

301808

9
24



UNIVERSIDAD DEL VALLE DE MEXICO
CON ESTUDIOS INCORPORADOS A LA U.N.A.M.

EL CREDITO COMERCIAL COMO APOYO FINANCIERO PARA
EL CONTADOR PUBLICO

SEMINARIO DE INVESTIGACION CONTABLE
QUE PARA OBTENER EL TITULO DE

LICENCIADO EN CONTADURIA PUBLICA

P H E S E N T A

EDGAR HUESCA RODRIGUEZ

MEXICO, D. F.

1987

1

FALLA EL 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 está protegido por la Ley Federal del Derecho de Autor (LFDA) de los Estados Unidos Mexicanos (México).

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

INDICE

	Página
PROLOGO.....	1
INTRODUCCION.....	4
CAPITULO 1	
" EL CREDITO "	
1.1 Antecedentes Históricos.....	8
1.2 Qué significa la Palabra Crédito.....	9
1.3 Qué es Crédito Comercial.....	9
1.4 Definición de Crédito Comercial.....	10
1.4.a Definición	
1.4.b Definición	
1.5 Objetivo del Crédito Comercial.....	11
1.6 Características de los Créditos Comerciales.....	11
1.6.1 Créditos Revocables	
1.6.2 Créditos Irrevocables	
1.6.3 Créditos Notificados	
1.6.4 Créditos Confirmados	
1.6.5 Créditos a la Vista	
1.6.6 Créditos de Aceptación	
1.6.7 Créditos Revolventes	
1.6.8 Créditos Transferibles	
1.6.9 Créditos de Garantía	
1.6.10 Créditos que tienen como garantía otro Crédito Comercial	
1.6.11 Créditos con Cláusulas Especiales	
1.6.11.a Cláusula Roja	
1.6.11.b Cláusula Verde	
1.7 Causas por las que solicita un Crédito Comercial.	17
1.7.1 Causa	
1.7.2 Causa	
1.7.3 Causa	
1.7.4 Causa	
1.7.5 Causa	

1.8 Quienes intervienen en un Crédito Comercial.....	18
1.8.1 El Solicitante	
1.8.2 Aval	
1.8.3 Banco Emisor	
1.8.4 Banco Corresponsal	
1.8.5 Banco Negociador	
1.8.6 Beneficiario	
1.8.7 Asignatario	

CAPITULO 2

**" REQUERIMIENTOS PARA ESTABLECER UN
CREDITO COMERCIAL "**

2.1 Términos de Venta Internacionales.....	23
2.2 Los Términos de Venta más Comunes.....	26
2.3 Características de los Términos de Venta.....	26
2.4 Documentos que Usualmente se Requieren para Establecer un Crédito Comercial.....	28
2.4.1 Factura Comercial	
2.4.2 Conocimiento de Embarque	
2.4.3 Póliza de Seguro	
2.4.4 Certificado de Seguro	
2.4.5. Giro o Letra de Cambio	
2.5 Otros Documentos que se Requieren en un Crédito Comercial.....	43
2.6 Tipos de Créditos Comerciales que Existen Tocante al Recorrido de las Mercancías.....	49

CAPITULO 3

" ALTERNATIVAS DE FINANCIAMIENTO "

3.1 Ventajas y Desventajas de los Créditos Comerciales	52
3.2 Importancia del Crédito Comercial.....	54
3.3 Líneas de Crédito con Fomex.....	60

	Página
3.3.1 Pre-Exportación.....	60
3.3.2 Exportación	
3.3.3 Empresas Maquiladoras	
3.3.4 Tratandose de Ventas de Servicios	
3.3.5 Otros Financiamientos de Fomex	
3.3.6 Apoyo Financiero a Sustitución de Importaciones	
3.3.7 Proveedores de Pemex	
3.3.8 Productos Primarios	
3.3.9 Profide	
3.3.10 Línea Bancomext-Nafinsa	

CAPITULO 4

" INVESTIGACION DE CAMPO DEL USO

DEL CREDITO COMERCIAL "

Determinación de Hipótesis.....	90
Cuestionario.....	91
Respuestas de los Cuestionarios.....	93
Resultados de los Cuestionarios.....	113
Comprobación de Hipótesis.....	114
Sugerencias.....	115
Conclusiones.....	117
Anexos 1,2,3,4.....	120
Bibliografía.....	126

PROLOGO

La inquietud de realizar esta investigación acerca de los --
Créditos Comerciales, fue porque me llamó la atención de que
todos los representantes de las Empresas que importan y ex--
portan acuden constantemente al Departamento de Créditos Co-
merciales, donde actualmente laboro, para que se les asesore
correctamente para establecer dichos Créditos Comerciales, -
ya que su trámite no es muy fácil como lo es en una Orden de
Pago, Cobranza o un Giro, ya que también a través de éstos -
se puede importar o exportar mercancía.

Sino que aquí en el establecimiento del Crédito Comercial se
necesita cumplir con requisitos indispensables y como muchas
de las Empresas no conocen bien el trámite que se debe hacer,
pues lo único que saben es que debe ser a través de un Banco
ésto a raíz de que el Control Cambiario paulatinamente está-
teniendo cambios en sus disposiciones, a consecuencia de - -
ello se recurre, repito al Departamento de Créditos Comercia-
les.

Esto analizándolo como Contador Público, en lo personal con-
sideré importante el tema y decidí escribir un poco acerca -
de los Créditos Comerciales, ya que financieramente es muy -
pero muy importante el agilizar este trámite, porque en base
a esta agilidad el pago a nuestras ventas o compras se reali-

zarán más pronto de lo que estimamos, obteniendo divisas en el caso de nuestras importaciones. La gran diferencia está en tener una visión financiera para que lo más pronto posible se pague la deuda en el caso de nuestras importaciones; viendo ésto desde el punto de vista del tipo de cambio al -- que pagaríamos, como lo es sabido el desliz del dólar es muy importante porque cada día nos cuesta más un dólar y como es la moneda comercial tenemos que negociar en dolares.

En el caso de las exportaciones ahí se pensaría un poco más, puesto que, tenemos más alternativas para disfrutar de un tipo de cambio más favorable para nuestra Empresa, y sería cosa de ver si la Empresa tiene solvencia o si cuenta con los recursos necesarios para poder seguir exportando sin recibir pago inmediato por parte de su cliente o descontar nuestra letra de cambio con una Institución bancaria para ayegarnos de recursos.

A grandes rasgos, es un panorama general de lo que trata mi investigación esperando que les ayude a todas aquellas Empresas que utilizan el Crédito Comercial, conciderando la importancia que se tiene hoy en día en realizar operaciones con clientes del extranjero a través de un Crédito Comercial.

Agradeciendo infinitamente la ayuda, asesoramiento y colaboración, a las personas que participaron de alguna forma u --

otra para la realización de esta investigación y que laboran en el Departamento de Créditos Comerciales, Departamento de Comercio Exterior y Sucursal Colón del Banco Nacional de México, S. N. C.

INTRODUCCION

Con la presente investigación producto del esfuerzo que he depositado en la realización de la misma, veo culminado mi máximo anhelo, que es el ser un Contador Público titulado.

En la actualidad una de las necesidades a satisfacer, es el intercambio de mercancías, no exclusivamente en un mismo núcleo Social, Estado o Nación, sino también entre dos o más países.

Este intercambio puede ser de Bienes de Capital, Materias Primas, Tecnología o Servicios.

El Crédito Comercial, objeto de esta investigación, ha tomado en la actualidad gran auge e importancia para las empresas que requieren de importaciones o que efectúan exportaciones, porque hoy en día si se quiere comprar o vender mercancía al exterior es necesario hacerlo a través de un Crédito Comercial, Orden de Pago, Cobranza, Giros, si es que se quiere contratar a tipo de cambio controlado.

Esta investigación está exclusivamente enfocada al Crédito Comercial en México, D. F., también llamado Carta de Crédito o Crédito Documentario.

Utilizando las facilidades que otorga el gobierno al establecer un Crédito Comercial, estas facilidades son a través del Fondo para el Fomento de las Exportaciones de Productos Manufacturados (FOMEX) al gozar de tasas de interés preferenciales por financiamiento a los importadores de productos mexicanos.

La finalidad de la presente investigación que realicé, es el de determinar las alternativas de financiamiento que tenemos al establecer Créditos Comerciales como importadores o como exportadores.

En el primer capítulo hago un breve esbozo de los antecedentes históricos y el proceso de cambio que ha tenido el Crédito Comercial hasta nuestros días.

En el segundo capítulo se hace un análisis de los términos de venta que se utilizan con más frecuencia en los Créditos Comerciales, documentación y tipos de créditos.

En el tercer capítulo está dedicado exclusivamente a las alternativas de financiamiento que tenemos al establecer un Crédito Comercial, (FOMEX) y las líneas de crédito que otorga tanto a importadores como a exportadores.

En el cuarto capítulo hago una investigación de campo tenien

do como hipótesis a comprobar "El uso del Crédito Comercial".

C A P I T U L O 1

" EL CREDITO "

1.1. ANTECEDENTES HISTORICOS

El crédito indudablemente ha contribuido en gran parte para el desarrollo del comercio, ya que antiguamente la mercancía que un oferente exhibía en el mercado, no salía de manos del mismo, hasta que éste recibiera el importe que pretendía por dichas mercancías, ya sea en efectivo o en la mayoría de las ocasiones el comercio se realizaba a base de trueque (intercambio de mercancías); por lo que el comercio tuvo auge gracias al crédito, logrando que éste saliera de la estrechez en que se encontraba.

Antes de la Primera Guerra Mundial, Inglaterra estaba en una posición prominente frente al resto del mundo, con ello, la Libra Esterlina era fácilmente aceptada en el comercio mundial y los Ingleses poseían un conocimiento técnico de los negocios internacionales bastante extenso, razón por la cual Inglaterra tenía la primacía en todas las operaciones.

Durante el período que medió entre el fin de la Primera Guerra Mundial y el comienzo de la Segunda Guerra Mundial, los norteamericanos tuvieron una creciente participación en el comercio extranjero, lo que permitió la expansión de los créditos comerciales hacia América.

Posteriormente, la Segunda Guerra Mundial trajo como una de-

sus consecuencias desde el punto de vista del comercio que - al cerrarse las fronteras de algunos países, los importadores recurrieron a otros países en busca de nuevas fronteras y fuentes de abastecimiento para mantener sus negocios, y al mismo tiempo satisfacer la demanda de sus clientes de determinados productos, en virtud de lo cual, cada país buscó mercados de compra que cubrieran sus necesidades, produciéndose la demanda de toda clase de mercancías, razón por la que el mercado para los vendedores tuvo un incremento que posiblemente haya sido el mayor de la historia.

Debido a esto, compradores y vendedores que nunca habían tenido contacto entre sí, se encontraron negociando la compra y la venta de materias primas y artículos manufacturados, lo que ocasionó muchos trastornos en las operaciones que se pretendían llevar a cabo entre un comprador y un vendedor, viéndose los vendedores en la necesidad de demandar el establecimiento de un crédito comercial que les garantizara el pago total de sus mercancías antes de embarcarla.

1.2 QUE SIGNIFICA LA PALABRA CREDITO

Etimológicamente crédito proviene del Latin creditum, credere creer. Significa confianza, un acto de fé.

Crédito significa confianza y es la confianza que un indivi-

duo deposita en otro, entrando en juego diversos factores como son la reputación, moralidad y honorabilidad de los individuos.

1.3 QUE ES CREDITO COMERCIAL

Es un compromiso escrito por medio del cual, un Banco se obliga a pagar a un vendedor, ya sea directamente o por medio de un Banco Corresponsal, por cuenta de un comprador, de terminada suma de dinero dentro de un plazo estipulado, contra la entrega de los documentos exigidos, siempre y cuando los términos y condiciones del crédito se hayan cumplido.

1.4 DEFINICIONES DE CREDITO COMERCIAL

1.4.a Es un documento expedido por un Banco por cuenta de un solicitante llamado comprador por medio del cual se autoriza a una tercera persona, que es el beneficiario a girar contra determinado Banco o el Banco Emisor, por determinado importe y siempre que cumplan las condiciones señaladas en el crédito, desde luego, el Banco Emisor ofrece su propio crédito que es bueno y conocido en lugar del crédito del comprador, que puede ser bueno pero no tan conocido.

1.4.b Un crédito comercial es un medio de pago, por el cual un Banco se obliga por cuenta de un comprador a pagar a

un vendedor una cantidad determinada, dentro de un plazo fijo y mediante la entrega de documentos que demuestren el embarque de mercancía, de acuerdo con las condiciones del propio crédito.

En otras palabras un crédito comercial es un medio de pago - por mercancías.

El Crédito Comercial se conoce también como Crédito Documentario y Carta de Crédito.

1.5 OBJETIVO DEL CREDITO COMERCIAL

El objetivo del crédito comercial es facilitar el comercio exterior (importaciones y exportaciones) y en el interior del país, porque al estar las operaciones respaldadas por el compromiso de pago de un (unos) Banco (s), el vendedor tiene la confianza suficiente para embarcar las mercancías antes de recibir el pago por las mismas, y aún sin conocerse mutuamente el comprador y el vendedor, así mismo, el comprador tiene la seguridad de que al vendedor se le pagará únicamente contra la presentación de los documentos que demuestren el embarque correspondiente y en estricto orden, conforme lo estipula el crédito comercial pactado.

