, también, volver a utilizar el saldo disponible, siempre y cuando el contrato no haya concluido.

## **CREDITO DE HABILITACION O AVIO.**

Es un crédito con destina y garantías específicas para la adquisición de activo circulante a corto o mediano plazo, para fomentar las actividades de producción o transformación exclusivamente de las ramas industrial, agrícola y ganadera.

## **CREDITO REFACCIONARIO.**

Es un crédito que se utiliza para fomentar las actividades de producción o transformación de las ramas industrial, agrícola o ganadera. Se usa a mediano o a largo plazo. Generalmente se utiliza para la adquisición de maquinaria y equipo, matrices, moldes, construcciones, amplificación y modificación de naves industriales, compra de ganado de producción, apertura de tierras para cultivo, adquisición de instrumentos, útiles de labranza y abonos.

## **CREDITO HIPOTECARIO.**

Es el crédito destinado a la adquisición, construcción, obras o mejoras de inmuebles en donde la garantía está representada por el propio inmueble hipotecado.

## **FIDEICOMISOS.**

Es la transmisión por parte de una persona llamada fideicomitente a una institución (fiduciaria) de la propiedad o titularidad de ciertos bienes y servicios para su administración con fines lícitos en beneficio de una persona llamada fideicomisario. Como por ejemplo se encuentra FIRA que son los Fideicomisos Instituidos en Relación a la Agricultura, FIDEC que es un fideicomiso que apoya al sector comercial.

## **PROGRAMAS DE APOYO.**

Son los diferentes programas que proporcionan las Bancas de Desarrollo para fomentar las actividades de los sectores a los que apoya cada programa.

## **ARRENDAMIENTO FINANCIERO.**

Es el contrato por medio del cual se concede el derecho al arrendatario de uso y goce de determinados bienes sin recibir un título de propiedad sobre ellos a cambio del pago al arrendador de una cuota fija y periódica. Al finalizar el contrato, se puede presentar tres opciones :

Prolongar el contrato con una renta menor a la original.

Comprar el bien al valor igual o menor a su valor comercial.

Participar en la venta del bien.

## **FACTORAJE.**

Es en donde una empresa de factoraje financiero compra al cliente derechos de crédito que éste tiene a su favor (cartera del cliente) por un precio determinado, independientemente de la forma que se pacte. Puede ser pagado en diferentes modalidades como son :

- Que el cliente no quede obligado a responder del pago de los derechos que el crédito que la empresa de factoraje haya adquirido.
- Que el cliente quede obligado solidariamente con el deudor a responder por el pago puntual y oportuno de los derechos de crédito que la empresa de factoraje haya adquirido.

## **UNIONES DE CREDITO.**

Son organizaciones auxiliares de crédito constituidas jurídicamente como personas morales ; tienen como finalidad el otorgar créditos a descontar créditos con capitales propios, fideicomisos o de instituciones de crédito, exclusivamente a sus socios.

## **SOCIEDADES DE INVERSION DE CAPITAL (SINCAS).**

Es la unión de empresas con la finalidad de tener acceso a recursos financieros bajo la forma de capital y no de crédito, con el objeto de reforzar la situación financiera de las mismas, y proporcionar recursos a fin de apoyar su capitalización.



## **SOCIEDADES FINANCIERAS CON OBJETO LIMITADO (SOFOL'S).**

También llamadas Nonbank-Bank. Son las personas morales autorizadas por la Secretaría de Hacienda y Crédito Público para captar recursos provenientes de la colocación de instrumentos en el Registro Nacional de Valores e Intermediarios. Se especializan en el apoyo con créditos a determinadas actividades o sectores.

## **CERTIFICADOS DE PARTICIPACION INMOBILIARIA (CEPIS).**

Son títulos de crédito que representan el derecho a una parte proporcional de los rendimientos de los valores o bienes de cualquier clase o el que resulte de la venta de éstos.

## **2.4 FINANCIAMIENTO Y APOYOS A LA EXPORTACIÓN.**

Los apoyos financieros a las exportaciones son un factor muy importante para definir y mejorar la posición competitiva internacional de los productos de un país en los mercados mundiales, en el caso de los productos manufacturados de alta complejidad tecnológica o de producción, y de los productos agrícolas. El exportador que está en condiciones financieras más atractivas para la colocación de su producto es el que gana un mayor margen competitivo en su favor. El financiamiento para la exportación, debe considerarse como un servicio adicional, indispensable para el productor que introduce o pretende colocar sus artículos en el mercado externo.

## **2.5 LA FUNCION DE BANCOMEXT Y NAFIN.**

Las dos principales fuentes de financiamiento para la exportación son el Banco Nacional de Comercio Exterior (BANCOMEXT) y Nacional Financiera (NAFIN). Ambas instituciones otorgan créditos y asesorías integrales, que incluyen desde los estudios de factibilidad para el establecimiento de una empresa, hasta la comercialización final del producto, así como proyectos de expansión.

Las empresas que desean obtener recursos a través de BANCOMEXT o NAFIN necesitan tener establecida una línea de crédito con algún intermediario financiero. Por lo que, el primer paso para el exportador es recurrir a alguno de esos intermediarios como la banca múltiple, o los no financieros como las arrendadoras, uniones de crédito, empresas de factoraje, sociedades financieras de objeto limitado (SOFOL'S) o sociedades de inversión de capital (SINCAS) y presentar una solicitud para obtener este tipo de recursos.

### **BANCOMEXT.**

El Banco Nacional de Comercio Exterior, S.N.C. (BANCOMEXT), como banca de desarrollo tiene como principal objetivo apoyar al sector exportador del país, mediante la promoción y el financiamiento de las actividades de aquellos sectores que participan en las exportaciones del país, apoyando el esfuerzo que estos realizan para penetrar en los mercados internacionales y mantenerse dentro de los mismos, y colaborando con las herramientas necesarias para que logren el éxito deseado. Para brindar un mejor servicio a sus clientes, el Banco también funciona como Banca de Primer Piso.

Existen dos tipos de apoyos financieros que BANCOMEXT ofrece a las empresas exportadoras crédito y garantías, es decir, el Banco es canalizador de crédito y emisor de garantías. Estos sistemas fueron creados para facilitar la incorporación de las empresas, sobre todo pequeñas y medianas, a las actividades del comercio exterior.

El BANCOMEXT se ha dedicado a promover y fomentar la actividad exportadora mediante programas que ha desarrollado de acuerdo con las necesidades del país. Los programas de apoyo y fomento del banco manejan diversos y complejos mecanismos que ayudan a las empresas mexicanas a incrementar la penetración de sus productos en el mercado internacional.

Para apoyar las exportaciones no petroleras BANCOMEXT proporciona información, asesoría básica, formación técnica y capacitación a la industria en general, pero específicamente a las pequeñas y medianas empresas que se inician en la exportación o pretenden ser más eficientes en su mercado internacional. Estas actividades están a cargo del Centro de Servicios al Comercio Exterior SECOFI-BANCOMEXT (CSCE).

El Centro proporciona información estadística sobre productos, mercados, importadores y exportadores, así como información en general relacionada con el comercio internacional.

También ofrece asesoría técnica, comercial y financiera y cursos de formación técnica y capacitación a empresas, cámaras, asociaciones, bancos, consultores, comercializadoras e instituciones de educación superior. Dicha asesoría está en

permanente actualización y cuenta con una biblioteca para negocios con más de 12,000 títulos.

Además de la orientación personal que brinda, cuenta con un servicio de pregunta-respuesta por medio de su sistema automatizado, dentro y fuera del país. Las empresas y organizaciones pueden realizar sus preguntas por medio de fax, correo o correo telefónico a las direcciones regionales y estatales así como a las conserjerías comerciales del BANCOMEXT.

El Instituto de Formación Técnica del CSCE ofrece cursos de programas en diferentes lugares del país sobre temas relacionados con el mercado internacional, la competitividad, la planeación de negocios en el comercio exterior y formación del precio de exportación, entre otros.

La asesoría a las empresas que desean participar en el mercado externo se puede realizar de dos formas: para las que inician y necesitan de los servicios y apoyos que ofrece el Banco y para las empresas exportadoras que requieren orientación específica en materia aduanal o incursionar en nuevos mercados de exportación.

Para un empresario que no sabe cómo exportar el CSCE, aconseja seguir los siguientes pasos:

*1er. PASO.* Revisar la documentación referente a trámites y organismos que intervienen en las actividades de exportación e importación en México.

2do. PASO Determinar el producto y el mercado de exportación

3er. PASO. Una vez que la empresa cuente con el pedido, formar el precio de exportación y buscar entre los regímenes comerciales y los programas de fomento al comercio exterior algún programa financiero que cubra las necesidades de la empresa.

4to.PASO. Obtener asesoría básica sobre la forma de establecer contrato de compraventa por comisión mercantil.

Además de los servicios del CSCE, BANCOMEXT realiza actividades de promoción para apoyar la exportación mediante ferias, congresos en donde participan las empresas, los vendedores y los compradores de los sectores apoyados por el Banco. También desarrolla proyectos para promover la venta de artículos que ya tienen un mercado.

#### FINANCIAMIENTO DE BANCOMEXT :

Los créditos que ofrece BANCOMEXT otorgan conforme a las características de cada etapa o actividad y se pueden otorgar en dólares EUA y/o moneda nacional, siendo posible, previa consulta a BANCOMEXT, utilizar otro tipo de divisa.

Se cuenta con un sistema de garantías de crédito a través del cual se protege a las empresas mexicanas y a los intermediarios financieros en los riesgos a que se encuentran expuestos en sus actividades de comercio exterior.

El beneficiario se compromete a :

- Mantener la documentación comprobatoria del crédito a disposición de BANCOMEXT y del propio Intermediario, si se diera el.

- Aplicar los recursos de acuerdo al destino que se haya especificado en cada Producto Financiero.

- No exceder los montos máximos de responsabilidad por empresa establecido en cada Producto Financiero.

Las tasas de interés, comisiones y primas serán de acuerdo a las vigentes al momento de llevar a cabo la operación.

### GARANTÍAS QUE OFRECE BANCOMEXT

#### **GARANTÍA DE PRE-EMBARQUE.**

Con esta garantía se protege al exportador contra la pérdida ocasionada debido a la imposibilidad de exportar los bienes como consecuencia de riesgos de tipo político, catastrófico y comerciales en el país del importador a los que se está expuesto durante el proceso productivo de su oferta exportable.

En el caso de los Intermediarios Financieros, se les protege contra la falta de pago de sus acreditados como consecuencia de riesgos de carácter comercial.

#### **GARANTÍA DE PRE-ENTREGA.**

Con esta garantía se cubre al exportador mexicano contra los riesgos de tipo político, catastrófico y comerciales que enfrenta el país importador durante el periodo de ejecución de la obra o de la prestación de los servicios

## **GARANTÍA DE POST-EMBARQUE.**

Se garantiza al exportador o a la Institución de crédito intermediaria contra los riesgos de tipo político y catastróficos del país importador, a los que se encuentra expuesto durante el periodo de venta al exterior.

## **GARANTÍA DE POST-ENTREGA.**

La garantía cubre al exportador o a la Institución de crédito intermediaria contra los riesgos de tipo político y catastróficos que enfrentan después de concluido el periodo de estimación o certificación de la obra o prestación de servicios.

## **NAFIN.**

Al igual que BANCOMEX, Nacional Financiera, S.N.C. (NAFIN) es una banca de desarrollo que ofrece crédito al capital de trabajo, como la adquisición de materias primas o productos terminados para su comercialización, pago de salarios y otros gastos propios de la actividad que realice la empresa; también concede créditos refaccionarios para la compra o renta de maquinaria, equipo y local, y para la reestructuración de pasivos. NAFIN ofrece créditos a empresas con actividades de comercio exterior a través de sus intermediarios.

## **FINANCIAMIENTOS AL COMERCIO EXTERIOR DE NAFIN.**

NAFIN como complemento a su programa de fomento al comercio exterior, ofrece financiamientos en moneda extranjera a empresas mexicanas a través de sus intermediarios financieros por medio de los siguientes instrumentos :

- **LINEAS GLOBALES DE CREDITO.** Por medio de las cuales las empresas mexicanas obtienen financiamiento a mediano y largo plazo con tasas de interés preferenciales para la importación de bienes como : maquinaria, equipo, refacciones, insumos agroindustriales, materias primas ; y servicios del exterior, en términos y condiciones preferenciales
- **LINEAS DE COMERCIO EXTERIOR A CORTO PLAZO.** Otorgadas por una amplia red de bancos corresponsales con cobertura mundial, por medio de líneas de crédito revolventes a corto plazo, para el financiamiento de hasta el 100% de las operaciones de pre-exportación, exportación e importación de materia primas, insumos, refacciones, productos agropecuarios, productos terminados, maquinaria y equipo.
- **CARTAS DE CREDITO PARA IMPORTACIONES.** O créditos documentarios que es el medio de pago que garantiza tanto al importador , la adquisición de las mercancías, como al exportador, el pago oportuno de las mismas.

Para este tipo de transacciones, NAFIN cuenta con una amplia red de bancos corresponsales en todo el mundo. El monto mínimo es de 50,000 dólares (hasta marzo de 1997), o su equivalente en otras divisas.

**Comisiones : (Hasta marzo de 1997)**

Comisión por apertura : Dos al millar por trimestre o fracción, sobre el importe del crédito. Mínimo 20 dólares,

Comisión por modificación de términos y condiciones : 20 dólares.



Comisión por prórroga : Dos al millar por trimestre o fracción. Mínimo 20 dólares.

Comisión por revisión : Dos al millar sobre el importe de los documentos. Mínimo 20 dólares.

Comisión por autorización de pagos : 20 dólares.

Comisión por cancelación sin haber sido utilizada : 20 dólares.

Gastos telegráficos : 20 dólares por aperturas, 10 dólares por modificaciones y/o aclaraciones.

Además se deben considerar los gastos del banco corresponsal en el exterior, siempre y cuando la persona que la haya ordenado sea el responsable de cubrirlos.

- Asesoría técnica y financiera para operaciones de comercio exterior.

## CAPITULO 3

### LA CARTA DE CRÉDITO

Dentro de lo que la actividad de comercio exterior, existen varias formas o instrumentos de pago, como son:

- Cuenta abierta
- Pago por anticipado
- Cobranza documentaria
- Cartas de crédito

#### 1) *Cuenta abierta.*

Generalmente la manejan las empresas grandes que mantienen una relación regular y constante con sus proveedores. Es una cuenta en alguna institución financiera que se encuentra permanentemente a disposición de ambas partes, ya sea para el pago de las mercancías, para el importador, como para el cobro de las mismas, para el exportador.

#### 2) *Pago por anticipado*

Es la forma más sencilla y segura de pago para el vendedor o exportador, ya que no se enviará la mercancía al comprador hasta que no se efectúe el pago de la misma. Para el exportador implica cierto riesgo pues no se tiene una garantía real de que la mercancía adquirida llegue en las condiciones estipuladas.

### 3) *Cobranza documentaria*

Es una forma de pago en la cual el vendedor o exportador ordena a la institución que haya seleccionado para tal efecto realizar el cobro de la mercancía al cliente.

### 4) *Cartas de crédito*

Es la forma de pago más común en el comercio exterior, ya que más del 80% de las transacciones comerciales internacionales se hacen utilizando dicho documento, aunque es la más laboriosa también.

## **3.1 LA CARTA DE CREDITO.**

### **3.1.1 ANTECEDENTES DE LA CARTA DE CRÉDITO.**

El origen de estos instrumentos se remonta a los comienzos de las casas bancarias en la Edad Media, pero la generalización de su empleo en relación con el movimiento internacional de mercancías solamente ha empezado hace un siglo. (Andrade, 1993 : 13)

Hasta la fecha, la carta de crédito sigue siendo la modalidad de pago de comercio internacional más utilizada ; pero ha perdido popularidad por parte de los usuarios debido a la gran cantidad de requisitos exigidos y a la complicación que implica su trámite.

### 3.1.2 CONCEPTO DE CARTA DE CRÉDITO.

"Es el compromiso que adquiere una institución bancaria (banco emisor) por cuenta de una firma (solicitante, importador o comprador), ante otra firma (beneficiario, exportador o vendedor), por conducto de otra institución bancaria (banco notificador) de pagar determinada suma o aceptar letras a favor del exportador, contra la presentación de determinados documentos y el cumplimiento de las condiciones estipuladas en la carta de crédito". (Mercado, 1991 : 123)

"Es un instrumento expedido por una corporación financiera o un banco a solicitud de un comprador de mercancía por el cual la corporación o el banco se comprometen a aceptar o pagar letras giradas en su contra por el vendedor. Se rige por los requerimientos establecidos en el instrumento. Una carta de crédito, proporciona así, un medio de sustituir el crédito mercantil por el banco y da al exportador seguridad de pago". (Osorio, 1995 : 38)

Tomando como base lo anterior, se dice que la carta de crédito es un instrumento abierto por el importador mediante un banco de su región (banco emisor) para que realice el pago al exportador por medio de otro banco situado en el país destino (banco notificador). El importador está obligado a pagar cuando todas las condiciones se hayan cumplido por parte del exportador.

La función de la carta de crédito es facilitar el comercio interno y, sobre todo, el externo del país, proporcionando confianza entre el importador y el exportador, ya que

hay instituciones bancanas como mediadoras en los pagos, garantizando tanto la entrega de la mercancía como su respectivo pago.

La carta de crédito debe especificar la cantidad completa del crédito, el término en que la carta deberá ser pagada, la descripción de la documentación comprobatoria y si acepta embarques parciales o no; así como también, estipula el precio acordado de venta entre el importador y el exportador, la cantidad que se deberá embarcar, el tipo de seguro que debe ser contratado y el tipo de precio en cuanto a los términos de venta.

Cuando el exportador recibe una carta de crédito, deberá verificar que puede cumplir con todas las especificaciones ahí indicadas; en caso contrario, deberá solicitar al banco notificador que haga las correcciones necesarias para que éste solicite la autorización del emisor.

Las cartas de crédito son, usualmente, utilizadas para los negocios con nuevos clientes, o cuando algún cliente ha tenido problemas para emitir pagos anteriores, pues garantiza el cumplimiento de lo establecido por ambas partes.

Para los países en desarrollo, el método más conveniente para realizar actividades de comercio exterior son las cartas de crédito, pues garantiza al exportador que el importador es solvente mediante el aval de algún banco y que se ha comprometido a pagar tan pronto las condiciones del contrato hayan sido cumplidas.

### **3.1.3 OBJETIVO DE LA CARTA DE CRÉDITO.**

El uso principal de la carta de crédito puede tener varios objetivos, pero de entre ellos, el más importante es el de garantizar el pago por parte del importador y el

cumplimiento de las condiciones estipuladas por parte del exportador, pues en el momento de firmarla, ambas partes se comprometen en acatar lo pactado.

### **3.1.4 LA CARTA DE CRÉDITO COMO ALTERNATIVA PARA LAS NEGOCIACIONES DE COMERCIO EXTERIOR.**

A las empresas que consideran viable la actividad exportadora se les presenta el problema de inseguridad respecto al desconocimiento de su cliente, sobre todo respecto a la solvencia moral que éste tenga hacia las responsabilidades que adquiera.

Es por eso que la mejor alternativa que pudiera tener un exportador, es el usar la carta de crédito en sus transacciones internacionales, pues esto crea seguridad y eficiencia en ellas.

Por lo que se considera de suma importancia para el fomento de un comercio exterior seguro el uso de la carta de crédito ; y aún más, si se está hablando de la pequeña empresa, pues ésta necesitara de algún tipo de financiamiento para poder realizar sus actividades de importación o exportación.

### **3.1.5 BENEFICIOS DEL USO DE LA CARTA DE CRÉDITO.**

Los beneficios obtenidos al hacer uso de la carta de crédito son numerosos, pero de entre los más sobresalientes, destacan los siguientes:

- Proporciona seguridad al exportador de la solvencia del importador.

- En caso de que se trate de nuevos clientes o que algún cliente haya tenido problemas para emitir sus pagos anteriores, la carta de crédito protege al exportador.

- Es un instrumento de financiamiento para el importador que no cuenta con los recursos necesarios para efectuar la transacción.

- Representa una real y efectiva garantía para el exportador

### **3.1.6 DESVENTAJAS DEL USO DE LA CARTA DE CRÉDITO.**

Las cartas de crédito son muy utilizadas y recomendadas por empresas que han hecho uso de ellas, pero aún así, tienen ciertas desventajas al no hacer un uso adecuado de ellas, tales como:

- Si no se cumple con lo estipulado en la carta de crédito, ésta no podrá ser pagada, aún cuando la mercancía ya se encuentre en su destino, ocasionando gastos innecesarios para el exportador.

- Se puede presentar el caso de que algún importador poco escrupuloso establezca como condición que se le haga algún ajuste en el precio o que se le conceda alguna otra ventaja a la que normalmente no tendría derecho, una vez que ya hubiese aceptado la mercancía que le fue embarcada.

- Las características y calidad de la mercancía son desconocidas por el banco en el momento de negociar la carta de crédito, pues los bancos únicamente manejan documentos y no mercancía.

- Otra de las desventajas de la carta de crédito, es que es la forma o instrumento de pago más laborioso.

### 3.1.7 ANÁLISIS DEL RIESGO DEL USO DE LA CARTA DE CRÉDITO.

No simplemente con el hecho de contar con una carta de crédito el exportador se libera de algún contratiempo para hacer efectivo este documento, sino que se tiene que analizar previamente al cliente y a su historial crediticio para así, poder considerar el tipo de carta de crédito que se deba pactar

El riesgo siempre va a existir al realizar alguna transacción con un cliente que si bien, es desconocido por el exportador, o que no se tiene al alcance debido a las distancias

Por lo tanto, antes de realizar alguna operación mediante una carta de crédito, es recomendable investigar los antecedentes del comprador, particularmente en lo que respecta a su moralidad.

Existe también el riesgo de que el cliente se rehuse a liquidar los documentos por su valor exacto, aún cuando la mercancía se encuentre en tránsito o en su punto de destino.

En el proceso de comercio exterior existe un instrumento llamado: Póliza de Seguro de Crédito de Exportación contra Riesgos Comerciales que es expedido por la Compañía Mexicana de Seguros de Crédito, S.A. (COMESSEC), el cual protege a los exportadores mexicanos por las pérdidas o gastos que pudieran sufrir como consecuencia de la falta de pago por parte de los compradores extranjeros.

Este apoyo brindado por COMESSEC cuenta con el respaldo de 27 compañías de seguros y del Banco Nacional de Comercio Exterior, S.N.C..



### **3.2 TIPOS DE CARTA DE CRÉDITO.**

Existen varias modalidades que puede tener una carta de crédito, como son:

- Irrevocables confirmadas
- Irrevocables no confirmadas
- Revocables
- Irrevocables transferibles
- Irrevocables revolventes condicionadas
- Back to back

#### **3.2.1 CARTAS DE CRÉDITO IRREVOCABLES CONFIRMADAS.**

Son el compromiso irrevocable de pagar, no únicamente del banco extranjero que las emite (banco emisor), sino también del banco local que las confirma y por lo que se hace solidariamente responsable de dicha obligación y de efectuar el pago en sus respectivas oficinas.

Son el tipo de carta de crédito que proporciona la mayor seguridad para el beneficiario, pues es de suponerse, que el banco confirmador es de reconocida solvencia y que su confirmación refuerza la responsabilidad del banco emisor para pagar cuando las condiciones se hayan cumplido.

#### **3.2.2 CARTAS DE CRÉDITO IRREVOCABLES NO CONFIRMADAS.**

Son el compromiso irrevocable del banco emisor de pagar por el importe de la carta de crédito al recibir en sus oficinas los documentos respectivos, siempre y cuando estén de acuerdo a las condiciones de la misma, reservándose el derecho de

hacer el pago final y dar por liquidada la transacción, sólo después de revisar que los documentos correspondientes se encuentren en orden y que se cumpla con todos los requisitos para tal efecto.

Este tipo de carta de crédito no tiene la garantía adicional de algún otro banco, pero la institución emisora solicita a su banco local que la notifique (que lo transmita al beneficiario) para evitar dudas respecto a la autenticidad de algún documento proveniente de un banco extranjero que pudiera ser desconocido para el exportador.

Pero, aún así, el exportador cuenta únicamente con la garantía del banco emisor en el extranjero, situación que podría ocasionarle problemas si dicho banco resultara insolvente o que la institución mexicana notificadora no aceptara hacerse cargo de su negociación.

### **3.2.3 CARTAS DE CRÉDITO REVOCABLES.**

Este tipo de carta de crédito ofrece una garantía muy relativa, pues puede cancelarse (revocarse) o modificarse sin previo aviso al beneficiario, en cualquier momento en que el solicitante pida su revocación o modificación al banco emisor.

En caso de que el banco notificador autorizado para negociar haya recibido alguna documentación antes de recibir la orden de revocación, ésta no surtirá efectos en cuanto a dicha documentación se refiere.

### 3.2.4 CARTAS DE CRÉDITO IRREVOCABLES TRANSFERIBLES.

Pueden transferirse totalmente a una sola empresa o parcialmente a varias compañías, cuando sean permitidos los embarques parciales.

Estas transferencias deben hacerse en las mismas condiciones señaladas en la carta de crédito original, pudiendo cambiar solamente el monto del crédito, el precio unitario de los productos y el periodo de validez o de embarque.