1.6 CARACTERISTICAS DE LOS CREDITOS COMERCIALES

1.6.1 CREDITOS REVOCABLES

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

NOTA: De acuerdo al artículo 7 inciso C de las Reglas y Usos Uniformes Relativos a los Créditos Documentarios de la Cámara de Comercio Internacional, Revisión 1983, Publicación # 400.

1.6.2 CREDITOS IRREVOCABLES

Los créditos comerciales que contengan la mención de ser Irrevocables no pueden ser cancelados o modificados durante su vigencia, a menos que estén de acuerdo con ello todas las partes que intervienen en la operación, principalmente el beneficiario.

1.6.3 CREDITOS NOTIFICADOS

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

1.6.4 CREDITOS CONFIRMADOS

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

1.6.5 CREDITOS A LA VISTA

Estos créditos son pagaderos al beneficiario a la presenta-- ción de los documentos indicados en el crédito siempre y -- cuando estén expedidos de acuerdo a los términos y condicio-- nes del crédito pactado.

1.6.6 CREDITOS DE ACEPTACION

Los créditos de aceptación son aquellos en los que el benefi-- ciario presenta documentos de embarque, junto con un giro o-- letra de cambio por el importe de los documentos.

El giro o letra es expedido por el beneficiario a favor de -- él mismo, a cargo del Banco Negociador o Pagador, del Banco-- Emisor ó del Comprador, según el caso, a X días vista o fe-- cha de embarque.

El giro o letra es aceptado y pagado a su vencimiento a través del Banco Negociador o Pagador.

1.6.7 CREDITOS REVOLVENTES

Este tipo de crédito es aquel que no obstante haberse utilizado, vuelve a tener vigencia al suceder determinados acontecimientos, por ejemplo el haber dispuesto alguna cantidad excedente al monto del mismo crédito.

Así mismo, el crédito deberá estipular las bases para considerarse la revolvencia como por ejemplo revolvente quincenalmente, mensualmente, etc.

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

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

1.6.8 CREDITOS TRANSFERIBLES

Los créditos transferibles son aquellos en los que el benefi

ciario tiene la facultad de ceder sus derechos a un segundo-beneficiario.

Para que un crédito pueda considerarse transferible, es necesario que el texto del crédito indique que es transferible.

El objeto de que un crédito sea de carácter transferible, es el de permitir que el primer beneficiario quien generalmente es un intermediario entre un comprador y uno o varios vendedores, esté facultado para nombrar a la persona que embarcará la mercancía y que tendrá derecho a cobrarla al amparo -- del crédito, obteniendo dicho intermediario una ganancia por su intervención en la operación de compra venta.

Para que un crédito transferible pueda transferirse a varios segundos beneficiarios es indispensable que en el crédito estén permitidos los embarques parciales.

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

Para que el Banco Avisador esté en posibilidades de transferir o efectuar una transferencia, es necesario que el pri--

mer beneficiario se dirija por escrito al Banco, solicitando que se transfiera el crédito a uno o varios segundos beneficiarios.

En su solicitud de transferencia, el primer beneficiario puede ordenar que transfiera exactamente en los términos originales o que modifique alguno de los términos.

1.6.9 CREDITO DE GARANTIA (STAND BY)

Son operaciones que se establecen por Bancos para garantizar o respaldar líneas de crédito a empresas o garantiza el cumplimiento de contratos o transferencia de tecnología o la -- construcción de grandes obras, y en México son conocidos como Garantías.

1.6.10 CREDITOS QUE TIENEN COMO GARANTIA OTRO CREDITO COMERCIAL (BACK TO BACK)

Son créditos comerciales que se establecen ofreciendo como -- garantía o colateral, otro crédito comercial.

1.6.11 CREDITOS CON CLAUSULAS ESPECIALES

1.6.11.a CLAUSULA ROJA

Es aquella por medio de la cual el exportador es autorizado-

a cobrar una cantidad como anticipo contra entrega de un simple recibo y adquiere el compromiso de entregar documentos - una vez que efectúa el embarque.

1.6.11.b CLAUSULA VERDE

Es una variación de la cláusula roja, la cual permite al exportador cobrar un anticipo contra la presentación de recibos de depósito que acrediten el almacenamiento de las mercancías.

1.7 CUASAS POR LAS QUE SE SOLICITA UN CREDITO COMERCIAL

Resulta evidente que conforme pasa el tiempo, reviste más importancia el uso del crédito comercial en las operaciones de comercio internacional, debido principalmente al auge que este comercio ha tenido en la actualidad.

La utilización del crédito, ha permitido tener al alcance medios de pago, garantías y financiamientos en una forma oportuna y acorde a las necesidades de los compradores y vendedores.

1.7.1 El motivo principal por el cual se solicita un crédito comercial es el asegurar y formalizar la compra-venta de mercancías al extranjero, por lo tanto el comprador y el vendedor se comprometen a cumplir con las obligaciones que -

adquieren al establecer el crédito comercial, el comprador a pagar una cantidad determinada por la mercancía que solicitó y que recibirá en su país de origen, y el vendedor a embarcar la mercancía y a recibir el pago de la misma.

1.7.2 Otra causa por la que se establece un crédito comercial es por la prestación de un servicio como lo es la reparación de edificios.

1.7.3 La construcción de una obra también es causa por la que se establece un crédito comercial.

1.7.4 El asesoramiento técnico en la capacitación de determinada maquinaria que requiera un manejo muy especial.

1.7.5 La solvencia que adquiere el exportador por la mercancía que embarca, ya que no tiene que esperarse hasta que el importador reciba la mercancía para recibir su pago, y el importador tiene la seguridad de que recibirá los documentos que el exportador presenta para su pago, en cierta forma el importador confía en que los documentos presentados serán debidamente requisitados y revisados por una Institución de Crédito.

1.8 QUIENES INTERVIENEN EN UN CREDITO COMERCIAL

1.8.1 EL SOLICITANTE, TAMBIEN CONOCIDO COMO ORDENANTE,
COMPRADOR O IMPORTADOR

Es la persona física o moral que acude a una Institución de Crédito para solicitar el establecimiento de un crédito comercial, en la que se compromete y al mismo tiempo se obliga a pagar el importe total del crédito comercial tan pronto se le avise que el pago al vendedor se ha efectuado.

1.8.2. AVAL (NO SIEMPRE INTERVIENEN LOS AVALES)

Es la persona que se compromete mancomunadamente con el solicitante en los términos y condiciones de la solicitud de crédito comercial.

Este aval debe reunir los requisitos necesarios tales como: capacidad económica, solvencia, moralidad, seriedad, etc.

1.8.3. BANCO EMISOR, TAMBIEN CONOCIDO COMO BANCO ORDENANTE

Es el que establece el crédito comercial y se compromete ante el beneficiario, ya sea directamente o por conducto de un Banco Corresponsal, a pagar determinada suma de dinero, dentro de un plazo estipulado, contra la entrega de los documentos de embarque solicitados en el crédito comercial.

1.8.4 BANCO CORRESPONSAL, TAMBIEN CONOCIDO COMO BANCO
AVISADOR O BANCO CONFIRMANTE SEGUN EL CASO

Es el que notifica el crédito comercial al beneficiario agr^ugando o no su confirmación según el caso.

1.8.5 BANCO NEGOCIADOR O BANCO PAGADOR

Generalmente el Banco Negociador o Pagador, es el mismo Banco que avinó el crédito comercial al beneficiario, pero hay ocasiones en las que el Banco que negocia paga los documentos, es un Banco diferente al Banco que avisó el crédito comercial.

1.8.6 BENEFICIARIO, TAMBIEN CONOCIDO COMO VENDEDOR
EXPORTADOR.

Es la persona física o moral que tiene derecho a cobrar el importe de un crédito comercial mediante la presentación de los documentos comprobatorios y que sean requeridos por el mismo crédito comercial.

1.8.7 ASIGNATARIO, TAMBIEN CONOCIDO CON EL NOMBRE DE SE-
GUNDO BENEFICIARIO (NO SIEMPRE INTERVIENE UN ASIG-
NATARIO)

Es la persona física o moral a quien se transfieren los derechos del beneficiario de un crédito comercial, la transferencia la ejecuta un Banco Avisador por instrucciones del primer beneficiario, siempre y cuando el crédito comercial contenga la mención de ser transferible (como se indica en las características de los créditos comerciales).

C A P I T U L O 2

" REQUERIMIENTOS PARA ESTABLECER UN CREDITO COMERCIAL "

2.1. TERMINOS DE VENTA INTERNACIONALES

Difícilmente podrían efectuarse adecuadamente las operaciones comerciales internacionales, sin una regulación que contemple las obligaciones y derechos, tanto del vendedor como del comprador.

Esta regulación está representada por los llamados términos de venta (incoterms) cuyas siglas significan International Commercial Terms (Términos Internacionales de Comercio).

En las operaciones comerciales internacionales se maneja comúnmente la versión incoterms 1953, vigente actualmente; se debe a que establece una secuencia tanto contractual como contable en cada uno de los términos.

Los términos de la Cámara de Comercio Internacional se publicaron por vez primera en 1953, de ahí su título Incoterms 1953, y nuevamente se publicaron en su forma actual, así como también se encuentran incluidos los términos, delivered at frontier que significa entregado en frontera y free on board airport que significa libre a bordo aeropuerto, términos que fueron adoptados por primera vez en 1967 en el seno de la Cámara de Comercio Internacional, los cuales estaban editados anteriormente por separado.

Los incoterms abarcan desde el término de venta Ex-work que significa punto de origen, hasta el término de venta Ex- -- quay que significa sobre muelle, usando menores y mayores -- grados de obligaciones y derechos del exportador e importador al utilizar estos términos de venta.

Al aceptar un determinado término de venta, tanto el exportador como el importador aceptan las condiciones y precios de exportación que dicho término implica, es decir, obligaciones y derechos, costos y gastos en que ambas partes incurran.

Cabe hacer alusión a que estos términos no son obligatorios o impuestos por ninguna legislación internacional, ni por un país en especial, sino que con estos conceptos se ha pretendido facilitar las negociaciones entre vendedores y compradores y de esta manera evitar malos entendidos, disputas, pleitos con la consiguiente pérdida de tiempo y dinero.

Así también, las partes contratantes podrán adoptar estas reglas como reglamentación general aplicables a sus contratos, o introducir determinadas modificaciones o añadir otras cláusulas que convengan al tipo de tráfico mercantil al momento de establecer el crédito comercial.

Al realizar una cotización utilizando los términos de venta mencionados, conviene hacer notar una rentabilidad razonable

en las operaciones de comercio exterior para la empresa exportadora, es aquella que se refiere a la utilidad monetaria exclusivamente. Pero también es cierto que existen otros beneficios derivados de esta práctica, como por ejemplo:

2.1.a La participación debido a su práctica de ventas internacionales en el implemento de sistemas de capacitación y selección de personal especializado.

2.1.b El establecimiento en forma más adecuada de sus sig temas de organización y administración.

2.1.c El estar en la actividad exportadora le permite a la empresa privada y pública manejar economías de escala, a efecto de poder utilizar costos y precios marginales e impac tarlos en sus cotizaciones internacionales.

2.1.d Se adopta el cambio de proyectar a la empresa hacia el extranjero, manejando estrategias, políticas, modalidades e instrumentos de comercialización internacional.

La política de precios internacionales no es otra cosa que la aplicación de la cotización y prestación de la oferta exportable; que permite colocar a precios competitivos un determinado producto.

2.2. LOS TERMINOS DE VENTA MAS COMUNES

2.2.a F.O.B. proviene de las iniciales de free on board y significa libre a bordo.

2.2.b F.A.S. Proviene de las iniciales de free alongside y significa libre a un costado del barco.

2.2.c C.I.F. proviene de las iniciales de cost insurance and freight y significa costo, seguro y flete.

2.3 CARACTERISTICAS DE LOS TERMINOS DE VENTA

2.3.1. F.O.B. este es un término de origen en el que el -- vendedor pone la mercancía a bordo del barco en el puerto se ñalado como lugar de embarque, (en caso de ser flete marítimo).

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

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

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

Aún cuando el término de venta sea el F.O.B., libre a bordo- traducirlo literalmente correspondería a embarques marítimos también se usa para embarques aéreos y terrestres, pues al - agregar el nombre de la ciudad o punto de embarque, se deter- mina hasta donde cesa la responsabilidad del vendedor.

2.3.2 F.A.S. este es un término de origen en el cual el - vendedor pone la mercancía a un costado del barco.

Los gastos de flete del puerto de embarque al puerto de des- tino serán por cuenta del comprador.

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

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

2.3.3. C.&F. este es un término de destino en el que el- vendedor pone la mercancía a bordo del medio de transporte, - en el puerto o punto señalado como lugar de embarque.

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

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

2.3.4. C.I.F. este es un término de destino en el que el vendedor pone la mercancía a bordo del medio de transporte - en puerto o punto señalado como lugar de embarque.

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

El vendedor toma una póliza 'de seguro', siendo el costo de la prima por cuenta del mismo.

2.4 DOCUMENTOS QUE USUALMENTE SE REQUIEREN PARA ESTABLECER UN CREDITO COMERCIAL

2.4.1. FACTURA COMERCIAL

Es el documento que expide el vendedor a nombre del comprador, en el que se detallan las mercancías que han sido objeto de una compra-venta. La factura comercial, a diferencia del conocimiento de embarque no ampara la posesión de las mercancías, sino que es un mero comprobante de venta, no existiendo por lo tanto la posibilidad de controlar las mercancías por medio de la factura, éstas deberán solicitarse - siempre a nombre del comprador.