La carta de crédito irrevocable transferible debe mencionar la condición de ser transferible, de lo contrario, no podrá ser utilizada para tal efecto. El beneficiario debe comunicarlo por escrito a través del banco que la haya notificado. La forma de llevar a cabo la transferencia de una carta de crédito es como se menciona a continuación:

Si es total la transferencia:

El primer beneficiario únicamente endosa y entrega la carta de crédito original al nuevo beneficiario, obteniendo de su banco el conocimiento de su firma que compruebe la autenticidad del endoso y comunicándolo al banco notificador por escrito.

Si la transferencia se hace a dos o más personas:

El primer beneficiario debe devolver la carta de crédito original al banco que la notificó, adjunta con una carta de instrucciones, informando los nombres de las personas a quienes va a ser transferida, el valor transferido a cada persona, el porcentaje de la mercancía y su precio unitario. Debe contener también el conocimiento de firma del banco notificador.

Al recibir la carta de instrucciones y la carta de crédito original, el banco notificador elaborará las nuevas cartas de crédito a favor de los nuevos beneficiarios y notificará al banco emisor las transferencias efectuadas mediante el envío de copias de los crédito comerciales transferidos.

Estas transferencias causan una comisión de apertura y las nuevas cartas de crédito no tendrán la característica de ser transferibles de nuevo.

### **3.2.5 CARTAS DE CRÉDITO IRREVOCABLES REVOLVENTES CONDICIONADAS.**

El hecho de ser revolvente una carta de crédito implica, que durante su vigencia, el beneficiario puede disponer de su valor total en varias ocasiones, ya sea diaria, semanal, mensualmente, etc., sin que sea cancelada al agotarse su importe por primera vez.

Pueden ser acumulables si el solicitante pretende pagar el total de las disposiciones periódicas autorizadas, aún cuando no se ejerzan en su oportunidad.

O bien, pueden ser no acumulables, si se desea pagar sólo determinada suma periódicamente, sin que se puedan acumular las disposiciones no utilizadas.

Antes de aceptar la expedición de una carta de crédito revolvente, los bancos deben determinar el riesgo máximo en que puede incurrir el solicitante, en base al importe y número de veces que se puede utilizar

### **3.2.6 CARTAS DE CRÉDITO BACK TO BACK.**

Se presenta este tipo de cartas de crédito cuando el solicitante ofrece como garantía otra carta de crédito abierta previamente a su favor. Generalmente, ambas cartas de crédito son muy similares en cuanto a descripción de la mercancía, pero no lo son en cuanto al importe, vencimiento, expedición de facturas, etc., pues el beneficiario obtiene un diferencial de utilidad y necesita un margen de tiempo para que después de que se haya ejercitado la segunda carta de crédito prepare los documentos adicionales y pueda cubrir la primer carta de crédito que se estableció a su favor.

Este tipo de carta de crédito no representa una garantía efectiva para el banco a quien se le solicita la segunda carta de crédito, ya que, por causas ajenas a su control, puede suceder que el beneficiario no obtuviera la negociación de la carta de crédito a su favor y, por lo tanto, no tenga los medios para liquidar la que él solicitó.

### **3.3 PRINCIPALES ORGANISMOS QUE INTERVIENEN EN LA IMPORTACIÓN Y EXPORTACIÓN EN MÉXICO**

#### ***Secretaría de Comercio y Fomento Industrial.***

En cuanto a Comercio Exterior se refiere, tiene funciones tales como fomentar el comercio exterior del país; determinar los aranceles y las restricciones para las mercancías a importar o exportar; intervenir en las exportaciones cuando sean realizadas directamente a compradores radicados en el extranjero; y organizar y patrocinar exposiciones, ferias y congresos de carácter comercial e industrial

### ***Secretaría de Hacienda y Crédito Público.***

En materia de Comercio Exterior : formula los proyectos de leyes que establecen los impuestos a la importación, exportación ; cobra los impuestos, derechos o productos generados por dichas actividades ; dirige los servicios aduanales y de inspección ; y dirige la política monetaria y crediticia.

### ***Dirección General de Aduanas.***

Se encuentra bajo su cargo la dirección e inspección de las oficinas aduaneras ; por lo que el Director tiene la autoridad sobre el personal de las mismas y tiene todas las facultades que la Ley Aduanera concede a los jefes y demás empleados de la propia dirección.

### ***Banco Nacional de Comercio Exterior.***

Se ha referido con anterioridad a esta Institución debido a su importancia dentro de lo que son las transacciones internacionales.

### ***Banco de México.***

En materia de comercio exterior ejerce funciones tales como : regular la emisión de monedas y los cambios sobre el exterior ; manejar las reservas requeridas para lo antes mencionado ; actuar como agente financiero del Gobierno Federal en operaciones de crédito externo e interno y en la autorización préstamos públicos

### ***Fondo para el fomento de las exportaciones de productos manufacturados.***

Su función es colocar al exportador mexicano de artículos manufacturados, de materias primas y de prestación de servicios al extranjero en su mercado meta, por medio de su programa financiero y determinadas ayudas económicas para lograr ser más competitivo con los exportadores extranjeros.

### ***Secretaría de Relaciones Exteriores.***

En cuanto a comercio exterior: firma tratados, acuerdos y convenios comerciales en los que México participe con otros países, cobra los derechos consulares; promueve el turismo; proporciona información técnica y financiera útil para la realización de las actividades de importación y/o exportación del país, promueve el comercio exterior del país; interviene en congresos, conferencias y exposiciones internacionales.

### ***Secretaría de Comunicaciones y Transportes.***

Se encuentra a cargo de la vigilancia, control y autorización de las líneas aéreas de carga, de los servicios de transporte terrestre y de la administración de los ferrocarriles federales. Además, fija las normas técnicas y de operación que se deben seguir; así como las tarifas de fletes de esos servicios.

### ***Secretaría de Agricultura y Ganadería.***

Cuando se requiere autorización para exportar o importar productos agrícolas, ganaderos o forestales, se debe consultar con anterioridad a esta Secretaría

### ***Secretaría de Marina.***

Le corresponden varias funciones relacionadas con el comercio exterior como : promover y organizar la marina mercante del país , construir y reconstruir obras portuarias , inspeccionar los servicios de la marina mercante , así como conceder la licencia y autorizaciones respectivas para el transporte marítimo

### ***Secretaría de gobernación.***

En materia de comercio exterior : regula la importación y exportación de películas cinematográficas y además maneja el archivo general de la Nación, el cual regula la exportación de documentos y libros raros que tengan relevancia histórica para el país.

### ***Secretaría de la Defensa Nacional.***

Esta secretaría interviene en la exportación de toda clase de armas de fuego, municiones, explosivos, abrasivos químicos, artificios y material estratégico. Dicho control lo ejerce por medio de permisos a las operaciones de comercio exterior que se tramitan ante el Departamento de la Industria Militar

### ***Secretaría de Energía.***

Tiene a su cargo ordenar las normas que rijan las concesiones, permisos, autorizaciones y la vigilancia para la explotación de bienes tales como: de propiedad originaria, los que constituyen recursos naturales renovables y no renovables, los de dominio público y de uso común; los de propiedad federal, destinados a no a servicios



públicos o a fines de interés social o general y otorgar, conceder y permitir su uso, aprovechamiento o explotación

### ***Secretaría de Educación Pública.***

Protege los documentos arqueológicos, los objetivos históricos, artísticos y las demás manifestaciones de arte que tengan relevancia e interés nacional, por lo tanto, la exportación de bienes de la naturaleza señalada, quedan sujetos a su control a través de permisos previos.

### ***Comisión de Aranceles y Controles al Comercio Exterior.***

Esta comisión es la encargada de opinar y proponer la fijación, aumento, disminución o eliminación de impuestos a las importaciones y establecer o eliminar los permisos previos a las mismas : así como a las exportaciones.

### ***Consejo Nacional de Promoción al Comercio Exterior.***

Este nuevo consejo está integrado por las dependencias que regulan el comercio exterior mexicano, así como las asociaciones privadas que representan a las empresas dedicadas a esta actividad. Con esto se pretende fungir como promotor de las exportaciones, como anteriormente lo hacía el antiguo Instituto Mexicano de Comercio Exterior (IMCE)

### **3.4 PLANEACIÓN DE LA EXPORTACIÓN.**

La planeación principia con un diagnóstico de la situación y debe especificar los objetivos y metas ; seleccionar las políticas, programas y proyectos que presentan los instrumentos para alcanzar los propósitos fijados; determinar los recursos necesarios y su costo ; y establecer los criterios de control, seguimiento y vigilancia, para lograr el objetivo esperado.

El mecanismo que se requiere llevar a cabo para exportar lleva una serie de investigaciones y análisis que el exportador debe realizar para tener una visión clara y objetiva de sus posibilidades de venta ; por lo que se deben tomar en cuenta todos los factores que pudieran afectar a la realización de sus transacciones.

A continuación se presenta un serie de pasos que se considera los más convenientes para realizar una buena planeación y ejecución de la exportación :

- 1) Evaluación preliminar del producto.** Implica evaluar objetivamente el grado en que su producto puede ser exportado. Hay que tomar en cuenta elementos tales como : la capacidad de producción con que se cuenta ; las materia primas utilizadas en sus productos, la facilidad de obtenerlas y su costo ; aspectos relacionados con la distribución de la mercancía ; y tener una visión clara de las fortalezas y debilidades de la competencia.
- 2) Selección del mercado más adecuado.** Se trata de investigar el mercado al que se pretende introducir ; así como las condiciones del mismo para determinar el tipo de publicidad o promoción de ventas que se considere el más adecuado

- 3) Plan de mercadeo.** Desarrollar la estrategia de Mercadotecnia que se va a llevar a cabo para introducir el producto en el mercado meta.
- 4) Determinación de costos.** Se deben designar los costos de fabricación, empaque, transporte y financieros que conlleva una exportación.
- 5) Selección de canales de distribución.** La elección de los medios que se van a utilizar para hacer llegar los productos al consumidor debe hacerse de acuerdo a la naturaleza de la misma mercancía.
- 6) Selección del transporte.** El medio de transporte más adecuado para realizar la exportación debe estar de acuerdo con la clase de producto a exportar, su volumen, peso, si es perecedero o su facilidad de manejo.
- 7) Formulación de la cotización.** Además de los costos antes mencionados, se deben tomar en cuenta otros factores como: la política de precios, el porcentaje de utilidad que se pretende generar, comisiones y/o seguro. Debe cotizarse de acuerdo a las condiciones de venta y entrega. Las condiciones más usuales son:
- Punto de origen. En donde el precio será precio de venta normal, puesto en la bodega del productor.
  - L.A.B. (F.O.B.). Es el precio del punto de origen más los gastos en que se incurra para situar la mercancía en el medio de transporte que el importador señale.
  - L.A.C. (F.A.S.) Barco Libre al costado del barco. Incluye el precio L.A.B. más los gastos requeridos para llevar la mercancía al costado del barco que lo transportará a su destino.

- L.A.B. (F.O.B.) Barco. Libre a bordo del barco. Incluye el precio L.A.C. más los gastos necesarios para poner la mercancía a bordo del barco.
- C. y F. Costo y fletes. Incluye el precio F.O.B. Barco más los gastos de flete marítimo.
- C.S.F. (C.I.F.) Costo, seguro y flete. Es el precio C. y F. más gastos de seguro marítimo.

**8) Fijación de la forma de pago.** Además de determinar la forma de pago a utilizar, es importante precisar el lugar y plazo de entrega, y especificar si se va a efectuar una sola o varias entregas parciales.

**9) Obtención de la documentación.** Generalmente, los documentos que son requeridos para la exportación son :

**DOCUMENTOS :**

**PROPORCIONADOS POR :**

|                                   |                |
|-----------------------------------|----------------|
| Factura pro-forma                 | Exportador     |
| Pedido                            | Importador     |
| Permiso de exportación            | SECOFI         |
| Factura comercial                 | Exportador     |
| Factura consular                  | Consulados     |
| Pedimento aduanal                 | Agente aduanal |
| Conocimiento de embarque marítimo | Agente naviero |

|   |  |
|---|--|
| Conocimiento de embarque aéreo          | Agente de carga aérea  |
| Conocimiento de embarque de ferrocarril | Ferrocarriles Nacionales de México   |
| Certificado de origen                   | Cámaras correspondientes   |
| Certificado de peso                     | Cías. de Control y Autoridades Portuanas                                     |
| Certificado de calidad                  | Cías. de Control y Calidad   |
| Certificado fitosanitario               | Sría. de Agricultura y Ganaderia   |
| Certificado sanitario                   | Sría de Salubridad y Asistencia  |
| Póliza de seguro                        | Cías. de Seguros   |
| Póliza de fianza                        | Cías. de Fianzas   |
| Lista de empaque y peso                 | Exportador   |
| Permiso de importación                  | Autoridades correspondientes   |
| Ficha de depósito bancario              | Bancos o Consulados  |
| Certificado del proveedor               | Banco interamericano de Desarrollo<br>( para ser llenado por el e .portador) |
| Certificado de origen                   | Banco Interamericano de Desarrollo<br>(para ser llenado por el exportador)   |
| Certificado del proveedor               | Agencia de Desarrollo Internacional<br>(para ser llenado por el exportador)  |
| Letra de cambio                         | Exportador.  |

**10) Revisión y ejecución de la operación.** Una vez que se haya cumplido con toda la documentación requerida, es necesario realizar una minuciosa revisión a la transacción que está por ejecutarse. Después de lo anterior, se prosigue a la ejecución de la exportación

### **3.5 DOCUMENTACION REQUERIDA PARA LA OBTENCION DE LA CARTA DE CREDITO**

Tan pronto como se cuente con la documentación necesaria u en orden, el exportado la debe entregar al banco que le haya notificado o confirmado la carta de crédito. De acuerdo al tipo de carta de crédito solicitada va a variar la documentación requerida, pero a continuación se enuncian los documentos requeridos más usuales.

#### **LETRAS DE CAMBIO**

Su importe no debe exceder al monto de la carta de crédito ni del valor de la factura. Debe estar girada por el beneficiario y a cargo del banco señalado y endosada al banco negociador. Debe especificar si es pagadera a la vista o a determinado días vista.

#### **FACTURAS COMERCIALES**

La mercancía debe coincidir con lo que literalmente señala la carta de crédito, en cuanto a descripción, volumen y cantidad. Debe estar extendida a favor del importador, mostrando su nombre y dirección ; así como también del exportador. Las facturas no deben incluir gastos especiales como los de manejo, comisiones o almacenaje. Deben mostrar los precios de cotización.

#### **CONOCIMIENTOS DE EMBARQUE**

Son la constancia de que el porteador ha recibido la mercancía para ser transportada al punto de destino. No deben contener ninguna cláusula que indique deficiencia en el empaque o en el estado en que la mercancía fue recibida al momento

de embarque. La descripción de la mercancía puede darse genéricamente. Deben señalar al beneficiario del crédito como embarcado de la mercancía, y también deben mostrar el importe del flete. Los conocimientos de embarque marítimo deberán ser exclusivamente expedidos por compañías navieras.

### POLIZA DE SEGURO

Debe estar extendida en la misma moneda en que se dio el crédito, además de tener la fecha de expedición (que no se posterior a la del conocimiento de embarque). Los datos de la póliza deben coincidir con los de la mercancía y el conocimiento de embarque.

### CERTIFICADO DE ORIGEN

Es la prueba documental oficial, para obtener el beneficio arancelario establecido para aquellos productos mexicanos, que gozan de un trato preferencial en otros países, como resultado de negociaciones y tratados hechos. Este certificado es expedido por la Secretaría de Comercio y Fomento Industrial.

Además debe presentar la constancia de control de calidad, listas de empaque y si se trata de productos agropecuarios, se debe presentar el certificado sanitario.

## **3.6 PROCEDIMIENTO PARA LA OBTENCION DE LA CARTA DE CREDITO.**

Para realizar una actividad de comercio exterior por medio de la carta de crédito, se debe llevar a cabo el siguiente procedimiento :

- a) El importador solicita la carta de crédito

- b) La carta es emitida por el banco emisor y enviada al banco correspondiente en el extranjero (banco notificador)
- c) El banco notificador comprueba que las firmas de la carta de crédito sean válidas, para después, informar al exportador que la carta es auténtica
- d) El exportador examina el crédito. Si todo está en orden, realiza el embarque de la mercancía y recibe un conocimiento de embarque, que se requiere para tomar posesión de la mercancía. Además entrega toda la documentación requerida
- e) El banco del exportador revisa la documentación contra la carta de crédito. Si todo se encuentra en orden paga al exportador y envía los documentos al banco emisor
- f) El banco del importador checa los documentos contra la carta de crédito. Si todo se encuentra en orden notifica al importador que la documentación ha llegado
- g) El importador paga al banco y recibe el original del conocimiento de embarque a la empresa transportadora y toma posesión de la mercancía.

\* Al final del presente trabajo se presentan como anexos algunos de los principales documentos que se utilizan en la exportación.



## **CAPÍTULO 4**

### **UTILIZACIÓN DE LA CARTA DE CRÉDITO**

Para presentar la información recopilada mediante la investigación realizada, es necesario previamente explicar la metodología de investigación que se utilizó

#### **4.1 METODOLOGÍA DE LA INVESTIGACIÓN.**

La metodología a seguir para la obtención de información necesaria para la presente investigación se llevó a cabo por medio de una investigación de campo y bibliográfica.

##### **4.1.1 OBJETIVOS E HIPÓTESIS DE LA INVESTIGACIÓN.**

Se plantean los siguientes objetivos para que, por medio del cumplimiento de los mismos, se puedan afirmar o denegar las hipótesis propuestas.

###### ***OBJETIVO GENERAL***

Analizar la problemática que se presenta ante la utilización de la carta de crédito para las empresas de exportación en la ciudad de Uruapan, Mich.

## **OBJETIVOS PARTICULARES**

- Determinar el porcentaje de las empresas de exportación uruapenses que utilizan la carta de crédito.
- Analizar las causas que originan la falta de uso de este tipos de instrumentos en las empresas de la región.
- Dar a conocer todos los aspectos que conlleva la utilización de la carta de crédito

## **HIPÓTESIS**

- La no utilización de la carta de crédito se debe a la falta de información que se tiene sobre ésta.
- El uso de la carta de crédito es el medio más seguro para realizar actividades de comercio exterior
- La complejidad que tiene el manejo de la carta de crédito lleva a los empresarios a no interesarse en su utilización.

### **4.1.2 TÉCNICAS DE INVESTIGACIÓN.**

Las técnicas de investigación que se utilizaron para la recopilación de información son :

Encuestas, por medio de la aplicación de cuestionarios.

Documental, a través de libros de comercio exterior, de apoyos y financiamiento a las empresas ; así como también se apoyó en tesis y revistas

#### **4.1.3 DESARROLLO DE CUESTIONARIOS.**

Los cuestionarios aplicados son dirigidos a las empresas exportadoras de la ciudad de Uruapan. Se sabe, por información otorgada por la Cámara Nacional de Comercio (CANACO) de Uruapan, y por la Cámara Nacional de la Industria (CANACINTRA) de Uruapan, que las empresas de exportación en la ciudad suman 30.

Para determinar la muestra se sabe que si la población a muestrear es menor a 10.000, la simple raíz cuadrada proporciona una muestra con una confiabilidad de aproximadamente 90% ; por lo que la raíz cuadrada de 30 (que en este caso es el total de la población) es 5.47 ; pero para aumentar el nivel de confiabilidad en los datos arrojados se tomó una muestra de 9 empresas, a las cuales se les aplicó el siguiente cuestionario. Dirigido al Gerente de Exportaciones, al Contador o al Gerente General, en su caso.

#### **CUESTIONARIO**

**A- OBJETIVO DEL CUESTIONARIO :** Conocer la utilización de la carta de crédito en las empresas que realizan actividades de comercio exterior, para una investigación realizada por la Universidad Don Vasco, A.C. con motivo del trabajo final de tesis.

B- INSTRUCTIVO : Leer cuidadosamente las preguntas antes de ser contestadas. Contestar lo más verazmente posible. La información que se obtenga en la aplicación del presente cuestionario será para la elaboración de una tesis, y de ninguna manera será dada a conocer a terceros.

1) GENERALIDADES :

Nombre de la empresa \_\_\_\_\_

Giro \_\_\_\_\_

Años \_\_\_\_\_

Ubicación \_\_\_\_\_

2) ¿Cuánto tiempo tiene la empresa de experiencia en al exportación o importación de mercancías ?

\_\_\_\_\_ 1 a 2 años

\_\_\_\_\_ más de cinco años

\_\_\_\_\_ 2 a 5 años

3) ¿Qué porcentaje representan sus ventas de exportación, con respecto a las ventas totales ?

\_\_\_\_\_ 20%

\_\_\_\_\_ más del 50%

\_\_\_\_\_ menos del 50%

\_\_\_\_\_ 100%

4) ¿Qué problemas ha tenido que enfrentar en su experiencia para la exportación ?

\_\_\_\_\_ Competencia excesiva

\_\_\_\_\_ Precios bajos

\_\_\_\_\_ Calidad de los productos

\_\_\_\_\_ Falta de apoyos financieros y gubernamentales

\_\_\_\_\_ Excesivos trámites aduanales

5) ¿Qué logros ha tenido con la exportación ?

\_\_\_\_\_ Mayor rentabilidad

\_\_\_\_\_ Mayor liquidez

\_\_\_\_\_ Conocimiento de sus productos en otros mercados

\_\_\_\_\_ Mayor crecimiento

6) ¿Cuál es el trámite que se sigue para efectuar el cobro a sus clientes? Explique.

\_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_

7) ¿Cuál es el procedimiento que sigue para analizar el potencial de sus clientes ?

\_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_

8) ¿Qué formas de cobranza internacional ha utilizado ?

\_\_\_\_\_ Cartas de crédito

\_\_\_\_\_ Factoraje

\_\_\_\_\_ Otros

9) Señale los tipos de cartas de crédito que conoce

\_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_  
\_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_  
\_\_\_\_\_

10) ¿Considera que la utilización de la carta de crédito ha sido efectiva para su cobranza ?

\_\_\_\_\_ Si

\_\_\_\_\_ No

¿Porqué ? \_\_\_\_\_

11) ¿Qué problemática ha enfrentado en la tramitación de cartas de crédito ?

\_\_\_\_\_ Falta de asesoría adecuada

\_\_\_\_\_ Excesivos trámites

\_\_\_\_\_ Trámites morosos

\_\_\_\_\_ Otros

12) ¿Qué documentación le han requerido para la carta de crédito ?

\_\_\_\_\_  
\_\_\_\_\_  
\_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_  
\_\_\_\_\_  
\_\_\_\_\_

13) Describa el procedimiento que realiza para la solicitud de la carta de crédito y la cobranza

\_\_\_\_\_  
\_\_\_\_\_  
\_\_\_\_\_

¡ GRACIAS !

## **4.2 ANALISIS DE LA INFORMACION**

Para un mejor entendimiento y una mayor claridad de la información obtenida en la presente investigación, se presenta un análisis de cada una de la preguntas hechas en las encuestas aplicadas, así como el análisis a las contestaciones que se les dieron.

### **PREGUNTAS DEL CUESTIONARIO APLICADO**

#### **Generalidades**

Es información general de la empresa a la que se le aplicó el cuestionario, como el nombre de la empresa ; el giro, que la gran mayoría de dichas empresas se dedican a la exportación de aguacate ; años que tiene la empresa laborando, se podrían llamar empresas jóvenes, pues la empresa con mayor edad cuenta con 18 años laborando, a excepción de la empresa DTSA que tiene 85 años de existencia ; y por último, la ubicación, que por lo general, se encuentran situadas dentro de la ciudad de Uruapan.

#### **¿Cuál es el trámite que sigue para efectuar el cobro a sus clientes ?**

Se cuentan con diversos trámites para efectuar el cobro, como por medio de algún intermediario al que se le asigna cierta cuota, o por medio del cobro de anticipos mediante transferencias bancarias.

**¿Cuál es el procedimiento que sigue para analizar el potencial de sus clientes ?**

Generalmente lo hacen empíricamente, pues ya tienen conocimiento acerca del historial crediticio de sus clientes, lo que hace el cobro poco seguro y sin ninguna garantía. Las transacciones efectuadas de tal manera, no cuentan con una base real acerca del aseguramiento de sus cobros, por lo que hace a la exportación con un alto grado de riesgo.

**¿Qué documentación le han requerido para la carta de crédito ?**

Desafortunadamente muy pocas empresas contestaron a esta pregunta pues la gran mayoría tiene desconocimiento acerca de la carta de crédito y la documentación requerida

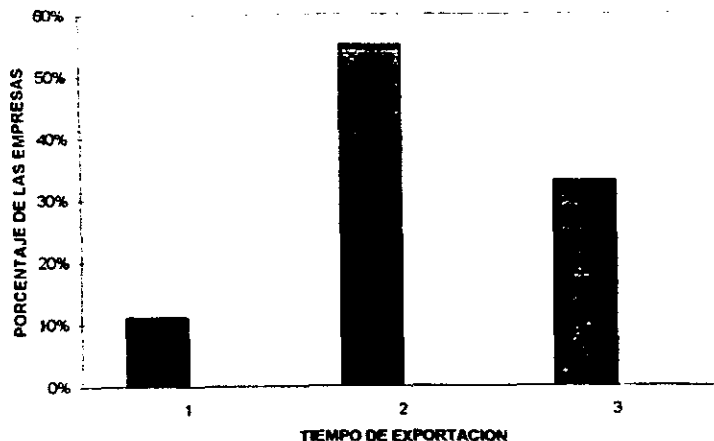
**Describa el procedimiento que realiza para la solicitud de la carta de crédito y la cobranza.**

Al igual que en la pregunta anterior, no se tuvo respuesta por parte de la mayoría de los encuestados, debido al desconocimiento que se tiene en relación a la carta de crédito.