2.4.1.a PRINCIPALES DATOS QUE APARECEN EN LAS FACTURAS

- nombre y dirección tanto del comprador como del vendedor, número de factura, cantidad, descripción y precio de la mercancía, términos de venta, condiciones de embarque, condiciones de pago, peso bruto, neto y legal.

- en la factura comercial debe aparecer desglosado el importe de la mercancía, seguro y flete, para evitar el pago de impuesto mayores.

2.4.1.b REQUISITOS DE LA FACTURA COMERCIAL

- 1) fecha y lugar de expedición
- 2) nombre o razón social del que la expide
- 3) nombre o razón social del que la recibe
- 4) detalle o relación de las mercancías vendidas con especificación precisa de su calidad, peso, cantidad o medidas, así como de la marca de fábrica o comercio.
- 5) precio, modo y lugar de pago

2.4.2 CONOCIMIENTO DE EMBARQUE

Es el documento expedido por el capitán de un buque mercante, por el que reconoce el haber recibido determinadas mercancías para su transporte y promete reestructurarlas al tene--

dor legítimo del mismo, después de haberlo efectuado.

El conocimiento de embarque es el documento que emiten las - empresas porteadoras y en el cual hacen constar haber recibⁱdo determinada carga para su movilización de un punto a otro y que deberá ser entregada a quien figure como destinatario- o a quien posea el documento, por haberlo recibido debidamente endosado.

Los documentos de embarque son aquellos utilizados para de-- mostrar que el embarque de las mercancías ha quedado efectuado y puede liquidarse el importe de la operación (en caso - de un exportador).

2.4.2.a TIPOS DE CONOCIMIENTO DE EMBARQUE

Existen diversos tipos de conocimiento de embarque según el medio que se utilice para transportar, siendo los principa-- les los que a continuación se mencionan:

- 1) conocimiento de embarque marítimo
- 2) conocimiento de embarque de ferrocarril
- 3) conocimiento de embarque por autotransporte
- 4) conocimiento de embarque aéreo o guía aérea
- 5) recibo postal

2.4.2.a.I CONOCIMIENTO DE EMBARQUE MARITIMO

Los conocimientos de embarque marítimos se caracterizan porque son expedidos en varios ejemplares originales, según lo solicite quien envía la mercancía, pero como con cualquiera de estas originales pueden retirarse las mercancías, debe especificarse que para el retiro de las mercancías debe ser -- presentado el juego de originales expedidos.

Existen diversos tipos de conocimientos de embarque marítimos, en atención a sus características, por lo que respecta al lugar donde se encuentran las mercancías:

- conocimiento de embarque a bordo (on board marine bill of lading) se emite cuando las mercancías se encuentran a bordo del barco y en las bodegas con que cuenta la nave para tal objeto. Este presenta mayores garantías.
- conocimiento de embarque marítimo sobre cubierta -- (on deck marine bill of lading) se emite cuando por una razón u otra las mercancías no se alojan en las bodegas de la nave y se colocan sobre cubierta. Este presenta poca seguridad puesto que, las mercancías llevan gran riesgo y son expuestas a cambios climatológicos.

- conocimiento de embarque marítimo recibido para embarque (received for shipment marine bill of lading), se emite cuando las mercancías se encuentran sobre el muelle en el momento de expedir este conocimiento, como se puede observar en este tipo de conocimiento es el menos seguro puesto que, no hay certeza de cuando serán embarcadas las mercancías.

Por lo que respecta al número de navíos que intervienen en el transporte de las mercancías, desde el puerto de origen hasta el puerto de destino se clasifican en dos tipos:

A) Conocimiento de embarque directo (straight marine bill of lading), cuando el barco que recibe las mercancías en el puerto de origen las deposita en el destino, es recomendable solicitarlo cuando la mercancía sea frágil y se desee reducir el manejo de la misma hasta donde sea posible.

B) conocimiento de embarque marítimo indirecto o corrido (through marine bill of lading), cuando las líneas navieras no cuentan con barcos que hagan travesías directas desde el puerto de origen hasta el destino, por lo tanto la mercancía estará sujeta a uno o más transbordos en puertos intermedios.

POR LO QUE RESPECTA A LAS PERSONAS QUE EMITEN EL CONOCIMIENTO DE EMBARQUE, EXISTE DOS TIPOS:

- A) conocimiento de embarque marítimo simple (marine - bill of lading) cuando no se especifica nada, se entenderá que el conocimiento de embarque será emitido por una empresa transportadora naviera.

- B) conocimiento de embarque marítimo expedido al amparo de un contrato de fletamiento (charter party marine bill of lading), este tipo de conocimiento de embarque es el que emite, no la línea naviera sino un particular frecuentemente el propio vendedor, en virtud de haber rentado un barco mediante contrato de fletamiento.

2.4.2.a.2 CONOCIMIENTO DE EMBARQUE POR FERROCARRIL (railroad bill of lading)

En el conocimiento de embarque por ferrocarril, a diferencia del marítimo, no se expide en varios ejemplares originales, sino en un sólo, y es precisamente con el que se debe retirar las mercancías.

A solicitud del remitente, los ferrocarriles pueden expedir copias o duplicados, pero las mismas carecen de valor y se

usan tan solo meros comprobantes. Estos conocimientos de embarque, carecen de sello de "a bordo" dado que la carga del ferrocarril la ejecutan sus propios empleados cuando se expide el conocimiento, normalmente el de ferrocarril no se encuentra en el andén y la mercancía es recibida en las bodegas de la compañía, las líneas ferroviarias pueden hacer los transbordos que se juzguen necesarios.

La línea americana de ferrocarriles, para entregar la mercancía sin la presentación de un conocimiento expedido "a la orden" exige un depósito en efectivo por el doble o triple del valor de la mercancía o una fianza a su satisfacción.

EXISTEN DOS TIPOS DE SERVICIOS QUE PUEDEN UTILIZARSE PARA LA REVISIÓN DE LA MERCANCIA, ESTOS SON EXPRESS Y CARGA.

- Por el servicio de express, el flete es mayor pero la mercancía llegará con mayor rapidez a su destino.

- Por el servicio de carga, el flete es menor pero el transporte tarda más tiempo.

El conocimiento de embarque de ferrocarril en servicio express se conoce también con el nombre de talón de express.

2.4.2.a.3 CONOCIMIENTO DE EMBARQUE POR AUTOTRANSPORTE

Es el talón de camión que expiden las líneas transportadoras que utilizan camiones para la movilización de la mercancía y se le conoce como guía de camión y su expresión en inglés es la de truck bill of lading.

Debe tenerse en cuenta, que las líneas camioneras con frecuencia entregan la mercancía al comprador aún sin la presentación del talón.

Generalmente, cuando hay un embarque de volumen considerable se conviene cuota especial para la carga y descarga pero, si la carga es poca lo más común es llevarla a las propias oficinas de la línea a nivel nacional, y para pequeños paquetes que son urgentes, se utiliza muy frecuentemente las líneas de autobuses.

El talón es esencial para los dos servicios pero debe aclararse que, por autobús sólo se puede enviar con flete pagado no así en los camiones en donde deciden los usuarios.

2.4.2.a.4 CONOCIMIENTO DE EMBARQUE AEREO O GUIA AEREA (air way bill of lading)

Este documento lo emiten las compañías transportadoras que utilizan aviones para la movilización de mercancías.

Generalmente, en este servicio no se utilizan los servicios

de agente aduanal, son aplicables a esta guía todas las consideraciones hechas para los casos anteriores.

2.4.2.a.5 RECIBO POSTAL (parcel post receipt)

Cuando las mercancías por su escaso peso o volumen van remitidas por correo, obtendrá en las oficinas postales un documento que se conoce con el nombre de recibo postal.

En este servicio también se puede operar sin el auxilio del agente aduanal, pues el importador puede acudir a recoger su mercancía a la aduana postal sin que él intervenga.

para la exportación la mercancía se deposita en un sobre, ya que con las direcciones tanto del comprador como del vendedor y en la oficina de correos lo pesan y le calculan lo que se ha de pagar, este importe se cubre con la compra de timbres postales, o sea la franquicia y devuelven un comprobante del envío.

Para la importación la aduana postal envía una tarjeta al importador con la que puede recoger su sobre pagando los impuestos de importación señalados por la boleta aduanal.

2.4.3. POLIZA DE SEGURO

2.4.3.1. CONCEPTO DE POLIZA

Es el documento simple probatorio, que no incorpora derechos, y cuyos efectos probatorios son substituidos por otros medios de prueba.

El escrito redactado para dar constancia el contrato de seguro se llama póliza.

2.4.3.2. CONCEPTO DE POLIZA DE SEGURO

Es el documento que prueba las condiciones bajo las cuales - el asegurador garantiza las mercancías, objeto del transporte contra los riesgos a que están sujetos desde que son puestos a disposición del porteador, así mismo el documento concede a su tenedor legítimo el derecho de exigir el pago a la realización del riesgo.

La póliza de seguro, en materia de transporte, es el documento que emite una compañía de seguros por el que se compromete a pagar el importe de la mercancía en casos de que ésta - sufriera alguno de los percances señalados en la póliza misma.

Dado que el transporte de las mercancías trae consigo la posibilidad de que éstas se dañen o se pierdan, y dado también

que las mercancías son la garantía, es indispensable que se encuentren amparadas.

La póliza de seguros debe obtenerse no sólo por el importe de las mercancías, sino también por el importe de los gastos de transporte a su destino.

2.4.3.3. CAUSAS POR LAS QUE SE UTILIZA LA POLIZA DE SEGURO

La mercancía en cualquier operación internacional, está sujeta a innumerables riesgos ordinarios de transporte, varían según el modo de que se utilice, así tenemos:

En los marítimos, el rayo, incendio, explosión, hundimiento, colisión, pérdida de bulto por caerse al mar por las maniobras de carga, transbordos o descarga.

En los terrestres, el incendio, rayo, desplome, colisión, -- volcaduras, descarrilamientos, explosión, hundimiento y rotura de puentes.

Riesgos adicionales más frecuentes: roturas, oxidación, -- huelgas, robos, guerras, contacto con otras cargas.

Todas las mercancías financiadas mediante un crédito comercial deben ser amparadas por pólizas de seguro, el cual debe

rá ser cubierta, ya sea por el comprador o por el vendedor, según el término de venta que se contrató.

Por regla general, la mayor parte de los importadores y exportadores contratan póliza abierta o flotante al amparo de la cual expiden certificados para embarques específicos, -- por lo tanto es común que presenten certificado de seguro en lugar de póliza.

2.4.4. CERTIFICADO DE SEGURO

El certificado de seguro es el documento que expide un particular por medio del cual certifica que está tomando la póliza de seguro correspondiente, cuando se desconoce la moralidad, ética comercial y solvencia de la persona que emite el certificado, que en la mayoría de los casos es el propio vendedor, no es conveniente aceptarlo, ya que un certificado de seguro no representa las mismas garantías que una póliza de seguro.

Los documentos de seguro deberán ser los expresamente
tros en el crédito comercial y deben ser expedidos
ñías de seguros o sus agentes, o por aseguradoras
les autorizadas.

Cubierta Provisional.- La cubierta

mento que expiden las compañías de seguros en lugar de la póliza cuando no se le proporcionan todos los datos relativos al embarque de la mercancía, tales como la fecha exacta de salida de la mercancía, medio de transporte, nombre del vapor, dicha cubierta provisional es canjeable por la póliza cuando se proporciona a la compañía de seguros los datos necesarios.

LA FINALIDAD DE LA PÓLIZA DE SEGUROS

La póliza de seguros tiene dos finalidades:

- Es un documento probatorio del contrato de seguro - es decir, no es el contrato en sí, sino un comprobante de haberse contratado, por ello los créditos comerciales exigen para cerciorarse de que la mercancía está asegurada.

- Es un documento en virtud del cual, el tenedor legítimo (normalmente el comprador) puede exigir de la aseguradora el pago del seguro en caso de acontecer el riesgo provisto. Por ello, en la práctica se solicita del vendedor, a través del crédito comercial se expida a nombre del banco negociador.

DATOS QUE DEBE CONTENER LA PÓLIZA

La póliza como documento solicitado en el crédito comercial, deberá referirse concretamente a cuatro aspectos fundamentales:

- a) el objeto asegurado
- b) a los riesgos que ampara
- c) a la duración del seguro
- d) al monto del seguro

a) el objeto asegurado que viene siendo la mercancía - que un importador solicita a un exportador.

b) a los riesgos que ampara, deberá especificarse contra que riesgos está cubierta la póliza y mencionar los claramente.

c) a la duración del seguro, también deberá especificarse claramente el tiempo que durará, ya que la fecha de la emisión del seguro no deberá ser posterior a la fecha de embarque de la mercancía y deberá definirse el lugar de origen y destino.

d) el monto del seguro debe especificarse, el monto total del seguro que normalmente es por el valor que se menciona en la factura o por el valor del crédito comercial más un 10% y deberá ser en la misma mo

neda en que se estableció el crédito comercial.

2.4.5 GIRO O LETRA DE CAMBIO

Es importante tener en cuenta los siguientes puntos para su elaboración:

- el importe del giro no deberá exceder del valor del crédito o del saldo del mismo por disponer.