\* Se presentan a continuación la preguntas faltantes con gráfica para lograr un mayor entendimiento y más claridad en la información que se obtuvo de cada una de ellas



## EXPERIENCIA EN ACTIVIDADES DE EXPORTACION GRAFICO NO. 2



FUENTE : INVESTIGACION PROPIA

1. DE UNO A DOS AÑOS
2. DE DOS A CINCO AÑOS
3. MAS DE CINCO AÑOS

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

¿ Cuanto tiempo tiene la empresa de experiencia en la exportación o importación de mercancías ?

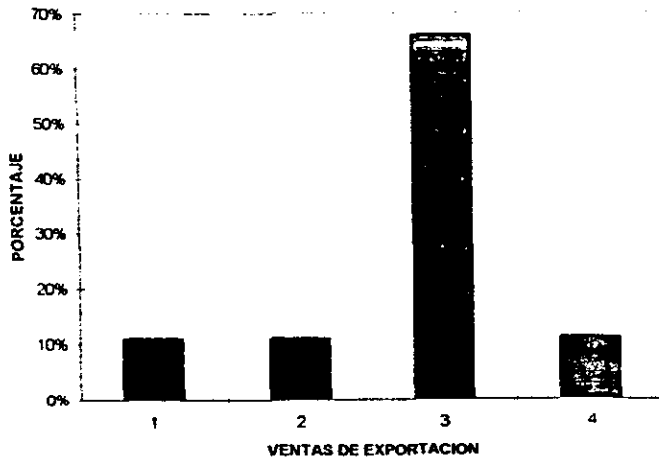
Se puede observar en el Gráfico No. 2 que el 11% de las empresas que realizan actividades de comercio exterior lleva realizando este tipo de actividades de uno a dos años.

La mayoría de las empresas encuestadas, que representa el 55% del total, llevan realizando actividades de comercio internacional de dos a cinco años.

Y, por último, las empresas de importación o exportación uruapenses que han laborado más de cinco años, representan el 33% de las empresas.

Se observa que la gran mayoría de las empresas no tienen experiencia en el comercio exterior por más de cinco años, lo que significa que en Uruapan no se tiene gran experiencia con lo que es el comercio exterior

**VENTAS DE EXPORTACION  
GRAFICO NO. 3**



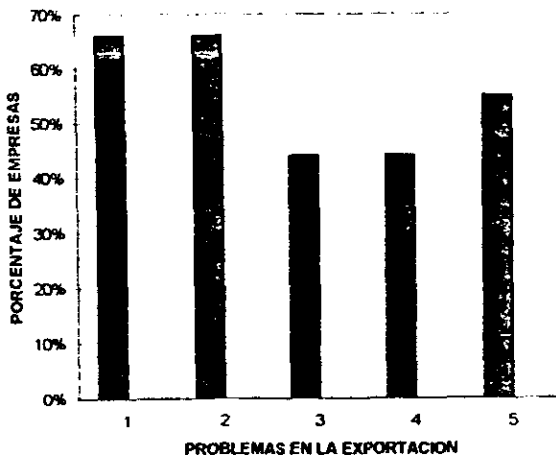
FUENTE : INVESTIGACION PROPIA

- 1- 20%
- 2- MENOS DEL 50%
- 3- MAS DEL 50%
- 4- 100%

¿ Qué porcentaje representan sus ventas de exportación, con respecto a las ventas totales ?

Como se observa en el Gráfico No. 3, la mayoría de las empresas que realizan actividades de exportación, representadas por el 66% del total de ellas, realizan ventas de exportación con más del 50% de su total de ventas ; lo que significa que Uruapan cuenta con empresas que se dedican casi por completo a la exportación de sus mercancías.

### PROBLEMAS QUE SE PRESENTAN ANTE LA EXPORTACION GRAFICO NO. 4



FUENTE : INVESTIGACION PROPIA

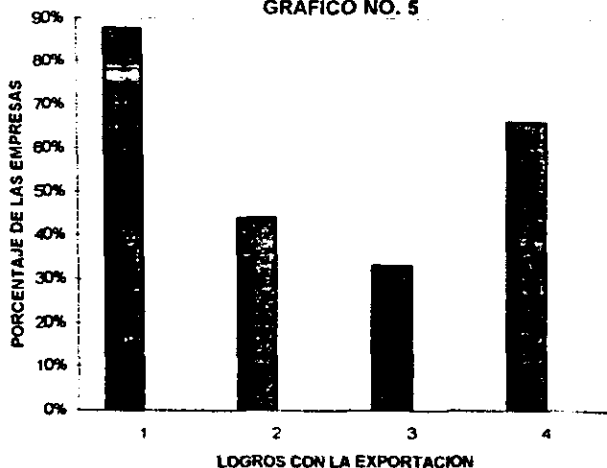
- 1- COMPETENCIA EXCESIVA
- 2- PRECIOS BAJOS
- 3- CALIDAD EN LOS PRODUCTOS
- 4- FALTA DE APOYOS FINANCIEROS Y GUBERNAMENTALES
- 5- EXCESIVOS TRAMITES ADUANALES

¿ Qué problemas ha tenido que enfrentar en su experiencia para la exportación ?

Los dos principales problemas que los exportadores de Uruapan han enfrentado son : por un lado, la competencia excesiva, pues los grandes exportadores uruapenses se dedican, más que nada, a la venta del aguacate y en la región, es el producto que más se exporta, por lo que tienen que competir entre ellos mismos ; por otro lado, están los precios bajos, debido, precisamente a la competencia por lo que tienen que disminuir los precios para tener una mayor captación del clientes.

## LOGROS QUE SE OBTIENEN CON LA EXPORTACION

GRAFICO NO. 5



FUENTE : INVESTIGACION PROPIA

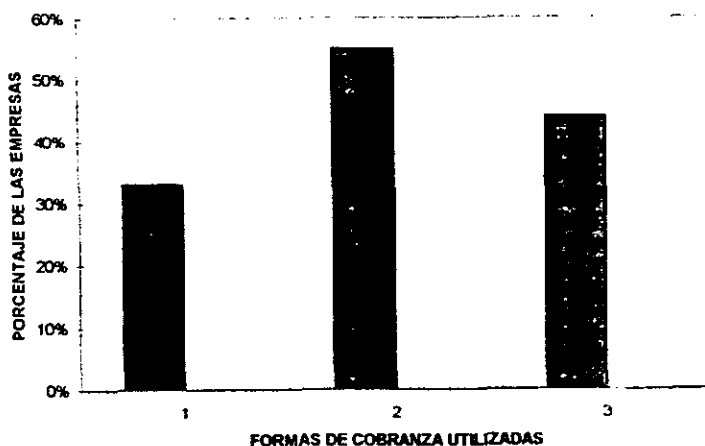
- 1- MAYOR REBTABILIDAD
- 2- MAYOR LIQUIDEZ
- 3- CONOCIMIENTO DE SUS PRODUCTOS EN OTROS MERCADOS
- 4- MAYOR CRECIMIENTO

¿ Qué logros ha tenido con la exportación ?

Como se observa en el Gráfico No. 5, el 88% de las empresas a las que se les aplicó el cuestionario, han logrado con la exportación tener una mayor rentabilidad en su empresa. Además de que el 66% de las mismas han tenido un mayor crecimiento realizando actividades de comercio exterior.

Por lo antes observado, se deduce que las exportaciones son benéficas para las empresas que realizan actividades de exportación. Es por tal motivo, que el propio Gobierno y otras Asociaciones están fomentando, ahora más que nunca, las exportaciones, para que le logre el desarrollo de las empresas del país.

### FORMAS DE COBRANZA INTERNACIONAL GRAFICO NO. 6



FUENTE : INVESTIGACION PROPIA

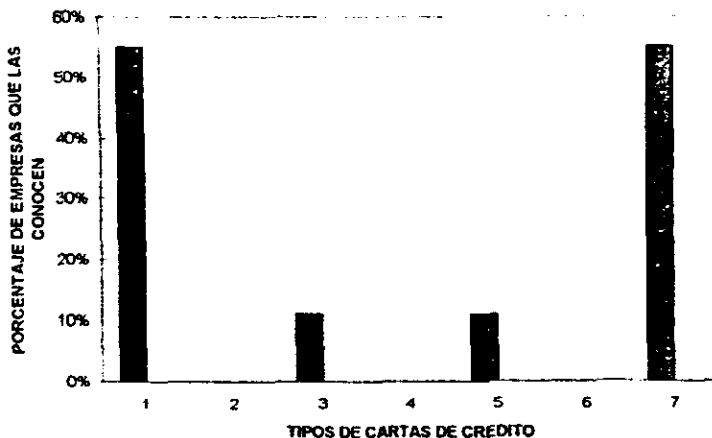
- 1- CARTAS DE CREDITO
- 2- FACTORAJE
- 3- OTROS

¿ Qué formas de cobranza internacional ha utilizado ?

En el Gráfico No. 6, se muestra que el 55% de las empresas de exportación utilizan factoraje como medio para realizar sus cobros. Mientras que el 44% de las mismas realizan sus cobros de forma directa o por medio de transferencia bancarias, medios que no se consideran seguros como forma de cobranza para los exportadores.

Se observa que el 33% de las empresas encuestadas han utilizado la carta de crédito como medio para realizar sus cobranzas internacionales, lo cual representa una minoría en las empresas exportadoras de la ciudad.

**TIPOS DE CARTAS DE CREDITO CONOCIDOS  
GRAFICO NO. 7**



**FUENTE : INVESTIGACION PROPIA**

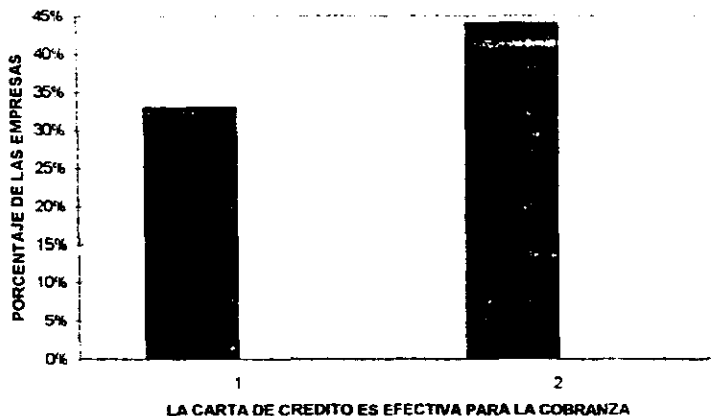
- 1- IRREVOCABLE CONFIRMADA
- 2- IRREVOCABLE NO CONFIRMADA
- 3- IRREVOCABLE REVOLVENTE CONDICIONADA
- 4- REVOCABLE
- 5- BACK TO BACK
- 6- IRREVOCABLE TRANSFERIBLE
- 7- NINGUNA

Señale los tipos de carta de crédito que conoce.

Se observa que el 55% de las empresas a las que se les aplicó el cuestionario no tienen conocimiento acerca de ningún tipo de carta de crédito. Lo que puede ser causa de la no utilización de dicho instrumento por parte de los exportadores de la región.

El tipo de carta de crédito más conocido es la irrevocable confirmada, por la seguridad que ésta ofrece ; y los tipos de cartas de crédito existentes no conocidos son la carta de crédito irrevocable no confirmada y la irrevocable transferible.

### UTILIZACION DE LA CARTA DE CREDITO GRAFICO NO. 8



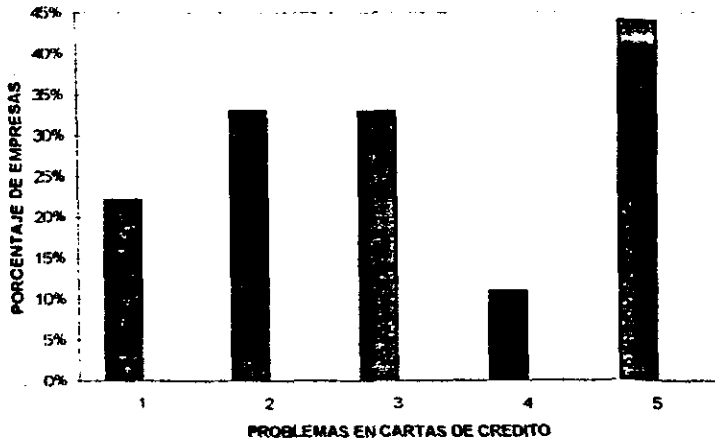
FUENTE : INVESTIGACION PROPIA

- 1- SI
- 2- NO

¿ Considera que la utilización de la carta de crédito ha sido efectiva para su cobranza ?

Como se observa en el Gráfico No. 8, el 33% de las empresas de exportación sí considera que el uso de la carta de crédito es efectivo, debido a que su experiencia con su manejo ha sido satisfactoria. Pero el 44% de dichas empresas no consideran que la utilización de la carta de crédito haya sido benéfica, por diversas causas : una de las principales razones es porque su manejo implica demasiados trámites, requisitos y altos costos ; otra de las causas es que ni siquiera tenían conocimiento acerca de lo que es una carta de crédito, o tenían alguna noción genérica, pero no contaban con la suficiente información. El resto de las empresas se abstuvieron de contestar a la pregunta, por la segunda razón.

**TRAMITACION DE LA CARTA DE CREDITO  
GRAFICO NO. 9**



FUENTE : INVESTIGACION PROPIA

- 1- FALTA DE ASESORIA ADECUADA
- 2- EXCESIVOS TRAMITES
- 3- TRAMITES MOROSOS
- 4- OTROS
- 5- NO HUBO CONTESTACION

¿ Qué problemas ha enfrentado en la tramitación de cartas de crédito ?

El gráfico No. 9 muestra que existen dos principales problemas a los que el exportador que intenta utilizar una carta de crédito se tiene que enfrentar : uno de ellos es el exceso de trámites requeridos para su manejo ; y el segundo es que dichos trámites, además de ser demasiados, muchas veces resultan morosos : lo que ocasiona que las personas que se encuentren interesadas en hacer uso de una carta de crédito, opten por utilizar otro tipo de instrumento para su cobranza.



## CONCLUSIONES

La carta de crédito es un instrumento de cobranza internacional muy seguro y efectivo, por lo que se considera a su utilización de suma importancia dentro de las empresas que realizan actividades de comercio exterior, ya sea importaciones o exportaciones.

Para las personas interesadas en hacer uso de este medio para sus pagos o cobranzas, se les aconseja acudir a alguna institución bancaria para que les sea proporcionada la información suficiente acerca de este instrumento, además de que deben presentar todos los documentos requeridos para su manejo

Es necesario, para los empresarios exportadores, que antes de realizar algún tipo de transacción, o de autorizar la carta de crédito, analicen el historial crediticio de sus clientes, pues este es uno de los requisitos para que el banco notificador acepte la carta de crédito.

Para los empresarios que deseen realizar actividades de importación, primeramente tendrán que analizar su propio potencial y capacidad para efectuar el pago, ya que si se les llega a autorizar una carta de crédito y no cumplen con lo estipulado en la misma, tendrá fuertes problemas legales, e incluso hasta penales.

Gracias a los datos arrojados por la investigación realizada, se puede concluir que, a pesar de la crisis por la que atraviesa nuestro país, las empresas

exportadoras se siguen desarrollando ; pues se han implementado programas de fomento y apoyo por parte del Gobierno a este tipo de transacciones.

Dentro de la ciudad de Uruapan, Mich., las empresas que realizan actividades de exportación se encuentran estables, más aún, se han beneficiado con la devaluación que tuvo el peso frente al dólar a finales del año de 1994.

Se pudo advertir que estas empresas realizan sus actividades comerciales de manera desprotegida y poco segura, pues se observó que no utilizan medios eficientes y seguros para la cobranza, sino que más bien, se basan en el historial que tienen con sus clientes y el compromiso de pago por parte de los mismos no está realmente respaldado por algún documento.

En el presente trabajo se ha propuesto a la carta de crédito como un instrumento de pago eficiente y, sobre todo, seguro, tanto para los exportadores para su pago, como para los importadores, para la recepción de la mercancía acordada.

Pero aún así, se encontró con que la mayoría de las empresas no conocen ni tan sólo lo que es una carta de crédito ; y las que tienen noción acerca de ésta, en algunas ocasiones se encuentran insatisfechas con su manejo, pues se considera demasiado laboriosa su tramitación.

Debido a la problemática observada en la utilización de la carta de crédito, se plantearon varias hipótesis que, por medio de la aplicación de los cuestionarios y el análisis de la información, se afirman o se deniegan :

- La no utilización de la carta de crédito se debe a la falta de información que se tiene sobre éstas. ¡ SE AFIRMA !

Se observó que el 55% de las empresas encuestadas no conocen ningún tipo de carta de crédito. Lo que lleva a la conclusión de que existe muy poca información acerca de este instrumento, ya sea por parte de los ejecutivos de las instituciones que las manejan , o por la falta de motivación por parte de los empresarios en conocer otras formas más seguras y confiables de cobranza de las que ya utilizan.

- El uso de la carta de crédito es el medio más seguro para realizar actividades de comercio exterior. ¡ SE AFIRMA !

Ya que se observó que la carta de crédito es el instrumento de financiamiento más confiable y seguro, por los requisitos exigidos al importador, y además por que, dependiendo del tipo de carta de crédito, se encuentra respaldada por dos instituciones bancarias que es de suponerse que tienen un nombre y una imagen que mantener.

- La complejidad que tiene el manejo de la carta de crédito lleva a los empresarios a no interesarse en su utilización. ; SE AFIRMA !

Pues uno de los problemas más frecuentes que el exportador que ha intentado hacer uso de la carta de crédito ha tenido, es el de excesivos trámites y requisitos exigidos para su autorización, además de que resulta demasiado lenta su tramitación y la ejecución de la transacción si se utiliza dicho instrumento.

# BIBLIOGRAFÍA

- Mercado H., Salvador (1991)

"Comercio Internacional"

Tomo I - II

Editorial LIMUSA

Segunda Edición, 304 páginas.

- Reyes Diaz-Leal, Eduardo (1993)

"La mentalidad exportadora"

Editorial México

Tercera Edición, 185 páginas.

- Andrade Torres Hugo (1993)

"El uso de la Carta de Crédito para la exportación  
en las empresas de Uruapan"

TESIS

139 páginas.

- Maldonado Franco Alberto (1993)

"Fuentes de Financiamiento a largo plazo para Micros, Pequeñas  
y Medianas Empresas de la región de Uruapan, Mich."

TESIS

93 páginas.

- Instituto Mexicano de Ejecutivos de Finanzas, A.C. (1992)

"Fuentes de Financiamiento"

Nacional Financiera.

Prmera Edición, 114 páginas.

- **Olguin Ponce de León Fabiana Kyran (1995)**  
"La importancia de las Fuentes de Financiamiento Externo para la Microempresa en la ciudad de Uruapan, Mich."  
 TESIS  
 125 páginas.
  
- **Garcia Cruz María Noemi (1996)**  
"Fuentes de Financiamiento para Empresas de Exportación de Aguacate en la ciudad de Uruapan, Mich."  
 TESIS  
 135 páginas.
  
- **Blanco Mendoza Herminio (1994)**  
"Las Negociaciones Comerciales de México con el Mundo"  
 Fondo de Cultura Económica, S.A. de C.V.  
 Primera Edición, 89 páginas.
  
- **Constóbal Osorio Arcila (1995)**  
"Diccionario de Comercio Internacional"  
 Grupo Editorial Iberoamericano  
 Primera Edición, 157 páginas.

## HEMEROGRAFIA

- **Obras (1996)**  
 Vol. XXIV, Número 280  
 Abril
  
- **Emprendedores (1993)**  
 Vol. VII, Número 21  
 Mayo-Junio

- Nacional Financiera (1997)  
Enero-Marzo.
- Comercio Exterior (1988)  
Vol. 38, Número 5  
Mayo.
- Comercio Exterior (1992)  
Septiembre.
- Comercio Exterior (1994)  
Vol. 44, Número 6  
Junio.
- Comercio Exterior (1994)  
Vol. 44m Número 11  
Diciembre.
- Ejecutivos de Finanzas (1995)  
Año XXIV, Número 12  
Diciembre.
- Práctica Fiscal, Laboral y Legal Empresarial (1994)  
Año IV, Número 81  
Primera Quincena de Noviembre.
- Mercado de Valores (1997)  
Año LVII, NAFIN  
Enero.
- Nuevo Consultorio Fiscal (1995)  
Año 9, Número 139  
Junio.

■ Prontuario de Actualización Fiscal (1995)

Número 136

Primera Quincena de Junio.

■ Prontuario de Actualización Fiscal (1997)

Número 172

Primera Quincena de Enero.

■ Diario Oficial de la Federación (1989)

16 de marzo de 1989.



## ANEXOS



E-MAN96-5580  
07/11/96  
MAN96-1894  
6001983  
1983

EMPACADORA EL DURAZNO, S.A. DE C.V.  
KM. 4.5 CARRETERA JUCUTACATZ-HOCTZATZ  
URUAPAN, MICHOACAN.

EDU950621310  
TELS.

CONTINUA

FEED BACK TOTAL

\* CALAVO\*

2688

CAJAS EN ORLU-511381-B  
CONT AGUATE FRESCO

16,128.000 KGS.

ENVIADOS A:  
POR MEDIO: B/A "THM VERACRUZ"  
REEXP. POR:

COMPRADOR: MITSUBISHI CORPORATION  
CONCTO.(S):  
TALONES No.:

IMPORTE EXPECTADO

PEDIMENTO..... 100.00  
DERECHO DE TRAMITE ADUANERO..... 82.00

205,509.00  
182.00

182.00  
870.24

205,691.00

130.54  
1,182.78  
87.02  
TOTAL DE ESTA CUENTA 1,095.76

\*\*\* UN MIL NOVENTA Y CINCO PESOS 76/100 N.N. \*\*\*

SECRETARIA DE ECONOMIA  
SECRETARIA DE HACIENDA  
SECRETARIA DE AGRICULTURA, GANADERIA Y PESQUERIA

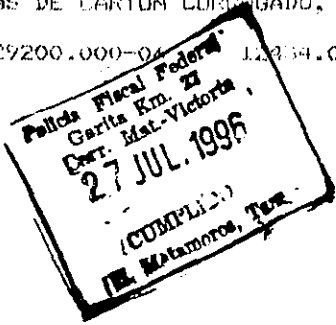


REFERENCIA: MF-0521  
 FECHA DE FODO: 26/07/96  
 TIPO OPERACION: A  
 ADUANA-SEC.: 17-0  
 FECHA ENTRADA: 26/07/96  
 R.F.C.: EDU250631370  
 REEXPEDICION POR TERCEROS: No. PED. ESM. DE TRANSITO:  
 IMPORTADOR: EMPAQUADORA EL DURAZNO, S.A. DE C.V.  
 DOMICILIO: KM. 4.5 CARRETERA JUCUTACATO-GUTZATO.  
 CIUDAD/EDO: URUAPAN, MICHOACAN, MEX.  
 FACTURAS/ FECHAS/ FORMA DE FACTURACION/ PROVEEDOR/ DOMICILIO  
 (1) #1249-00316428 DEL 12/07/96 Y #1249-00316530  
 DEL 17/07/96.  
 WEVERHAUSEN PAPER COMPANY,  
 DEPT. 1-314)  
 LOS ANGELES, CA.