- la cantidad en números deberá coincidir con la descrita en letra, el valor del giro deberá ser igual al del monto de la suma de las facturas, a menos -- que se estipule lo contrario en los términos del -- crédito, o que deba deducirse alguna comisión de -- agente.

- el plazo de la letra deberá estar de acuerdo con -- los términos del crédito comercial, por ejemplo: a la vista, 90 días vista, 90 días fecha conocimiento de embarque, etc.

- se expedirá el giro a la orden del exportador con -- firma como girador de la letra, igualmente aparecerá al reverso su firma y antefirma como endoso al -- Banco negociador.

- la letra será expedida a cargo del girado en el crédito comercial.

- se anotará la cláusula (girado al amparo del crédito comercial) y se agregará el nombre del banco - emisor del crédito.

EN CASO DE UN CREDITO COMERCIAL DE IMPORTACION

Se deberá requisitar una solicitud de apertura de crédito - comercial emitida por un Banco en México y autorizada por - el mismo Banco. (ver anexo 1 y 2).

2.5 OTROS DOCUMENTOS QUE SE REQUIEREN EN UN CREDITO COMERCIAL

- a) Orden de entrega
- b) Recibos de Almacén
- c) Factura Consular
- d) Certificado de Origen
- e) Certificado de Peso
- f) Certificado de Calidad o de Análisis
- g) Certificado de Proveedor
- h) Certificado de Fumigación
- i) Certificado de Sanidad
- j) Certificado de Cuarentena

- k) Certificado Fitosanitario
- l) Certificado de Lista de Empaque

- a) Orden de Entrega.- los ordenes de entrega se dan al almacén para que entregue la mercancía.
- b) Recibos de Almacén.- es un documento que sirve para comprobar que la mercancía fue entregada.
- c) Factura Consular.- la factura consular es un documento que expide un consulado como comprobante de que el vendedor le ha presentado sus facturas comerciales.

No todos los países tienen este requisito, en México no se requiere la presentación de factura consular para la internación de mercancías al país, en su lugar sólo se exige la visa consular en las facturas comerciales.

- d) Certificado de Origen.- el certificado de origen es un documento que se utiliza en el comercio internacional para certificar que el origen de las mercancías que dicho documento ampara, son efectivamente del país exportador.

- e) Certificado de Peso.- este certificado de peso que contiene en detalle el peso de los artículos objeto de la importación, normalmente es expedido por un particular.
- f) Certificado de Calidad o de Origen.- el tráfico de mercancías en el comercio internacional, requiere de las partes contratantes importador y exportador, adoptar políticas avanzadas que permitan una mayor seguridad en los negocios y es así que por regla general los importadores y exportadores, establecen requerimientos tales como la expedición de certificados de calidad que deben ser expedidos por firmas legalmente autorizadas para ello.

El certificado de calidad es un documento que garantiza en forma cualitativa, cuantitativa o en ambas, la calidad de la mercancía, objeto del tráfico internacional y el mismo se expide una vez que se somete el producto objeto del mercado a las pruebas de análisis, peso, etc. Tomando en ocasiones muestras que sean representativas de la mercancía, objeto del tráfico internacional, como en el caso de productos que se venden a granel como son los minerales, semillas, legumbres, etc.

En el campo de productos manufacturados, por regla general se hacen análisis o pruebas de resistencias tensión, durabilidad, presión, etc. Quedando bajo la responsabilidad absoluta del fabricante o exportador el que el total de productos por exportar cumplan con los grados de calidad mínima que se especifican en los certificados que se expiden.

La función básica del certificado de calidad es la de permitir en un momento dado al importador o comprador, el hacer reclamaciones de tipo legal a su proveedor, vendedor o exportador sobre la calidad de los productos que se le entregan.

g) Certificado de Proveedor.- es el documento que emite un vendedor de mercancías y que certifica el haber vendido dichas mercancías a un determinado -- cliente.

h) Certificado de Fumigación.- algunos países exigen que los productos agrícolas, sean acompañados por un certificado de fumigación que certifique la no contaminación de plagas.

El certificado de fumigación especifica el método de prevención que debe utilizarse antes de la exportación.

tación o a importación de este tipo de productos.

- i) Certificado de Sanidad.- es el documento que se solicita cuando las reglamentaciones aduanales del país exigen su presentación en determinadas importaciones, principalmente en artículos de fácil descomposición o susceptibles de ser vehículos de plagas o insectos.

Son expedidos por las oficinas de sanidad de los gobiernos de los países en donde se efectúe el embarque.

- j) Certificado de Cuarentena.- el certificado de cuarentena es un documento que se utiliza en el comercio internacional para certificar que la mercancía estuvo en un lugar seguro para la no contaminación de plagas o por enfermedades que puedan retransmitirse.

- k) Certificado Fitosanitario.- algunos países exigen que los productos agropecuarios, sean acompañados por un certificado fitosanitario, que certifique la no contaminación, ya sea por plagas en el caso de productos agrícolas o por enfermedades que puedan retransmitirse en el caso de los animales.

El certificado especifica el método de previsión -- que debe utilizarse antes de la exportación o a la importación de este tipo de productos.

Para los productos agrícolas, el certificado fitosanitario es expedido previa solicitud del interesado o por indicaciones de la Dirección General de Ecología Agrícola, por la Dirección General de Sanidad Vegetal, para productos ganaderos, la autoridad competente es la Dirección General de Sanidad Animal.

- 1) Certificado de Lista de Empaque.- la lista de peso y de empaque es la que expide el vendedor para detallar el peso de cada uno de los artículos y bultos que forman el embarque, sirve para facilitar su manejo tanto a las compañías portadoras, a los agentes aduanales y al propio comprador, es de recomendarse especial cuidado se trate de material de ensamble o refacciones.

La lista de empaque es un documento originado por -- una empresa exportadora o importadora en la cual se relacionan los productos motivo de la exportación o importación, indicando los siguientes datos:

- embarcador

- remitente
- cantidad de productos
- tamaño de los productos
- tipos de los productos
- envases utilizados
- empaque indicando el número de empaques y envases -- que contiene.
- embalaje, indicando el número de empaques y envases- que contiene.
- peso neto
- peso bruto
- marcas
- etiquetas

2.6 TIPOS DE CREDITOS COMERCIALES QUE EXISTEN TOCANTE AL RECORRIDO DE LAS MERCANCIAS

DE IMPORTACION.- son aquellos que establece un Banco de determinado país, como medio de pago de mercancías que están - siendo importadas al mismo país del Banco solicitante.

DE EXPORTACION.- son aquellos que un Banco en el extranjero, notifica o confirma a un vendedor aquí en México, que se va a encargar de exportar mercancías para el país de donde es - originario el Banco Emisor.

INTERNOS.- son aquellos que establece un Banco como medio de pago de mercancías que están siendo movilizadas de un -- punto a otro dentro de un mismo país, es decir, que no im-- plica ninguna importación o exportación del extranjero.

C A P I T U L O 3

" ALTERNATIVAS DE FINANCIAMIENTO "

3.1. VENTAJAS Y DESVENTAJAS DE LOS CREDITOS COMERCIALES

El comprador no tendrá que efectuar ningún desembolso por anticipado al vendedor, a fin de que el vendedor le embarque la mercancía, ya que el crédito comercial respaldado por la respetabilidad de los Bancos, representa una garantía de pago para el vendedor, como para embarcar una mercancía por la que aún no ha recibido el dinero.

El comprador tendrá la seguridad de que el pago al beneficiario se hará contra la presentación de los documentos correspondientes de embarque, únicamente si están en debido orden, y si son entregados al Banco Negociador dentro de la vigencia y plazo estipulado en el crédito comercial.

El importe del pago hecho al beneficiario le es financiado por el Banco Emisor, ya que hasta que el Banco Emisor le entrega los documentos de embarque al comprador, es hasta este momento en que efectúa el desembolso el comprador.

El problema para la obtención de divisas queda franqueado.

VENTAJAS PARA EL VENDEDOR

El vendedor tendrá la confianza y seguridad de que le será pagado el importe de la mercancía que embarcó, al momento en

que se presente al Banco Negociador o Pagador con los documentos de embarque en debido orden y dentro de la vigencia y plazo estipulado en el crédito comercial.

En el crédito de aceptación, tendrá la seguridad de que obtendrá un documento aceptado por un Banco respetable teniendo garantizado así el pago a su vencimiento.

Así mismo, si el vendedor lo desea podrá hacerse de fondos anticipadamente si presenta los documentos para su descuento en alguna Institución de Crédito.

Al tratarse de un crédito irrevocable, se elimina la posibilidad de que al comprador ya no le interese la mercancía y quiera cancelar el pedido, una vez que haya sido embarcada la mercancía, ya que un crédito irrevocable no puede cancelarse, a menos que estén de acuerdo todas las partes que intervienen en el mismo.

DESVENTAJAS PARA EL COMPRADOR

Un crédito comercial nos garantiza la moralidad y buena fé del vendedor.

Si el comprador no tiene referencias comerciales del vende--

dor, tales como:

honorabilidad, solvencia, seriedad, etc. está corriendo el riesgo de que la firma vendedora sea de solvencia dudosa y que ésta le embarque mercancía diferente y de calidad inferior a la contratada, sin embargo, por presentar su documentación en debido orden, obtendrá del Banco Negociador el pago correspondiente a su embarcación efectuada.

DESVENTAJAS PARA EL VENDEDOR

Si el vendedor no tiene referencias comerciales del comprador, tales como:

honorabilidad, solvencia, capacidad económica, seriedad, etc. se está corriendo el riesgo de que la compañía compradora no sea del todo solvente y aproveche cualquier irregularidad en los documentos de embarque para rehusar el pago, aún cuando la mercancía si corresponda a la pactada, y la irregularidad encontrada no le afecte aduanal ni fiscalmente, quedando de esta manera el vendedor a merced del comprador por falta de cumplimiento en alguno de los requisitos estipulados en el crédito comercial.

3.2. IMPORTANCIA DEL CREDITO COMERCIAL

Como se ha visto anteriormente en los antecedentes, características, clasificación y objetivos de los créditos comerciales a medida de que el tiempo transcurre aunado con la madurez del comercio y el desarrollo de las empresas, se hace necesario y de gran importancia en la actualidad el establecer créditos comerciales en todas las operaciones que una empresa tenga, relacionadas con el extranjero, ya sea relacionado con la importación o la exportación.

EN EL CASO DE LAS IMPORTACIONES

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

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

Otros trastornos y repercusiones financieras que nos afectarían en nuestra empresa por no establecer créditos comerciales serían las siguientes:

En el caso de que nuestra empresa se dedicara a la transformación, la producción se detendría y no obtendríamos nuestro producto hasta su presentación final, ahora bien, por otro lado la repercusión financiera sería rotunda, ya que perderíamos en tiempo, tan importante que es, se tendrían que pagar más sueldos y salarios, disminuirían las ventas, como consecuencia se obtendrían menos utilidades, si las hay, si no tendríamos pérdida segura en ese ejercicio, pérdida de clientes por no cumplir con los compromisos adquiridos con ellos, disminución de nuestra cartera, se tendrían problemas con --

los accionistas de la empresa porque ellos constituyeron sociedad para obtener utilidades en su empresa y no pérdidas.

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

En caso contrario si establecemos el crédito comercial en -- nuestras importaciones los trastornos y repercusiones financieras en nuestra empresa serían las contrarias, puesto que si nos dedicáramos a la transformación recibiríamos oportunamente la mercancía, aunque el trámite del establecimiento -- del crédito comercial sea un poco laborioso pero finalmente todo estaría en orden por lo tanto nuestra producción se terminaría en el tiempo estimado, pudiendo producir más de lo -- normal con más eficiencia en nuestra producción y como consecuencia financiera tendríamos primeramente nuestros productos terminados y listos para su venta, aumentando y porque -- no manteniendo las ventas tenidas en ejercicios anteriores, -- podemos tener más clientes, más utilidades por el aumento de las ventas, aumentar nuestra cartera y aumentar nuestro mercado al extranjero.

EN EL CASO DE LAS EXPORTACIONES

Es de suma importancia el establecer un crédito comercial en

cualquier venta que nosotros como exportadores hagamos a -- clientes del extranjero, porque aquí nosotros somos los que vamos a desembolsar dinero antes que el importador del ex- -- tranjero y como va en juego o sea se arriesga nuestro capi- -- tal, es necesario asegurarlo al máximo, ya que puede ser una pequeña o una gran parte de nuestro patrimonio dentro de la- -- empresa, el crédito comercial es nuestro intermediario y sir- -- ve como garantía para la compra y venta de mercancías rela- -- cionadas con el extranjero.

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

Consecuencias del establecimiento del crédito comercial como exportador, primeramente estamos asegurando el pago de nues- -- tra mercancía que embarcamos con toda confianza y a recibir- -- por dichas mercancías el importe que pactamos con nuestro -- cliente en el extranjero, estamos creando fuentes de trabajo para los mexicanos, podemos aumentar nuestras ventas y tam- --

bién nuestro mercado internacional, podemos lanzar nuestros productos con una imagen y prestigio de calidad a nivel de cualquier otro producto de marca renombrada, y poder entrar en la competencia del mercado mundial, conquistar nuevos mercados, aumentar nuestras utilidades, que nuestro producto -- tenga un reconocimiento mundial, y prestigio internacional, -- traer más divisas a nuestro país, claro para esto es necesario tener bien simentadas nuestras bases financieras en la empresa, y otras bases como lo es el personal, materia prima maquinaria y equipo, equipo de transporte, etc. Todo lo relacionado con el proceso de producción de nuestro producto, -- ahora bien, no siempre se cuenta con un capital suficiente -- para poder mantenernos a un ritmo permanente como para exportar cada día más, ya que nuestros clientes en el extranjero nos pagarán hasta que reciban las mercancías y la documentación correspondiente como lo mencioné anteriormente en los -- requisitos de los créditos comerciales, pero para esto en -- México existe apoyo financiero por parte del gobierno federal para quienes se dedican de una u otra forma a las ventas al exterior y es a través del Fondo para el Fomento de las Exportaciones de Productos Manufacturados FOMEX con sus diferentes líneas de crédito que a continuación menciono.