FECHA 1 DE  
 DIR. GRAL. ADUANAS (DIO):  
 BANCO 2 COMFIA S.A.  
 ADUANA 17 CAJA: 16  
 PEDIMENTO 3309-6004049  
 FECHA 26/07/96  
 HORA 18:23:54 REF. 1  
 NUMERO CONSECUTIVO 32  
 IMPORTE  
 \$911344

IMPORTE \$911344  
 MARCAS, NUMEROS, TOTAL DE BULTOS - CONOCIMIENTOS GUIA 0 VEHICULOS NOS.  
 CALAVO 54N 42 BULTOS TOYOTES  
 VALOR EN ADUANA 11655.07 USD V.D.L.S. 11655.  
 VALOR FACTURA + INCREMENTABLES = VALOR EN ADUANA FACTOR  
 89426 + 887 = 90313 1.009917

DESCRIPCION DE MERCANCIAS: FRUTO UNIDA  
 FRACCION: CANTIDAD: UNIDAD: CAM. TEAZUMI  
 PERMISO(S) CLOVES / NUMERO(S) / FIRMA  
 001 SDN 29,200 Cajas de cartón con ligadura, marca:  
 CALAVO. 3.09  
 48191001 29200.000-04 11740.52  
 PX 95-333

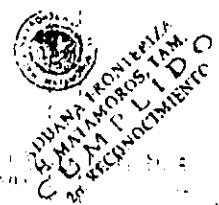


FECHA 26/07/96 HORA 19:08 OP.062-142755  
 PEDIMENTO: 3309-6004049  
 FIRMA: WYZOKRYXW VEHICULOS:0001/0001  
 \*\*\* DESADUANAMIENTO LIBRE \*\*\*

ACUSE DE RECIBO  
 CONTRIBUCION  
 VALOR EN BULLA PED. 6004049



RESERVACIONES: F.A. 2.0000 F.R. 0.00  
 ESPEC. SEL. FACI. ANEXA. PLAZO MAXIMO 2 ANOS.  
 2da y ULTIMA SUBDIVISION DE LA LEY FEDERAL DE  
 ADUANAS, LA LEY FEDERAL DE LOS PROCEDIMIENTOS DE  
 26/07/96 DEL 26/07/96. 1ra. SUBDIVISION DE LA LEY FEDERAL  
 DE COMERCIO EXTERNO, ART. 23, SECCION PRIMERA DEL  
 TITULO DE LA LEY ADUANERA, (ORDENADO) PEDIENTE DE  
 3 AÑADOS EL VALOR DE \$1,300.00 D.L. DE PESOS DE  
 1996 DEL PROGRAMA DE COMERCIO EXTERNO DEL 26/07/96.  
 NUEVE MIL CIENTO TRECE PESOS)



PATENTE, NOMBRE, RFC Y FIRMA DEL AGENTE ADUANA:  
 JOSE ANDRES MENDOZA CALDERON  
 Copia Transportista  
 Destino/Origen: Interior del País



SECRETARÍA DE AGRICULTURA, GANADERÍA Y DESARROLLO RURAL  
DIRECCIÓN GENERAL DE SANIDAD VEGETAL



**CERTIFICADO FITOSANITARIO INTERNACIONAL**

DE LA CONVENCIÓN INTERNACIONAL DE PROTECCIÓN FITOSANITARIA DE 1951  
A LA ORGANIZACIÓN DE PROTECCIÓN FITOSANITARIA DE

Nº 69821

JAPON

SECRETARÍA DE AGRICULTURA,  
GANADERÍA Y DESARROLLO RURAL

**CERTIFICACION**

Por el presente se certifica que las plantas o productos vegetales descritos a continuación, se han inspeccionado de acuerdo con los procedimientos adecuados y se consideran libres de plagas de cuarentena, y prácticamente libres de otras plagas nocivas; y se considera que se ajustan a las disposiciones fitosanitarias siguientes en el país importador:

|                         |                         |                          |
|-------------------------|-------------------------|--------------------------|
| 12. FECHA DE INSPECCION | 13. FECHA DE EXPEDICION | 14. LUGAR DE EXPEDICION  |
| 30 DE OCTUBRE DE 1996   | 31 DE OCTUBRE DE 1996   | URUAPAN MICHOACAN MEXICO |

**DESCRIPCION**

|  |  |  |  |
|--|--|--|--|
| 2. NOMBRE Y DIRECCION DEL EXPORTADOR   |  | 3. NOMBRE Y DIRECCION DECLARADOS DEL DESTINATARIO                      |  |
| EMPACADORA EL DURAZNO, S.A. DE C.V.<br>KM 4.5 CARRET. JUCUTACATO-cutzato<br>URUAPAN MICHOACAN MEXICO |  | MITSUBISHI CORPORATION<br>FW-DEPARTMENT 3-1 MARUNOUCHI<br>TOKYO, JAPAN |  |
| 4. NOMBRE DEL PRODUCTO Y CANTIDAD DECLARADA  |  |  |  |
| AGUACATE FRESCO VARIEDAD HASS 16,128 KGS   |  |  |  |
| 5. NOMBRE BOTANICO DE LAS PLANTAS  |  | 6. LUGAR DE ORIGEN   |  |
| Persea americana   |  | URUAPAN MICHOACAN MEXICO   |  |
| 7. NUMERO Y DESCRIPCION DE LOS EMPAQUES  |  | 8. MARCAS DISTINTIVAS  |  |
| 2,688 CAJAS DE CARTON DE 6 KGS c/u   |  | CALAYO   |  |
| 9. MODO DE TRANSPORTE DECLARADO  |  | 10. PUNTO DE ENTRADA DECLARADO   |  |
| TERRESTRE-MARITIMO   |  | YOKOHAMA   |  |

**TRATAMIENTO DE DESINFECCION O DESINFESTACION**

|   |                            |
|---|----------------------------|
| 11. FECHA                                 | 12. TRATAMIENTO            |
| ////////////////////                      | ////////////////////       |
| 13. PRODUCTO QUIMICO (INGREDIENTE ACTIVO) | 14. DURACION Y TEMPERATURA |
| ////////////////////                      | ////////////////////       |
| 15. CONCENTRACION                         | 16. INFORMACION ADICIONAL  |
| ////////////////////                      | ////////////////////       |

Cualquier declaración con falsedad que se manifieste en este certificado fitosanitario, será sancionada administrativamente conforme lo marca el Capítulo III de la Ley Federal de Sanidad Vegetal, sin perjuicio de las penas que correspondan cuando sean constitutivas de delito, conforme lo marcan los Capítulos IV y V del Título Décimo Tercero del Código Penal para el Distrito Federal. Este certificado debe ser presentado cada vez que sea requerido por profesionales fitosanitarios oficiales autorizados de la Secretaría y será nulo si presenta tachaduras o enmendaduras.

**17. DECLARACION ADICIONAL**

ESTE PRODUCTO FUE INSPECCIONADO EN CAMPO Y EMPAQUE Y SE ENCONTRO LIBRE DE GUSANOS BARRENADORES DE HUESO Y RAMAS ASI COMO DE OTRAS PLAGAS DE IMPORTANCIA CUARENTENARIA

" ESTE PRODUCTO NO PROCEDE DEL ESTADO DE CHIAPAS "



SECRETARÍA DE AGRICULTURA,  
GANADERÍA Y DE DESARROLLO RURAL  
DELEGACIÓN (3303) EN  
MICHUACÁN

|  |           |                                      |
|--|-----------|--------------------------------------|
| 18. NOMBRE Y CARGO DEL FUNCIONARIO<br>(mayúsculas o a máquina de escribir) | 19. FIRMA | 20. FECHA DE INSPECCION              |
| ING. REMBERTO OSCAR PEDRAZA  |           | 94-176-017-OFIC<br>VIGENCIA<br>12/96 |

La Secretaría de Agricultura, Ganadería y Desarrollo Rural, ninguno de sus oficiales, ni sus representantes asumen responsabilidad económica con respecto a este certificado

INTERESADO

# Empacadora El Durazno, S.A. de C.V.

Km. 4.5 carretera Jucutacato-Cutzaco,  
Tels. (452) 3-32-91, 3-73-82  
Fax - Modem 4-77-77  
R.F.C. EDU-950621-3JO  
Uruapan, Michoacán, México

**FACTURA**  
Nº 292

A \_\_\_\_\_ DE \_\_\_\_\_ DE 199\_\_

**NOMBRE:** MITSUBISHI CORPORATION  
**DOMICILIO:** FW-A DEPRIMENT 3-1, MARUNOUCHI 2-CHOME CHIYODA-KU  
**CIUDAD:** TOKYU JAPAN **R.F.C.:**

| CAJAS   | DESCRIPCION                   | P. UNITARIO    | TOTAL        |           |
|---|-------------------------------|----------------|--------------|-----------|
| 2,688   | CAJAS CON AGUACTE HASS FRESCO | \$ 9.50        | \$ 25,536.00 |           |
| CON LA PRESENTE FACTURA Y OPERACION SE RETORNAN LOS SIGUIENTES MATERIALES IMPORTADOS TEMPORALMENTE. |                               |                |              |           |
| CANTIDAD  | ARTICULO                      | PEDIMENTO      | PRECIO       | TOTAL     |
| 2,688   | CAJAS DE CARTON DE 6KGS       | 33 09-6004049  | 3.09         | 8,305.92  |
| 2,688   | CHAROLA DE CARTON             | 3309-6005162   | 0.61         | 1,639.68  |
| 85,000  | ETIQUETAS DE PLASTICO         | 3309-6005162   | 0.184        | 15,640.00 |
| 4   | BOLSAS DE AIRE                | 3309-6003971   | 15.23        | 60.92     |
| 3   | TERMOGRAFOS MARCA RYAN        | 3309-6005162   | 189.20       | 567.60    |
| CANTIDAD CON LETRA  |                               | SUBTOTAL US \$ |              | 26,214.12 |
| VEINTISEIS MIL DOSCIENTOS CATORCE DOLARES   |                               | I.V.A. \$      |              |           |
| 12/100 USCY   |                               | TOTAL US \$    |              | 26,214.12 |

TOTAL US \$ \_\_\_\_\_ T CAMBIO \_\_\_\_\_ TOTAL NS \_\_\_\_\_

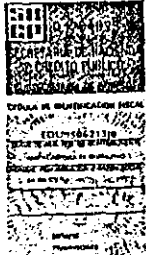
TEMPERATURA DURANTE EL TRAYECTO 41 ° TIPO DE VENTA \_\_\_\_\_

LINEA DE TRANSPORTE \_\_\_\_\_

CAMION \_\_\_\_\_ PLACAS \_\_\_\_\_

NOMBRE DEL CHOFER \_\_\_\_\_

FIRMA DEL CHOFER \_\_\_\_\_



ORDEN NUM 9733 EMBARQUE NUM 9733  
 PITEX NUM 95-333 PEDIMENTO \_\_\_\_\_  
 LOTE NUM 12309731 MARCA CALAYO  
 CALIDAD EXPORTACION VARIEDAD HASS  
 KGS. POR CAJA 6 TOTAL DE KGS 16,128

IMPORTE: \$ 26,214.12  
 FECHA: 12/100 USCY  
 PITE X

# Empacadora El Durazno, S.A. de C.V.

Km. 4.5 carretera Jucutacato-Cutzaco.  
 Tels. (452) 3-32-91, 3-73-82  
 Fax - Modem 4-77-77  
 R.F.C. EDU-950621-3JO  
 Uruapan, Michoacán, México

FACTURA  
 Nº 292

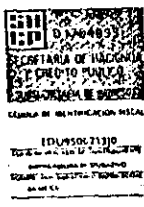
A 1 DE NOVIEMBRE DE 1996

NOMBRE / NAME: MITSUBISHI CORPORATION  
 DOMICILIO / ADDRESS: FW-A DEPARTMENT 3-1, MARUNOUCHI 2-CHOME CHIYODA-KU  
 CIUDAD / CITY: TOKYO, JAPAN  
 RFC:

| CAJAS   | DESCRIPCION                    | P. UNITARIO   | TOTAL        |
|---|--------------------------------|---------------|--------------|
| 2,688   | CAJAS CON AGUACATE HASS FRESCO | \$ 9.50       | \$ 25,536.00 |
| CANTIDAD CON LETRA<br>VEINTICINCO MIL QUINIENTOS TREINTA Y SEIS DOLARES CO/100 USCY |                                | SUBTOTAL US\$ | 25,536.00    |
|   |                                | IVA \$        |              |
|   |                                | TOTAL US\$    | 25,536.00    |

TOTAL US\$ T. CAMBIO 7.9893 TOTAL NS 203,789.73

TEMPERATURA DURANTE EL TRAYECTO 412 TIPO DE VENTA  
 LINEA DE TRANSPORTE TRANSPORTES ESPECIALIZADOS MOREGAR S.A. DE C.V.  
 CAMION CRLU-511381-B CHASSIS APLZ-18481@LACAS 138AEB  
 NOMBRE DEL CHOFER GARCIA GUTIERREZ  
 FIRMA DEL CHOFER



ORDEN NUM 9733 EMBARQUE NUM. 9733  
 PITEK NUM 95333 PEDIMENTO  
 LOTE NUM 12309731 MARCA CALAVO  
 CALIDAD EXPORTACION VARIEDAD HASS  
 KGS POR CAJA 6 TOTAL DE KGS. 16,128

IMPORTE DE FORTALECIMIENTO DE LA MONEDA EXTERNA EN LOS PAISES DE LA ZONA DEL DOLAR EN EL AÑO DE 1996. LA REPRODUCCION NO AUTORIZADA DE ESTE COMPROBANTE CONSTITUYE UN DELITO EN LOS TERMINOS DEL ARTICULO 147 DEL CODIGO PENAL FEDERAL.

**F** **DATOS GENERALES DE EXPORTACION**

24) **EXPORTACION DIRECTA**

| PEDIMENTC    | FECHA    | PAIS       | CANTIDAD | VALOR EN DLS  |
|--------------|----------|------------|----------|---------------|
| 1225-6000961 | 09-IV-96 | COSTA RICA | 15,163   | \$ 170,277.20 |
|              |          |            |          |               |
|              |          |            |          |               |
|              |          |            |          |               |
|              |          |            |          |               |
| TOTAL        |          |            | 15,163   | \$ 170,277.20 |

25) **EXPORTACION INDIRECTA**

| N° INFO DOCUMENTO | N° DOCUMENTO | FECHA | EXPORTADOR FIMAL | R.F.C. | FACTURA | FECHA | CANTIDAD | PRECIO UNITARIO M.N. | VALOR EXP. M.N. |
|-------------------|--------------|-------|------------------|--------|---------|-------|----------|----------------------|-----------------|
|                   |              |       |                  |        |         |       |          |                      |                 |
|                   |              |       |                  |        |         |       |          |                      |                 |
|                   |              |       |                  |        |         |       |          |                      |                 |
|                   |              |       |                  |        |         |       |          |                      |                 |
|                   |              |       |                  |        |         |       |          |                      |                 |
|                   |              |       |                  |        |         |       |          |                      |                 |
| TOTAL             |              |       |                  |        |         |       |          | TOTAL                |                 |

CE CAR Y CO

**G** **EL SUSCRITO MANIFIESTA BAJO PROTESTA DE DECIR VERDAD QUE LO ASENTADO EN ESTA SOLICITUD Y SUS ANEXOS ES VERDICO**

NOMBRE LIC. EDUARDO CREEL SALINAS CARGO REPRESENTANTE CORPORATIVO

DOMICILIO PLMA 403 COL. CONDORES TELEFONO (LADA) (3) 631 13 15  
ZAPOPAN, 44900, JALISCO

\_\_\_\_\_

FIRMA





**TRANSPORTES ESPECIALIZADOS  
MOREGAR, S.A. DE C.V.**

SERVICIO PUBLICO FEDERAL

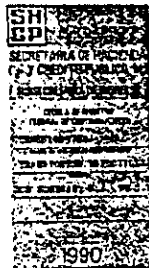
SERVICIO ESPECIALIZADO PARA EL TRANSPORTE DE CONTENEDORES,  
MATERIALES PARA CONSTRUCCION Y GRANOS

CONSTITUCION No 553 TELS. Y FAX 91(41) 3-04-18 y 3-04-42 CIUDAD GUZMAN JAL. C.P. 49000

**CARTA DE PORTE**  
No 224 A

R.F.C. TEM-881005-784  
CANACAR 1542-CE-17

|                |          |          |       |
|----------------|----------|----------|-------|
| CONTRATADO POR | TELEFONO | FECHA    | FOLIO |
| APL            |          | 30/10/96 | 224   |



|              |                                   |        |                 |
|--------------|-----------------------------------|--------|-----------------|
| ORIGEN       | MANZANILLO, COL. / URUAPAN, MICH. | CHOFER | GARCIA GUTIERRE |
| REMITENTE    | AMERICAN PRESIDENT LINES L.T.D.   | CARRO  | 01              |
| R.F.C.       | APL-940110-099                    | PLACAS | 138AE8          |
| DOMICILIO    | MONTE ELBRUZ No. 124, 5to. PISO   | KMS.   |                 |
| REGISTRAR EN | MEXICO, D.F.                      |        |                 |

|              |                                    |                    |               |
|--------------|------------------------------------|--------------------|---------------|
| DESTINO      | MANZANILLO, COLIMA                 | BUGUE              | VERACRUZ V-05 |
| DESTINATARIO | AG. AD. JUAN CARLOS MARTINEZ (MOZ) | REQ.               |               |
| R.F.C.       | CONOCIDO                           | P.T.               |               |
| DOMICILIO    | MANZANILLO, COLIMA                 | VALOR DECLARADO    | N/D           |
| ENTREGAR EN  |                                    | CUOTA POR TONELADA |               |

| ABULTOS                 | DICE CONTENER  | PESO | PESO ESTIM. | CONCEPTO  | IMPORTE |
|-------------------------|--|------|-------------|---|---------|
| 1x40'                   | CONTENEDOR VACIO/LLENO (RF)<br>CRLU 511381-8<br>CHASSIS, APLZ-184816<br>GEN SET, APMG-6154<br>SELLO. 0019688 |      |             | FLETE<br>SEGURO<br>MANOBRAS<br>AUTOPISTAS<br>OTROS<br>SUB-TOTAL<br>LVA<br>TOTAL |         |
| IMPORTE TOTAL CON LETRA |  |      |             |   |         |

JOSE MENDEZ  
EDIFICIO ELIZABETH  
R.F.C. MEX-881011-687A  
IMPRESA  
"Transportes y Servicios"  
Autorizada  
Febrero 2 de 1992  
Manzanillo Guzman Jal. Jal.  
TEL. 7-16-17  
C.A. Guzman, Jal.

LA REPRODUCCION AUTORIZADA DE ESTE DOCUMENTO ES VALIDA UNicamente EN LOS TERMINOS DE LAS DISPOSICIONES FISCALES

|                |                                 |  |
|----------------|---------------------------------|--|
| DOCUMENTO      | RECIBI DE CONFORMIDAD           | OBSERVACIONES  |
| ALMA VERONICA. | _____<br>FIRMA DEL DESTINATARIO | CARGAR EN<br>EMPACADORA EL DURAZ-<br>NO EL DIA JUEVES<br>31/10/96 A LAS 7:00<br>DE LA MAÑANA |

AMBAS PARTES SE SOMETEN A LAS CONDICIONES ESTABLECIDAS AL REVERSO



DIRECCION GENERAL DE SERVICIOS AL COMERCIO EXTERIOR

UNO EJEMPLAR DE REGISTRO

FOLIO

FECHA DE RECEPCION

|  |
|--|
|  |
|  |

CUESTIONARIO PARA SOLICITAR

EL PROGRAMA: DRANBACK

1018173110606A  
REPORTES FISCAL DE CONTRIBUYENTES

| A  | DATOS GENERALES            |   |            |                 |              |                  |          |      |                |  |                |                                |  |                    |
|--|----------------------------|---|------------|-----------------|--------------|------------------|----------|------|----------------|--|----------------|--------------------------------|--|--------------------|
| 1) NOMBRE O RAZON SOCIAL <u>DESARROLLOS FISCALES</u>   |                            |   |            |                 |              |                  |          |      |                |  |                |                                |  |                    |
| 2) DOMICILIO <u>MAMA</u> <u>CALLE</u>  |                            |   |            |                 |              |                  |          |      |                |  |                |                                |  |                    |
| <table style="width: 100%; border: none;"> <tr> <td style="width: 33%; text-align: center;"><u>403</u></td> <td style="width: 33%; text-align: center;"><u>CONDOPES</u></td> <td style="width: 33%; text-align: center;"><u>44900</u></td> </tr> <tr> <td style="font-size: small; text-align: center;">NUMERO Y/O LETRA</td> <td style="font-size: small; text-align: center;">CANTONIA</td> <td style="font-size: small; text-align: center;">C.P.</td> </tr> <tr> <td colspan="2" style="text-align: center;"><u>ZAPOCAN</u></td> <td style="text-align: center;"><u>JALISCO</u></td> </tr> <tr> <td colspan="2" style="font-size: small; text-align: center;">CIUDAD, MUNICIPIO O DELEGACION</td> <td style="font-size: small; text-align: center;">ENTIDAD FEDERATIVA</td> </tr> </table> |                            |   | <u>403</u> | <u>CONDOPES</u> | <u>44900</u> | NUMERO Y/O LETRA | CANTONIA | C.P. | <u>ZAPOCAN</u> |  | <u>JALISCO</u> | CIUDAD, MUNICIPIO O DELEGACION |  | ENTIDAD FEDERATIVA |
| <u>403</u>   | <u>CONDOPES</u>            | <u>44900</u>  |            |                 |              |                  |          |      |                |  |                |                                |  |                    |
| NUMERO Y/O LETRA   | CANTONIA                   | C.P.  |            |                 |              |                  |          |      |                |  |                |                                |  |                    |
| <u>ZAPOCAN</u>   |                            | <u>JALISCO</u>  |            |                 |              |                  |          |      |                |  |                |                                |  |                    |
| CIUDAD, MUNICIPIO O DELEGACION   |                            | ENTIDAD FEDERATIVA  |            |                 |              |                  |          |      |                |  |                |                                |  |                    |
| 3) TELEFONO(S) LADA: <u>(3) 631 13 15</u> 4) FAX LADA <u>(3) 631 28 09</u>   |                            |   |            |                 |              |                  |          |      |                |  |                |                                |  |                    |
| 5) ACTIVIDAD PRINCIPAL: <u>DISEÑO Y FABRICACION DE TIMBRES FISCALES</u>  |                            |   |            |                 |              |                  |          |      |                |  |                |                                |  |                    |
| 6) REPRESENTANTE LEGAL: <u>LIC. EDUARDO CREEL SALINAS</u>  |                            |   |            |                 |              |                  |          |      |                |  |                |                                |  |                    |
| PUESTO: <u>REPRESENTANTE CORPORATIVO</u>   |                            |   |            |                 |              |                  |          |      |                |  |                |                                |  |                    |
| TELEFONOS: <u>(3) 631 13 15</u> FAX: <u>(3) 631 28 09</u>  |                            |   |            |                 |              |                  |          |      |                |  |                |                                |  |                    |
| 7) PERSONAL OCUPADO EN 1995<br><small>(FOMENTO EN EL AÑO)</small>  |                            | 8) VALOR DE LAS VENTAS EN 1995<br><small>(EN MILLER DE PESOS)</small> |            |                 |              |                  |          |      |                |  |                |                                |  |                    |
| Nº DE EMPLEADOS <u>4,000.00</u>  | EN EL PAIS <u>10,450.5</u> |   |            |                 |              |                  |          |      |                |  |                |                                |  |                    |
| Nº DE OBREROS <u>500.00</u>  | AL EXTERNO <u>3,650.2</u>  |   |            |                 |              |                  |          |      |                |  |                |                                |  |                    |
| TOTAL: <u>4,500.00</u>   | TOTAL: <u>14,100.7</u>     |   |            |                 |              |                  |          |      |                |  |                |                                |  |                    |
| 9) PORCENTAJE DE INVERSION EXTRANJERA DIRECTA EN EL CAPITAL SOCIAL <u>29.00</u> (%)  |                            |   |            |                 |              |                  |          |      |                |  |                |                                |  |                    |

101 PROGRAMAS SUSCRITOS ANTERIORMENTE POR LA EMPRESA ANTE SECOFI

|   | PROGRAMA | NUMERO DE REGISTRO | FECHA DE AUTORIZACION |
|---|----------|--------------------|-----------------------|
| 1 |          |                    |                       |
| 2 |          |                    |                       |
| 3 |          |                    |                       |
| 4 |          |                    |                       |
| 5 |          |                    |                       |



|   |                                       |
|---|---------------------------------------|
| F | <b>DATOS GENERALES DE EXPORTACION</b> |
|---|---------------------------------------|

| EXPORTACION DIRECTA |              |          |            |          |               |
|---------------------|--------------|----------|------------|----------|---------------|
| 24)                 | PEDIMENTO    | FECHA    | PAIS       | CANTIDAD | VALOR EN DLS  |
|                     | 1225-6000961 | 09-IV-96 | COSTA RICA | 15,163   | \$ 170,277.20 |
|                     |              |          |            |          |               |
|                     |              |          |            |          |               |
|                     |              |          |            |          |               |
|                     |              |          |            |          |               |
|                     |              |          | TOTAL      | 15,163   | \$ 170,277.20 |

| EXPORTACION INDIRECTA |                  |              |       |                   |        |         |       |          |                      |                 |
|-----------------------|------------------|--------------|-------|-------------------|--------|---------|-------|----------|----------------------|-----------------|
| 25)                   | * TIPO DOCUMENTO | N° DOCUMENTO | FECHA | EXPORTADOR FORMAL | R.F.C. | FACTURA | FECHA | CANTIDAD | PRECIO UNITARIO M.N. | VALOR EXP. M.N. |
|                       |                  |              |       |                   |        |         |       |          |                      |                 |
|                       |                  |              |       |                   |        |         |       |          |                      |                 |
|                       |                  |              |       |                   |        |         |       |          |                      |                 |
|                       |                  |              |       |                   |        |         |       |          |                      |                 |
|                       |                  |              |       |                   |        |         |       |          |                      |                 |
|                       |                  |              |       |                   |        |         |       |          |                      |                 |
|                       |                  |              |       |                   |        |         |       | TOTAL    | TOTAL                |                 |

\* C.A. CAS Y C.D.

|   |  |  |
|---|--|--|
| G   | <b>EL SUSCRITO MANIFIESTA BAJO PROTESTA DE DECIR VERDAD QUE LO ASENTADO EN ESTA SOLICITUD Y SUS ANEXOS ES VERIDICO</b> |  |
| NOMBRE  | <u>LIC. EDUARDO CREEL SALINAS</u>  | CARGO <u>REPRESENTANTE CORPORATIVO</u> |
| DOMICILIO                                       | <u>PUMA 403 COL. CONDORES<br/>ZAPOCAN, 44900, JALISCO</u>  | TELEFONO (LADA) <u>(3) 631 13 15</u>   |
| <hr style="width: 20%; margin: 0 auto;"/> FIRMA |  |  |