Este fondo apoya tanto a los exportadores como a los importadores y es una buena alternativa de financiamiento para que una empresa pueda producir más y aumentar sus ventas sin que

tenga que aportar más capital propio, otro aspecto que podemos considerar de importancia es que se va a arriesgar más - capital ajeno que el de la propia empresa y con un costo financiero muy bajo y por lo tanto nos redituará mayores utilidades y así podremos vender a nuestros clientes en el extranjero a plazos mayores, a precios accesibles, que si las vendemos a plazos cortos y precios altos, muchas veces perderíamos varias ventas, ya que nuestros clientes nos podrían pedir que los financiáramos a un plazo más largo y nosotros no estaríamos en posibilidades de hacerlo, pero a través de Fomex sí se podría realizar dicho financiamiento y no se vendrían abajo muchas ventas.

3.3. LINEAS DE CREDITO FOMEX

3.3.1 PRE-EXPORTACION

Fomex financia la producción de existencias que una empresa pudiera tener y que son de origen 100% de fabricación nacional, y que su destino final será el de una exportación o venta al extranjero.

Al hablar de existencias me estoy refiriendo a mercancías o artículos terminados y listos para su venta y almacenados - en bodegas de la empresa que pretende exportarlos.

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

NOTA: Fomex exige que las empresas maquiladoras cuenten con un capital social del 100% mexicano, ya que sus recursos deben ser de puros mexicanos.

Los financiamientos correspondientes a la Pre-Exportación se contratan con Fomex en moneda nacional, por el contenido del costo directo de la producción, y en dólares americanos para el contenido importado del costo directo de la producción, es muy importante saber el grado de integración nacional con que cuenta nuestro producto, ya que esto es un requisito para poder determinar el monto del financiamiento que nos puede hacer Fomex y es necesario diferenciar el grado de integración nacional y extranjero, porque como lo acabo de mencionar el grado de integración nacional, Fomex lo financia en pesos y el grado de integración extranjera lo financia en dólares, y esto es muy importante, porque financieramente --

nos cuesta más un financiamiento en dólares que en pesos, -- por la inestabilidad que guarda el dólar frente al peso mexicano y se tiene la incertidumbre del valor que tendrá el dólar a determinada fecha, por lo tanto este diferencial en el tipo de cambio nos afectaría en nuestros costos y reflejaríamos en nuestro precio de venta y repercutiría definitivamente en el resultado de nuestro ejercicio afectando los resultados directamente.

3.3.2. EXPORTACION

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

Las ventas a plazo al exterior de bienes, mercancías o servicios de origen nacional, pueden ser objeto de financiamiento o susceptibles de ser garantizados por Fomex siempre y cuando se cumpla con los requisitos que Fomex requiere para cada tipo de financiamiento.

Financiar al exportador mexicano, sus ventas a los plazos --

que necesita otorgar a sus compradores en el extranjero, para poder competir con otros proveedores. Este se puede operar en base a cualquiera de las siguientes modalidades:

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

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

Requisitos en el caso de financiamiento en base a crédito comercial, el exportador deberá entregar.

- copia de la factura
- conocimiento de embarque
- pedimento de exportación
- letra de cambio endosada en propiedad a favor de la Institución de Crédito que este tramitando la operación.
- Póliza de seguro expedida por COMESEC (Compañía Mexicana de Seguros de Crédito, S. A.) y endosada a X Institución de Crédito o Aval bancario a satisfacción de Fomex.
- formulario que demuestre el grado de integración nacional dentro del costo directo de fabricación.
- programa de integración nacional aprobado por la Secretaría de Comercio y Fomento Industrial.

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

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

Para el financiamiento en base a Aceptación Bancaria. (créditos comerciales), la empresa entregará además de los requisitos que se detallan en el crédito documentario:

- copia del crédito comercial irrevocable

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

- dictámenes de un despacho de Contadores Públicos, basados en el último período de 6 ó 12 meses de exportaciones en el que demuestre el promedio en que el solicitante recupera la cartera de clientes que tiene.
- plazos de pago estipulados en la factura
- relación donde se describan las características de:
las facturas (número, fecha, valor, etc.)
los pedimentos de exportación (número, fecha, aduana de salida, país de destino, fracción arancelaria, -- etc.)

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

Para obtener las prórrogas relativas al Financiamiento Puente.- la empresa debe presentar solicitud por escrito, en la que explique las causas por las que no se ha recuperado -

el crédito y demostrar que estas lo son ajenas. Además, deberá entregar endosadas las siguientes pólizas:

- póliza de la COMUSEC (Compañía Mexicana de Seguros-de Crédito, S. A.).
- póliza de garantía de post-embarque del fondo, se deberá cuidar que estas pólizas hayan sido expedidas con alteración a la fecha del financiamiento -- original, también se debe cumplir con todos los requisitos relativos al crédito documentario.

RELACIONADO CON EL MONTO

Nuevamente el grado de integración nacional es un factor muy importante, ya que en base a éste nos va ha determinar el -- monto que Fomex nos dará como crédito, por ejemplo:

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

- el 100% del valor de la factura más intereses del -- crédito que cobre el exportador al importador, si -- el plazo es de un año fecha embarque.
- el 85% del valor de la factura si el plazo es más -- de un año y hasta dos años fecha embarque.
- el 85% del costo de la parte mexicana del valor de -- las materias primas y materiales extranjeros, si el -- plazo es más de dos años y hasta cinco años. Así--

mismo, se financia hasta el 85% de los componentes extranjeros, por el tiempo que exceda entre el plazo del crédito que consiga el exportador mexicano de su proveedor extranjero y el que dicho exportador ofrezca a su vez, a su comprador posible la exportación.

- el monto que autorice Fomex si el plazo es mayor a 5 años en el caso de productos con un grado de integración nacional entre el 30% y del menos del 50% - del costo directo:
- el 100% del costo de la parte mexicana dentro del valor de factura si el plazo es hasta un año. Dicho monto podrá incrementarse hasta un tanto más de la parte mexicana en el costo directo de producción, cuando se cuente con un programa de integración autorizado por la Secretaría de Comercio y Fomento Industrial o el programa de exportación registrado y aprobado ante la misma Secretaría.
- el 85% del costo de la parte mexicana dentro del valor de factura si el plazo es más de uno hasta cinco años fecha de embarque, o el 100% si el fondo lo estima conveniente.

3.3.3. TRATANDOSE DE EMPRESAS MAQUILADORAS

Si se pueden financiar los insumos de la empresa maquiladora

mexicana y deberá entregar:

- copia de la factura
 - pedimento de exportación
 - formulario que demuestre el grado de integración nacional dentro del costo directo de fabricación.
 - certificado de la Secretaría de Comercio y Fomento Industrial que lo acredite como empresa maquiladora
 - constancia de que cuenta con una planta industrial para abastecer el mercado interno y que realiza importaciones para efectuar exportaciones.
 - evidencia de que su planta se encuentra ubicada en las zonas prioritarias, conforme al plan nacional de desarrollo industrial.
- El monto de los créditos o prestamos se determinará como sigue:

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

- el 100% del valor factura, más los intereses del crédito que cobra el exportador al importador si el plazo es hasta de un año fecha embarque.
- el 85% del valor factura si el plazo es más de un año y hasta dos años fecha embarque.
- el 85% del costo de la parte mexicana del valor de-

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

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

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

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

3.3.4. TRATANDOSE DE VENTA DE SERVICIOS

Se financia a empresas mexicanas en su venta de servicios y tecnologia al extranjero.

La empresa debera entregar:

- proyecto de los servicios que exporta
- informacion relativa a plazos, tasas y condiciones de paises extranjeros que participan en los concursos de venta de servicios.
- presupuestos de gastos y costos
Acerca del monto

Tratandose de servicios que genere un ingreso neto de divisas del 50% o mas de su precio de venta.

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

En el caso de servicios que generen un ingreso neto de divisas menor del 50% de su precio de venta, pero mayor al 30%.

- el 100% de dicho ingreso cuando el plazo es hasta -

un año el 85% si su plazo es más de un año y hasta cinco años, o el monto que determine Fomex si el --plazo es mayor.

3.3.5 OTROS FINANCIAMIENTOS DE FOMEX

En adición a los financiamientos otorgados a los de Pre-Exportación, Exportación, existen otros también de apoyo a las exportaciones, en las siguientes actividades:

- a) venta de servicios de reparación, adaptación o conversión de barcos, financia la venta del plazo que --conceda el prestador del servicio de reparación, --adaptación o conversión a los dueños de los barcos--de bandera extranjera o mexicana, cuando éstos últimos transporten preponderantemente mercancías mexicanas al exterior.
- b) estudio de mercado, financia los estudios de mercado que se realicen con objeto de colocar los productos manufacturados y servicios de origen mexicano --en el extranjero.
- c) compañías publicitarias, financia a las compañías publicitarias siempre y cuando promuevan la venta de productos y servicios al exterior a través de campa

ñas publicitarias.

- d) instalación de tiendas en el extranjero, financia los gastos de instalación y operación iniciales de tiendas en el extranjero, para comercializar productos manufacturados mexicanos.
- e) envío de muestras, financia los costos y gastos de envío de muestras al exterior, con el fin de promover la venta de productos mexicanos.
- f) inversión de empresas extranjeras de productos mexicanos, financia la inversión que reciben las empresas mexicanas en el capital social de empresas ubicadas en el extranjero para incrementar las ventas de productos y servicios de origen mexicano.
- g) inversión de empresas extranjeras importadores de productos mexicanos, Fomex financia la inversión -- que realicen empresas mexicanas en el capital social de empresas ubicadas en el extranjero para asegurar el abastecimiento de los insumos extranjeros utilizados en sus productos de exportación.

3.3.6 APOYO FINANCIERO A LA SUSTITUCION DE IMPORTACIONES

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

Fomex en sus propósitos contempla:

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

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

- apoyar la producción y venta de bienes de capital y servicios de origen nacional, mediante ayuda por el diferencial de intereses que cobren Instituciones Mexicanas y las que cobrarían Instituciones Extranjeras, sin que esta ayuda exceda, en ningún caso de 3 puntos.

estos financiamientos se contratan en moneda nacional.

SUSTITUCION DE IMPORTACIONES

El financiamiento a la compra-venta de bienes de capital o servicios se pueden otorgar a:

- a los proveedores, para que vendan a plazo
- a los compradores finales, para que apoyen las ventas al contado.

Los solicitantes deberán entregar:

- conocimiento de embarque
- copia de factura
- formulario que determine el grado de integración nacional dentro del costo directo de fabricación.
- evidenciar que los bienes cuya importación pretende sustituirse, tiene acceso al mercado nacional que en cualquier momento pueden obtenerse ofertas de proveedores extranjeros, en términos más favorables que los que puedan ofrecer productores mexicanos.
- fracción arancelaria de importación.
- demostrar que el precio LAB (libre a bordo) fábrica, del producto mexicano sea competitivo con el --

precio CIF (costo, seguro y flete) puerto mexicano, de productos extranjeros o que el precio del -- bien de capital nacional, no exceda a un 15% del -- precio CIF del producto extranjero.

- justificar que la operación contribuye a aumentar o sostener las ventas del fabricante nacional, y le -- permite utilizar más eficientemente su capacidad -- productiva.

- constancia de que el mercado de compra-venta de ma- quinaria y equipo entre las empresas pertenecientes a un mismo grupo, no sea cautivo, sino que sea un -- mercado abierto a las transacciones con empresas -- ajenas al grupo.

- certificado de la Secretaría de Comercio y Fomento- Industrial, donde conste que la actividad de la em- presa es prioritaria.

El monto de los créditos se determinarán de la siguiente for-
ma:

- tratándose de productos con un grado de integración nacional entre el 60 y 100% del costo directo, o de servicios que representen un ahorro neto de divisas al país mayor del 60% de su precio de venta, hasta- el 85% del valor de factura.

- cuando los compradores sean entidades de la Adminis-

tración Pública Paraestatal, hasta el 85% de la parte mexicana del valor de la factura, o el 100% si el fondo lo estima conveniente.

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

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

3.3.7 PROVEEDORES DE PEMEX

Es un programa establecido para otorgar apoyo financiero a los industriales mexicanos para la producción y venta de --- bienes y servicios que realicen para Pemex, de alto valor -- agregado y que contribuyen en forma clara y eficiente a la - sustitución de importaciones.

El objetivo fundamental es otorgar líneas de crédito a los - fabricantes mexicanos a través de las Sociedades Nacionales- de Crédito para apoyar la producción y venta de bienes ampa- rados por pedidos o contratos en firme que obtengan de Pemex

las empresas elegibles para participar en este mecanismo.

VENTAJAS PARA LAS EMPRESAS

- disminuyen el riesgo de demora en el pago de los --
productos vendidos a Pemex.
- amplía sus fuentes de recursos al permitirle la uti-
lización de sus líneas de crédito domesticas para -
otras necesidades.
- facilita la venta de sus productos mediante este fi-
nanciamiento atado.
- abrevia trámites de estructuración, administración-
y cobro del crédito, ya que las operaciones se cana-
lizan dentro de un marco ya definido en el comercio
de Pemex, Fomex y Bancomext.
- facilita la obtención de divisas para la compra de-
insumos utilizados.

Para que una empresa pueda participar en este programa, se -
deberá ajustar a los siguientes lineamientos:

- 1) tener mayoría de capital social mexicano.
- 2) elaborar productos de alto valor agregado, que con-
tribuya a la sustitución clara y eficiente de impor-
taciones.
- 3) ser seleccionada por Fomex, como proveedor variable

- 4) que los bienes a ser suministrados a Pemex, tengan un grado de integración nacional mínimo del 30% en relación a los costos directos de fabricación.
- 5) que los bienes a ser suministrados a Pemex, estén incluidos en la lista elaborada por Pemex, Bancomex y Fomex.

El monto financiable se establecerá de acuerdo a las siguientes bases:

PRODUCCION.- para pedidos en firme, hasta el equivalente del 70% del precio de venta de los productos amparados en el pedido obtenido por Pemex.

VENTAS.- para contrarecibos, hasta el 85% del valor neto de los contrarecibos o avances de obra que expida Pemex.

El apoyo financiero a la producción se otorga en moneda nacional y moneda extranjera, esta última destinada exclusivamente a financiar la adquisición de los insumos de importación que se requiera para la elaboración de cada pedido.

En caso de financiamiento a las ventas, éste se otorgará en moneda nacional, el plazo es de 90 días sin exceder de un año.

3.3.8 PRODUCTOS PRIMARIOS

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

Esta línea de crédito se utiliza para financiar las exportaciones a plazo de productos primarios a mercados no tradicionales, entiéndase por mercado no tradicional, todo aquel país que no sea comprador habitual del producto que se está exportando o que el producto que se va a exportar a determinado país no se pueda producir en él mismo, por lo tanto nuestro país exporta el producto que en México se produce en exceso, esta línea de crédito es otorgada por Banco Nacional de Comercio Exterior, y canalizada por las Sociedades Nacionales de Crédito, y las ventajas para las empresas que utilizan esta línea de crédito es que Bancomex tiene establecidas líneas de crédito para el financiamiento a la exportación y financiar exportaciones a plazos de productos primarios, entiéndase por productos primarios todos aquellos productos -- que no tienen ningún proceso antes de su exportación por -- ejemplo: la fresa al natural, si se exportara cristalizada o en mermelada ya no se consideraría producto primario por lo tanto ya no entraría por la línea de crédito de los productos primarios, entraría como un producto con proceso serían diferentes las prioridades de crédito.

Banco Nacional de Comercio Exterior también otorga financiamientos a las existencias, para financiar capital de trabajo

necesario para el mantenimiento de existencias en nuestras -
empresas y para el país también, o en el extranjero de pro--
ductos primarios.

Los requisitos para poder financiarnos a través de la línea
de productos primarios son:

que el producto primario sea un artículo que no haya sufrido
alteración alguna, o sea, sin ningún proceso no manufactura--
do como hice mención en el párrafo anterior.

que el mercado al que se venda no esté considerado como tra--
dicional, es decir, todo aquel país que no sea habitual del
producto que se está exportando.

El gobierno a través del Banco Nacional de Comercio Exterior,
tiene programas de apoyo para las existencias y para las ex--
portaciones.

RESPECTO A LAS EXISTENCIAS

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

los requisitos son los siguientes:

- notificación del puerto de salida y país de destino de la mercancía.
- certificado de depósito expedido por almacenes mexicanos o extranjeros autorizados en su caso, recibo-confidencial endosado a una Institución de Crédito.
- pagaré suscrito por el exportador, a favor de una Institución de Crédito.
- confirmación de la empresa solicitante de que no existe ningún otro financiamiento otorgado sobre la misma mercancía y que ésta será destinada a la exportación.

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

El plazo para las existencias de productos susceptibles de financiar a través de Banco Nacional de Comercio Exterior es de 90 días como máximo.

La tasa es la que determina Banco de México en base a la tasa Libor de Inglaterra.

Los intereses que nos cobra Banco de Comercio Exterior son por anticipado y el financiamiento es en moneda nacional, -

aunque los documentos se requisitan en dolares americanos.

FINANCIAMIENTO A LA EXPORTACION

El propósito es financiar exportaciones a plazo, de los --
productos primarios no tradicionales.

Los requisitos son los siguientes.

- letra de cambio endosada a una Institución de Crédito, valor en propiedad o pagaré suscrito a favor de una Institución de Crédito.
- copia del crédito comercial.
- factura comercial.
- conocimiento de embarque.
- pedimento de exportación (que puede ser presentado hasta 15 días después de realizado el embarque).
- cuando sea el caso, copia de los documentos complementarios tales como: certificado de origen, certificificado fitosanitario, etc.

El monto financiable es del 100% valor de la factura, el plazo es dependiendo del producto de que se trate, la tasa es -
la que determina Banco de México en base a la tasa Libor.

Los intereses son cobrados por Banco Nacional de Comercio Ex-

terior por anticipado y el financiamiento es otorgado en moneda nacional, aunque los documentos se requisitan en dólares americanos.

3.3.9 PROFIDE

Profide es el Programa de Financiamiento en Divisas para la Exportación, es el apoyo financiero otorgado a las empresas-exportadoras de las importaciones de insumos requeridos para cumplir con un programa de exportación anual.

El objetivo de Profide es el apoyar la importación de insumos, tales como materias primas, refacciones, componentes y los servicios que se requieran para la producción de mercancías y servicios destinados para la venta al mercado exterior.

Otro de los objetivos de Profide es permitir al exportador - la diversificación de sus fuentes de financiamiento para la importación de insumos.

Las ventajas del financiamiento a través de Profide, es que las empresas obtienen los recursos necesarios en divisas para el pago de importaciones requeridas en la manufactura de sus productos de exportación.

Con el pago de las exportaciones que realicen las empresas - servirá para cubrir el financiamiento requerido para sus importaciones, cubriendo de ese modo el riesgo cambiario, aspecto que es muy importante en la actualidad por el deslizamiento no predecible del dólar americano frente al peso mexicano.

Los recursos con que cuenta Profide se utilizan para financiar insumos tales como materias primas, refacciones, etc., - provenientes de proveedores de países miembros del Banco Internacional de Reconstrucción y Fomento (BIRF) de Suiza y Taiwan. (ver anexo 3 y 4).

Los requisitos a cumplir son los siguientes:

- ser empresa exportadora
- cumplir con un plan anual de exportación y aprobado por Fomex.
- deben ser todas aquellas empresas dedicadas a la actividad manufacturera, procesadora, agroindustrial, o de servicios técnicos o indirectamente a la comercialización de los productos correspondientes a esas actividades sin ser actividades relacionadas con Petroleos y Petroquímica Básica, ya que existe una línea de crédito especial y se llama Proveedores de Pemex que mencioné anteriormente.

- solicitud de financiamiento Profide.
- permiso de importación
- factura proforma expedida por el proveedor.
- pedido de exportación de las ventas proyectadas.
- pagaré en dolares americanos a favor de una Institución de Crédito y pagaderos al extranjero.

3.3.10 LINEA BANCOMEXT-NAFINSA

El Banco Nacional de Comercio Exterior y Nacional Financiera, S. A. han obtenido recursos de entidades financieras extranjeras para el fomento y apoyo del comercio exterior en México, y con el propósito de dar acceso a los diferentes sectores productivos del país, han abierto líneas de crédito a las Sociedades Nacionales de Crédito, con el objeto de financiar las importaciones de bienes que se destinen a una actividad prioritaria.

Sus objetivos fundamentales son los siguientes:

- apoyar la importación de insumos tales como las materias primas, partes, componentes, refacciones y bienes de capital, que se destinen a la actividad prioritaria del país.
- permitir a las empresas productoras nacionales la diversificación de sus fuente de financiamiento pa-

ra las importaciones de insumos.

Las ventajas que tiene las empresas mexicanas al financiarse a través de esta línea de crédito es que, obtienen los recursos necesarios en diferentes divisas, pueden diferir sus compromisos al disponer de plazos favorables de pago, y gozar de tasas de interés fijas durante la vigencia del crédito.

Los requisitos para adquirir este financiamiento son:

- ser empresa dedicada a la actividad industrial, agrícola o minera y cuyo ramo esté considerado como actividad prioritaria en el país.
- que las importaciones tengan origen en los países que proporcionan los recursos, siempre y cuando éstos aprueben las operaciones respectivas.
- que las operaciones cuenten con las autorizaciones y permisos gubernamentales correspondientes y tengan derecho a divisas del mercado controlado.

El plazo será el que apruebe la fuente de recursos y el mismo varía en función del monto de la operación, del producto y de la fuente de recursos.

El monto financiable varía del 80% al 100% del valor FOB (Libre a bordo) de la operación dependiendo del producto y

de la fuente de recursos.

La tasa varia dependiendo del costo de captación de la fuente de recursos.

La moneda en que se contraten las operaciones dependerá de la fuente de recursos que aprueben.

C A P I T U L O 4

" INVESTIGACION DEL CAMPO DEL USO DEL CREDITO COMERCIAL "

En el prólogo de la investigación meciono el porqué el crédito comercial considero ser un apoyo financiero para el Contador Público, ya que la finalidad es el aportar una guía para aprovechar desde el punto de vista financiero al máximo el uso del crédito comercial.

Se pretende lograr lo antes mencionado a través de un cuestionario elaborado y dirigido a todas las empresas tanto públicas como privadas.

El universo que se tomo para esta investigación fue específicamente la zona de México, D. F.

Considerando los límites y alcances de la investigación, entonces ahora si podemos plantear la hipótesis, misma que está sujeta a comprobación.

La hipótesis que se definió es la siguiente:

El Uso del Crédito Comercial

Questionario formulado para comprobar la utilización del crédito comercial.

" PREGUNTAS "

- 1.- Utiliza el crédito comercial en sus operaciones de compra-venta de mercancía y que están relacionadas con empresas del extranjero?
- 2.- Desde cuándo utiliza el crédito comercial?
- 3.- Porqué las operaciones que efectúa su empresa las realiza a través de un crédito comercial?
- 4.- Qué tipo de crédito comercial utiliza?
- 5.- Qué término de venta utiliza en sus operaciones y porqué?
- 6.- Qué tipo de moneda utiliza en sus créditos comerciales?
- 7.- Qué ventajas le proporciona el crédito comercial?
- 8.- Qué desventajas le proporciona el crédito comercial?

- 9.- Con el establecimiento del crédito comercial se puede obtener financiamiento de alguien, de quién?
- 10.- Qué beneficios obtiene una empresa que utiliza para sus operaciones el uso del crédito comercial?

ESTE CUESTIONARIO SE APLICÓ A DIFERENTES EMPRESAS A CONTINUACION SE PRESENTAN LAS RESPUESTAS DE CADA UNA DE ELLAS.

EMPRESA "A"

- 1.- Sí, lo utilizamos en todas nuestras compras.
- 2.- Hace mucho tiempo que las operaciones de compra las efectuamos a través del crédito comercial.
- 3.- Porque así nos lo exige nuestro proveedor del extranjero, y más que nada por seguridad de las dos partes.
- 4.- El crédito comercial de importación.
- 5.- El término de venta que utilizamos es el FOB (Libre a bordo), porque este término es el que más beneficia al vendedor.
- 6.- En dólares americanos, y algunas veces en otras monedas, como por ejemplo: Marco Aleman, Yen Japonés, - etc.
- 7.- La formalidad que debe existir entre un vendedor y un comprador, en nuestro caso es la confianza que -- los vendedores del extranjero dan a nuestra empresa.
- 8.- La desventaja que tenemos en el establecimiento es definitivamente en el trámite bancario.

9.- No, porque nosotros somos una empresa subsidiada por el gobierno federal, desde que se constituyó nuestra sociedad.

10.- El tener todas las operaciones pactadas a tipo controlado, la recuperación de gastos de operación efectuados en nuestras importaciones.

EMPRESA "B"

- 1.- En nuestra empresa es una tradición el establecer el crédito comercial en nuestras compras al extranjero.
- 2.- Siempre hemos utilizado el crédito comercial porque los proveedores del extranjero y nosotros así lo pactamos.
- 3.- Porque nuestra empresa está asegurando las partes de ensamblaje o refacciones que estamos importando y tenemos la seguridad de recibirlas en las fechas pactadas, y por medio del crédito comercial aseguramos el pago que debemos efectuar al proveedor, ya que -- nuestro Banco recibe los documentos y efectúa el pago al Banco Corresponsal y posteriormente le pagamos a nuestro Banco a cambio de los documentos requeridos por el crédito comercial para poder liberar la mercancía de la aduana.
- 4.- El crédito comercial de importación.
- 5.- El término que utilizamos es el libre a bordo FOB, - porque el proveedor y nosotros lo pactamos antes de establecer el crédito comercial, ya que el proveedor nunca acepta que él pague el flete o el seguro, por-

lo tanto nosotros absorbemos esos gastos.

- 6.- Dólares americanos, es la más común.
- 7.- La confianza que nos dá el proveedor para enviarnos la mercancía que necesitamos para poder trabajar a un ritmo fijo y no detener nuestra producción.
- 8.- La liberación de la mercancía en la aduana, porque muchas veces la mercancía ya se encuentra en el puerto o aeropuerto dependiendo del tipo de flete, y no podemos disponer de ella porque los trámites con el Banco no se han efectuado en orden, y por lo tanto tenemos que pagar gastos de almacenaje, y cuando deberíamos pagar por un simple trámite bancario.
- 9.- No, nosotros no tenemos financiamiento exterior, sino que nosotros nos autofinanciamos en base a nuestros programas de ventas anuales.
- 10.- El principal beneficio es el tipo de cambio controlado, porque si nosotros queremos, podemos internar -- mercancía al tipo libre pero esto costaría mucho más que si establecemos un crédito comercial y así tenemos derecho al tipo controlado.

EMPRESA "C"

- 1.- Sí, en todas las operaciones que realizamos con proveedores del extranjero.
- 2.- Desde hace 8 años aproximadamente.
- 3.- Porque nos lo exige el vendedor del extranjero y por otro lado nosotros para controlar nuestras compras - efectuadas del exterior.
- 4.- El crédito comercial que utilizamos es el de importación.
- 5.- El término de venta que utilizamos siempre es el -- FOB (libre a bordo) porque nosotros siempre pagamos el flete y seguro que el vendedor contrata.
- 6.- El dólar americano.
- 7.- El cumplir con todos los requisitos gubernamentales - a través de un crédito comercial, para poder internar la mercancía que necesitamos para seguir trabajando - en nuestra empresa, ya que obtenemos más productividad y más ventas.

- 8.- Es el tipo al que el Banco nos carga en nuestra cuenta, porque nosotros hacemos una provisión de lo que-
tenemos que pagar a determinada fecha, que se supone
los documentos que envía el vendedor nos llegarán, pe
ro muchas veces tardan más tiempo y el tipo de cam--
bio es diferente, normalmente es más caro el tipo al
que pagamos.
- 9.- Nosotros no obtenemos financiamiento de nadie para -
poder importar.
- 10.- El internar mercancía del exterior, toda la que nec
sitemos siempre y cuando se cumpla con los requisi--
tos que exige el gobierno federal.

EMPRESA "D"

- 1.- Sí, se utiliza en todas las operaciones que tenemos - con clientes del extranjero.
- 2.- Desde 1979 hemos utilizado el crédito comercial hasta la fecha.
- 3.- Las operaciones que realiza nuestra empresa a través de un crédito comercial es por la siguiente razón, - como usted sabe el crédito comercial es una garantía de pago, que a nosotros no dá seguridad para poder - enviar a nuestro cliente la mercancía que nos solicita.
- 4.- Utilizamos el crédito comercial de exportación.
- 5.- Utilizamos el término FOB (libre a bordo), porque - si pactamos nuestras operaciones con este término - de venta, nuestro cliente es el que paga el costo -- del flete y seguro de la mercancía, y nosotros nos - ahorramos trámites de recuperación de gastos efectuados por dichos conceptos.
- 6.- La moneda que generalmente contratamos es el dólar - americano, todas las operaciones que realizamos nor-

malmente las tenemos con clientes en latinoamerica y siempre es en dólares americanos.

7.- Como te lo dije anteriormente el crédito comercial es una garantía de pago por lo tanto tenemos asegurado el pago de la mercancía que estamos enviando a -- nuestro cliente, claro este pago es por medio de mi Banco y este a su vez le cobrará al Banco Corresponsal.

8.- La única desventaja es el trámite con el Banco por-- que si mis documentos presentan alguna discrepancia-- detienen mi pago.

9.- Si, de hecho nosotros en nuestras operaciones recibimos financiamiento a través de Fomex, porque si nos-- esperamos a que nuestro cliente reciba los documen-- tos y pague al Banco Corresponsal y éste a su vez re-- mita fondos al Banco que tiene mi operación, pasaría mucho tiempo y por lo tanto nosotros necesitamos di-- nero para seguir trabajando, por eso es que nosotros financiamos a nuestro cliente a través de Fomex, por-- que nosotros no contamos con un capital suficiente -- para financiar a nuestros clientes del extranjero.

10.- Primeramente, el gozar de tasa bajas que tiene Fomex

al financiarnos, en segundo lugar el poder adquirir-
las divisas a tipo controlado, cosa que es muy impor-
tante en nuestros costos y gastos.

EMPRESA "E" (causante menor)

1.- No, porque las ventas que efectuamos son directamente con el cliente y nada más en el Distrito Federal.

2.- -----

3.- -----

4.- -----

5.- Se incluyen todos nuestros costos y gastos aumentándole la utilidad que queremos obtener y ese finalmente es nuestro precio de venta.

6.- Nuestras ventas son en moneda nacional.

7.- -----

8.- -----

9.- -----

10.- -----

EMPRESA "F"

- 1.- En todas las importaciones que tenemos utilizamos el crédito comercial.
- 2.- Siempre lo hemos utilizado.
- 3.- Por seguridad propia de la empresa y para contar con la mercancía necesaria en nuestros almacenes.
- 4.- El de importación.
- 5.- El valor FOB es el término que usamos antes de establecer el crédito comercial.
- 6.- Los establemos en dólares americanos.
- 7.- Tener la confianza de que el proveedor nos enviará la mercancía que le solicitamos oportunamente.
- 8.- El trámite operativo con el Banco que nos lleva los créditos y muchas veces es muy tardado para establecerlo.
- 9.- No tenemos apoyo financiero para poder importar la mercancía que necesitamos.

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

EMPRESA "G"

- 1.- En todas nuestras operaciones lo utilizamos.
- 2.- Desde que constituimos nuestra asociación.
- 3.- Porque como nosotros somos representantes de muchos pescadores necesitamos que nuestro pago este seguro para poder pagarle a cada uno de ellos, y por medio de un crédito comercial se asegura nuestro pago por los camarones que enviamos a Japón principalmente.
- 4.- El crédito comercial de exportación.
- 5.- El FOB (libre a bordo), porque a nosotros nos pagan un 90% a la vista y el 10% restante hasta que la mercancía llegue a Japón, o sea que nosotros nos hacemos responsables del camarón congelado hasta que llega a la bodega del puerto por donde se embarca y lo ponemos en el barco que Japón envía.
- 6.- Dólares americanos, porque es la moneda que utilizamos en las operaciones comerciales, porque el valor de mercado del camarón es en dólares y no en Yen Japones ni en peso mexicano.

- 7.- El aseguramiento del pago de nuestros camarones, por que como éste es un producto natural del mar y no -- tiene ningún proceso, pues necesitamos el pago de in^umediato, porque pagamos al día siguiente a nuestros-
compañeros.
- 8.- Definitivamente nosotros no le encontramos ninguna -
desventaja, porque como todos los puntos ya los tra-
tamos con nuestro cliente y quedaron asentados en el
crédito comercial, por lo tanto todo está en orden.
- 9.- Si, se puede obtener financiamiento a través de Banco
Nacional de Comercio Exterior, como nosotros lo esta
mos utilizando, a través de la línea de Productos --
Primarios.
- 10.- Consideramos que el principal beneficio, son las ta-
sas de interés preferencial y tan accesibles que -
se otorgan a los financiamientos a través de Banco -
Nacional de Comercio Exterior.

EMPRESA "B"

- 1.- Siempre se concertan por medio del crédito comercial.
- 2.- Desde que existe el control cambiario.
- 3.- Porque se tiene una formalidad por las dos partes -- pues la operación se canaliza por medio de Bancos y así aseguramos la mercancía y el pago de ésta.
- 4.- El crédito comerciales de importación.
- 5.- En la mayoría si no es en su totalidad de las operaciones que tenemos son con el valor FOB, es difícil pactar una operación con un término CIF o C&F.,
- 6.- En dólares americanos.
- 7.- Es que nuestras operaciones se realizan en forma con forme lo estipula el crédito pactado.
- 8.- Que pudiera haber algún error en los documentos rela cionados con la mercancía que recibimos.
- 9.- No obtenemos ningún financiamiento para nuestras im- portaciones.

10.- El tipo de cambio controlado e importar la mercancía que se necesita.

EMPRESA "I"

- 1.- Siempre en nuestras compras al exterior.
- 2.- Desde que importamos mercancías del extranjero.
- 3.- Porque los vendedores del extranjero así lo piden y consideramos que es por asegurar su mercancía y el pago de la misma, así como nosotros recibir la mercancía que solicitamos
- 5.- El crédito comercial de importación.
- 5.- El término FOB (libre a bordo), porque como nosotros somos los que vamos a pagar flete y seguro por eso se contrata ese término.
- 6.- La comercial que es el dólar americano.
- 7.- Tener la mercancía que necesitamos y como este es un requisito del gobierno ahora que toda importación de be hacerse por medio de créditos comerciales, si es que se quiere la mercancía a tipo controlado, porque si nosotros queremos la mercancía a tipo libre no es necesario el crédito comercial.

8.- El tiempo que tarda el Banco en establecer el crédito-comercial porque pide muchos requisitos y muy detallados y por cualquier error u omisión no establece el crédito.

9.- No tenemos financiamiento por el gobierno.

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

EMPRESA "J"

- 1.- Siempre lo hacemos por medio del crédito comercial.
- 2.- Hace varios años que venimos utilizando el crédito - comercial.
- 3.- Porque al establecer un crédito comercial nosotros - garantizamos que nuestra empresa reciba el pago co-- rrespondiente por las mercancías que embarcamos en - determinada fecha.
- 4.- El crédito de exportación.
- 5.- El FOB (libre a bordo), siempre utilizamos este - término de venta porque no vamos a sufragar gastos - de seguro y flete que son gastos que corresponden al que compra la mercancía.
- 6.- En dólares americanos.
- 7.- Asegurar y garantizar el pago que nos efectuará - -- nuestro cliente a través de nuestro Banco aquí en Mé xico.
- 8.- Las discrepancias que llegaran a presentar nuestra -

documentación que enviamos al Banco para que nos haga efectivo nuestro pago de la venta hecha al cliente del exterior.

9.- Si, existe un fondo para las exportaciones FOMEX y a través de él nos financiamos cuando nuestro crédito es pagadero a plazo, cumplimos con los requisitos de FOMEX Y nuestro Banco nos paga anticipadamente.

10.- El pago seguro por nuestras exportaciones y el tipo de cambio que es el controlado.

RESULTADOS DE LOS CUESTIONARIOS

Como se pudo comprobar que de las 10 empresas 9 sí utilizan el crédito comercial y solamente una no lo utiliza, ya que es causante menor.

3 lo utilizan en exportación de las cuales 2 son empresas -- privadas y una es empresa pública.

6 lo utilizan para importación siendo 5 empresas privadas y una empresa pública.

Se puede decir que de un 100%:

El 90% utiliza el crédito comercial, el 30% lo utiliza en -- las exportaciones, el 20% son empresas privadas y el 10% son empresas públicas.

Un 60% utiliza el crédito en las importaciones, siendo el -- 50% empresas privadas y el 10% empresas públicas y finalmente un 10% no utiliza el crédito comercial.

COMPROBACION DE LA HIPOTESIS

Tomando en cuenta las respuestas y porcentajes obtenidos en la aplicación de cuestionarios y al mismo tiempo, la interpretación de los mismos, se dá por verdadera la hipótesis -- que se comprobó en base a la encuesta efectuada a través de los cuestionarios realizados a las diferentes empresas, acerca del uso del crédito comercial.

SUGERENCIAS

Yo en lo personal y después de presentar esta investigación, considero se le debe dar más utilización al crédito comercial, ya que por medio de éste podemos obtener financiamientos a las operaciones que se relacionen con la importación o exportación, y al mismo tiempo tener el mayor rendimiento en nuestras ventas o compras efectuadas a empresas del extranjero.

Otra sugerencia es que las empresas públicas y privadas conozcan un poco más de la forma en que se manejan los créditos comerciales de importación y exportación, para tener en sus operaciones una agilidad de pago o cobro respectivamente dependiendo de si es importación o exportación, que finalmente beneficiará a las empresas situadas en México.

Otra sugerencia es la utilización del crédito comercial para importar o exportar mercancía, ya que a través de éste se pueden recuperar gastos de operación, como son los gastos de flete, seguro y gastos por agente aduanal, la ventaja es de que si queremos recuperar estos gastos, las Instituciones de Crédito nos pagarán dólares americanos y no pesos mexicanos.

Es importante mencionar que los gastos de operación son recuperables en un 15% del valor FOB (libre a bordo) de la mer

canía facturada.

Cabe mencionar que las empresas que se dedican a la artesanía tiene determinada preferencia, ya que si se exporta un monto de 1000 dólares tiene derecho a cobrar su exportación al tipo libre vigente al efectuar su cobro, ya que este tipo es el más alto que se pagan en las Instituciones de Crédito.

CONCLUSIONES

- El crédito comercial surge y se desarrolla en las -- prácticas marítimas, inglesas a principios del presen- te siglo, después de la Segunda Guerra Mundial no es- tblecen condisiones especiales como la fracción aran- celaria.

- Los documentos más comunes relativos a los créditos comerciales son la factura comercial, conocimiento - de embarque, la póliza de seguro, y un giro o letra- de cambio, cada uno de ellos cumple con una finali- dad distinta que debe ser conocida por las partes -- que intervienen en el crédito comercial.

- La falta de conocimiento de los financiamientos que- otorga el Gobierno Federal a través de Fomex y Banco Nacional de Comercio Exterior, es vital para que las empresas dedicadas tanto a importar como a exportar- puedan financiar sus operaciones y obtener una mejor utilidad en sus ejercicios que la que están obtenien- do actualmente.

- Es importante mencionar que si existe algún problema relacionado con el establecimiento de un crédito co- mercial o con el pago del mismo, es importante tener

en cuenta que las discrepancias que se presenten al momento de revisar los documentos, estos se acatarán a las disposiciones que se mencionan en las Reglas y Usos Uniformes Relativos a los Créditos Documentarios de la Cámara de Comercio Internacional Revisión 1983 Publicación 400 vigentes hoy en día.

- Para la reglamentación de los créditos comerciales desde sus inicios se acudido a la costumbre internacional, la cual fue compilada por la Cámara de Comercio Internacional en las Reglas y Usos Uniformes Relativos a los Créditos Documentarios, siendo preocupación de comerciantes y banqueros, actualizar constantemente dichas reglas a la realidad comercial internacional, la que ha dado como resultado la última revisión de 1983 Publicación 400.

- Como se pudo comprobar en la hipótesis mencionada en el capítulo 4, el crédito comercial se utiliza en la actualidad para todas las operaciones relacionadas, a importación y exportación de mercancías, podemos decir que es un instrumento financiero para las empresas que lo sepan utilizar correctamente, podemos obtener grandes beneficios, por otro lado, según el cuestionario se pudo comprobar que 10 empresas de las cuales 9 utilizan el crédito comercial, 3 lo uti

lizan en exportaciones y 6 para las importaciones, -
y solamente una empresa que es causante menor no uti
liza el crédito comercial en sus operaciones.

A N E X O S

ADJUDICADOS A LA PRESENTE ORIGINAL Y DOS COPIAS DE LOS PERMISOS DE IMPORTACION NUMEROS ... PARA QUE ...
 DEBEAN SER LAS UNICAS ORIGINAL Y COPIAS DE LOS PERMISOS DE IMPORTACION NUMEROS ... EN SU PODER EN EL CASO DE QUE EL CREDITO ...
 DEBE SER DE UNA CANTIDAD DIFUSA CONTROLADA PARA LA MERCANCIA DE BONTA EN ESTE SECTOR.

CON EL FIN DE REFINANCIAR AL COMERCIO AGRI CULTIVO, MANUFACTURERO, O MANEJO EN MANUFACTURA DE METALES Y FONDOS ...
 FONDO SUBSIDIARIO PARA DAR LUGAR A PLAZAS DE CREDITO EN EL SECTOR DE LA MANUFACTURA DE METALES Y MANEJO EN MANUFACTURA ...
 MANEJO EN MANUFACTURA DE METALES Y MANEJO EN MANUFACTURA DE METALES Y MANEJO EN MANUFACTURA DE METALES Y MANEJO EN MANUFACTURA ...
 MANEJO EN MANUFACTURA DE METALES Y MANEJO EN MANUFACTURA DE METALES Y MANEJO EN MANUFACTURA DE METALES Y MANEJO EN MANUFACTURA ...

ASimismo, el COMERCIO MANUFACTURERO AUTORIZACION EXPRESA PARA QUE EL CREDITO PASADO DE ESTE CREDITO SE EFECTUEN MEDIANTE LA COMPRA E ...
 POSIBLES DE POSICION AL FINANCIERO EN LA DIVISION DE 1919 CREDITO.

EN OPERACIONES A LA VENTA, MANUFACTURERAS Y LUGAR EN RESULTAR APROPIADO PARA EL PAGO A BU COMERCIO Y AL PAGO DEL ...
 PAGO DE MANEJO MANEJO MANEJO MANEJO MANEJO MANEJO MANEJO MANEJO MANEJO MANEJO MANEJO MANEJO MANEJO MANEJO MANEJO MANEJO MANEJO ...
 MANEJO MANEJO MANEJO MANEJO MANEJO MANEJO MANEJO MANEJO MANEJO MANEJO MANEJO MANEJO MANEJO MANEJO MANEJO MANEJO ...

ASimismo, el COMERCIO MANUFACTURERO EN QUE EL FIN DE QUE EL BANCO COMERCIO MANEJO MANEJO MANEJO MANEJO MANEJO MANEJO MANEJO ...
 MANEJO MANEJO MANEJO MANEJO MANEJO MANEJO MANEJO MANEJO MANEJO MANEJO MANEJO MANEJO MANEJO MANEJO MANEJO MANEJO MANEJO ...

MESES DE MANEJO MANEJO MANEJO MANEJO MANEJO MANEJO MANEJO MANEJO MANEJO MANEJO MANEJO MANEJO MANEJO MANEJO MANEJO MANEJO ...
 MANEJO MANEJO MANEJO MANEJO MANEJO MANEJO MANEJO MANEJO MANEJO MANEJO MANEJO MANEJO MANEJO MANEJO MANEJO MANEJO ...

LAS COMISIONES E INTERESES QUE ESTE CREDITO COBRARAN ADENAS DE LOS GASTOS DE TELEFONOS TELEFONOS U OTROS MENORES SON

INTERES POR CADA ...	COMISION POR ...	INTERES ...	COMISION ...	INTERES ...	COMISION ...	INTERES ...	COMISION ...
...

NO DEBERAN INTERESES EN NINGUN CASO RESPONSABLES POR LA FORMA, BANCOS, MANEJO MANEJO MANEJO MANEJO MANEJO MANEJO MANEJO ...
 MANEJO MANEJO MANEJO MANEJO MANEJO MANEJO MANEJO MANEJO MANEJO MANEJO MANEJO MANEJO MANEJO MANEJO MANEJO MANEJO ...

TAMPOCO DEBERAN RESPONSABLES POR LA FORMA, BANCOS, MANEJO MANEJO MANEJO MANEJO MANEJO MANEJO MANEJO ...
 MANEJO MANEJO MANEJO MANEJO MANEJO MANEJO MANEJO MANEJO MANEJO MANEJO MANEJO MANEJO MANEJO MANEJO MANEJO MANEJO ...

ASimismo, NO DEBERAN INTERESES RESPONSABLES POR LAS COMISIONES MANEJO MANEJO MANEJO MANEJO MANEJO MANEJO MANEJO ...
 MANEJO MANEJO MANEJO MANEJO MANEJO MANEJO MANEJO MANEJO MANEJO MANEJO MANEJO MANEJO MANEJO MANEJO MANEJO MANEJO ...

TAMPOCO DEBERAN RESPONSABLES POR LAS COMISIONES MANEJO MANEJO MANEJO MANEJO MANEJO MANEJO MANEJO ...
 MANEJO MANEJO MANEJO MANEJO MANEJO MANEJO MANEJO MANEJO MANEJO MANEJO MANEJO MANEJO MANEJO MANEJO MANEJO MANEJO ...

ESTE CREDITO ESTA SUJETO A LOS EGRESOS Y REINTAS UNIFORMES RELATIVOS A LOS CREDITOS DOCUMENTADOS MANEJO MANEJO MANEJO ...
 MANEJO MANEJO MANEJO MANEJO MANEJO MANEJO MANEJO MANEJO MANEJO MANEJO MANEJO MANEJO MANEJO MANEJO MANEJO MANEJO ...

EN CASO DE LAS OPERACIONES QUE POR LA PRESENTE SE REALIZAN MANEJO MANEJO MANEJO MANEJO MANEJO MANEJO MANEJO ...
 MANEJO MANEJO MANEJO MANEJO MANEJO MANEJO MANEJO MANEJO MANEJO MANEJO MANEJO MANEJO MANEJO MANEJO MANEJO MANEJO ...

PARA CUALQUIER ADJUDICACION DE MANEJO MANEJO MANEJO MANEJO MANEJO MANEJO MANEJO MANEJO MANEJO MANEJO MANEJO ...
 MANEJO MANEJO MANEJO MANEJO MANEJO MANEJO MANEJO MANEJO MANEJO MANEJO MANEJO MANEJO MANEJO MANEJO MANEJO MANEJO ...

MANEJO MANEJO MANEJO MANEJO MANEJO MANEJO MANEJO MANEJO MANEJO MANEJO MANEJO MANEJO MANEJO MANEJO MANEJO MANEJO ...
 MANEJO MANEJO MANEJO MANEJO MANEJO MANEJO MANEJO MANEJO MANEJO MANEJO MANEJO MANEJO MANEJO MANEJO MANEJO MANEJO ...

MANEJO MANEJO MANEJO MANEJO MANEJO MANEJO MANEJO MANEJO MANEJO MANEJO MANEJO MANEJO MANEJO MANEJO MANEJO MANEJO ...
 MANEJO MANEJO MANEJO MANEJO MANEJO MANEJO MANEJO MANEJO MANEJO MANEJO MANEJO MANEJO MANEJO MANEJO MANEJO MANEJO ...

MANEJO MANEJO MANEJO MANEJO MANEJO MANEJO MANEJO MANEJO MANEJO MANEJO MANEJO MANEJO MANEJO MANEJO MANEJO MANEJO ...
 MANEJO MANEJO MANEJO MANEJO MANEJO MANEJO MANEJO MANEJO MANEJO MANEJO MANEJO MANEJO MANEJO MANEJO MANEJO MANEJO ...

ANEXO 3

PAISES MIEMBROS DEL BANCO INTERNACIONAL DE
RECONSTRUCCION Y FOMENTO: BIRF

Afganistan	Guatemala	Paraguay
Argelia	Guinea	Perú
Argentina	Guinea-Bissau	Filipinas
Australia	Guyana	Portugal
Austria	Haití	Katar
Bahamas	Honduras	Rumania
Barain	Hungria	Ruanda
Bangladesh	Islandia	Santa Lucía
Barbados	India	San Vicente
Bélgica	Indonesia	Sao Tome y Príncipe
Belice	Irán	Saudi Arabia
Benin	Irak	Senegal
Bután	Irlanda	Seychelles
Bolivia	Israel	Sierra Leona
Botswana	Italia	Singapur
Brasil	Costa de Marfil	Islas Salomón
Bruma	Jamaica	Somalia
Burundi	Japón	Sud Africa
Camerún	Jordán	España
Canadá	Campuchea Democrática	Sri Lanka
Cabo Verde	Kenia	Sudán

ANEXO 3A

República Africana Central	República de Corea	Surinam
Chad	Kuwait	Swazilandia
Chile	República Democrática Popular de Laos	Suecia
China	Libia	República Árabe Siria
Colombia	Lesoto	Tanzania
Comoros	Liberia	Tailandia
República Popular del Congo	Líbano	Togo
Costa Rica	Luxemburgo	Trinidad y Tobago
Chipre	Madagascar	Túnez
Dinamarca	Malawi	Turquía
Djibouti	Malasia	Uganda
Dominica	Maldivas	Emiratos Árabes Unidos
República Dominicana	Mali	Reino Unido
Ecuador	Mauritania	Estados Unidos
República de Arabia Egipto	Mauricio	Alto Volta
El Salvador	México	Uruguay
Guinea Ecuatorial	Marruecos	Vanuatu
Etiopía	Nepal	Venezuela
Fiji	Países Bajos	Vietnam
Finlandia	Nueva Zelanda	Zambia
Francia	Nicaragua	República Árabe del Yemen

ANEXO 4

Gabón	Niger	República Democrática del Yemen
Gambia	Noruega	Yugoslavia
República Federal Alemana	Omán	Zaire
Ghana	Pakistan	Zambia
Grecia	Panamá	Zimbawe
Granada	Papua Nueva Guinea	Suiza

144

Total de miembros del Banco Internacional de Reconstrucción y Fomento hasta enero, 1983,

BIBLIOGRAFIA

Weston, J.F. Brigham, E.F. Finanzas en Administración. Septima Edición Editorial Interamericana, S. A. de C. V. México, 1984.

Leyes y Códigos de México, Código de Comercio y Leyes Complementarias Editorial Porrúa, S. A. Trigesima Novena Edición. 1981.

Arias Galicia, Fernando. Introducción a Técnica de Investigación en Ciencias de la Administración y el Comportamiento. Tercera Edición. Editorial Trillas, México, 1982.

Ley General de Sociedades Mercantiles

Ley General de Títulos y Operaciones de Crédito.

Sandoval Flores, Enrique. Tesis UNAM El Crédito Comercial en el Derecho Internacional Privado.

Cervantes Ahumada, Raúl. Títulos y Operaciones de Crédito. Editorial Herrero, S. A. Décima Edición 1978.

Guía del Exportador Mexicano. Instituto Mexicano de Comercio Exterior

Pequeña y Mediana Empresa, Secretaría de Hacienda y Crédito Público. Edición Preparada en la Secretaría de Ingresos por la Dirección de Asistencia al Contribuyente.

Arbitraje Comercial Internacional, Editorial Selección de Lectura, Primera Edición UNAM, INCE, Academia de Arbitraje de Comercio Internacional, Olaguibel Elias Eduwiges. La - Problematica del Crédito Documentario, página 405 al 412. México 1983.

Reglas y Usos Uniformes Relativos a los Créditos Documentarios de la Camara de Comercio Internacional Revisión 1983 Publicación 400 (vigentes hoy en día).

Velázquez Guzmán Olivia, Curso de Créditos Comerciales. Apuntes 1985.

Miguel de Toro y Gisbert, Pequeño Larousse Ilustrado. Editorial Larousse 1970.

Reglamento de Ley Aduanera, Instituto Mexicano de Comercio Exterior.