

870102

20
20

UNIVERSIDAD AUTONOMA DE GUADALAJARA

Incorporada a la Universidad Autonoma de México

ESCUELA DE ADMINISTRACION CONTABILIDAD
Y ECONOMIA.



TESIS CON
FALLA DE ORIGEN

COMERCIO INTERNACIONAL

"APOYOS AL COMERCIO INTERNACIONAL CANALIZADOS A
TRAVES DE LAS SOCIEDADES NACIONALES DE CREDITO".

SEMINARIO DE INVESTIGACION
QUE PARA OBTENER EL TITULO DE:
LICENCIADO EN ADMINISTRACION
P R E S E N T A :
ELBA MARGARITA RIVERA CHAVEZ
GUADALAJARA, JAL. JULIO 1989



UNAM – Dirección General de Bibliotecas Tesis Digitales Restricciones de uso

DERECHOS RESERVADOS © PROHIBIDA SU REPRODUCCIÓN TOTAL O PARCIAL

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

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

I N D I C E

Páginas

INTRODUCCION.....	1
-------------------	---

CAPITULO I

DIVISION DE OPERACIONES INTERNACIONALES EN UNA INSTITUCION BANCARIA

1. DIVISION OPERACIONES INTERNACIONALES Y SU DESARROLLO DENTRO DE UNA INSTITUCION BANCARIA.....	6
2. LOS SERVICIOS CREDITICIOS.....	8
3. FUENTES DE RECURSOS EN FINANCIAMIENTO QUE PUEDE OFRECER UNA SOCIEDAD NACIONAL DE CREDITO.....	9

CAPITULO II

COMERCIO EXTERIOR Y METODOS DE PAGO INTERNACIONALES

1. EL COMERCIO INTERNACIONAL.....	10
1.1. Circunstancias que propician el Comercio Internacional.....	11
1.2. Los Elementos del Comercio Internacional.....	12
1.3. Partes que intervienen en una operación de Comercio Internacional.....	12
2. TEORIA DE LA VENTAJA COMPARATIVA.....	12
3. QUE ES EXPORTAR?.....	13
3.1. Por qué es difícil exportar?.....	14
3.2. Por qué hay que exportar?.....	15

4. FORMAS DE PAGO UTILIZADAS EN EL COMERCIO INTERNACIONAL	16
4.1. Carta de Crédito.....	18
4.1.1. Explicación de su mecánica y funcionamiento.....	19
4.2. Cobranzas Documentarias.....	20
4.2.1. Explicación de su mecanismo y funcionamiento.....	21
4.3. Cuándo se utiliza cada caso?.....	22
4.4. Porqué intervienen los Bancos?.....	22
4.5. Otros aspectos sobre créditos comerciales y cobranzas del extranjero.....	23
4.5.1. Diversas Modalidades de Créditos Documentarios.....	24
4.5.2. Cobranzas del Extranjero.....	30
4.5.2.1. Tipos de Cobranzas.....	30

CAPITULO III

ESTIMULOS FINANCIEROS Y GARANTIAS A LAS EXPORTACIONES

1. FOMEX. DISPOSICIONES GENERALES.....	32
1.2. Objetivos.....	32
1.1. Antecedentes.....	32
1.3. Naturaleza Jurídica.....	33
1.4. Mecánica Operativa.....	34
2. APOYO A LA EXPORTACION.....	35
2.1. Programa de Financiamiento a la Pre-exportación.....	35
2.1.1. Objetivos.....	35

2.1.2.Apoyos.....	35
2.2.Programa de Financiamiento a la Exportación....	37
2.2.1.Objetivo.....	37
2.2.2.Apoyos.....	37
2.3.Programas de Garantías de Crédito a la Exportación.....	38
2.3.1.Objetivo.....	38
2.3.2.Primas.....	38
2.3.3.Riesgos susceptibles a garantía que Fomex- podrá otorgar discrecionalmente para pro- teger a Exportadores e Importadores.....	39
2.3.4.Garantías de Pre-embarque.....	39
2.3.4.1.Los riesgos susceptibles son.....	39
2.3.4.2.Requisitos.....	40
2.3.4.3.Límites de Garantía.....	40
2.3.4.4.Cobertura.....	41
2.3.5.Garantías de Post-embarque.....	41
2.3.5.1.Riesgos susceptibles de Garantía.....	41
2.3.5.2.Requisitos.....	42
2.3.5.3.Límites de Garantía.....	42
2.3.5.4.Cobertura.....	43
2.3.6.Garantías Contra-actuales(Bonds).....	43
2.3.6.1.Requisitos.....	44
2.3.6.2.Monto Garantizado.....	44
2.3.6.3.Cobertura.....	45

CAPITULO IV

FUENTES DE FINANCIAMIENTO NACIONALES

	Páginas
A.LINEA DE PRODUCTOS PRIMARIOS.....	46
a.Antecedentes.....	46
b.Objetivos.....	46
c.Programas.....	46
1.FINANCIAMIENTO A LA PRE-EXPORTACION.....	46
1.1.Mecánica Operativa.....	46
1.2.Objetivo.....	46
1.3.Sujetos a financiamiento.....	46
1.4.Plazo.....	46
1.5.Intereses.....	46
1.6.Moneda.....	47
1.7.Monto Financiable.....	47
1.8.Documentación Requerida.....	47
2.FINANCIAMIENTO A LA EXPORTACION.....	47
2.1.Mecánica Operativa.....	47
2.2.Objetivo.....	47
2.3.Sujetos a financiamiento.....	48
2.4.Plazos.....	48
2.5.Intereses.....	48
2.6.Moneda.....	48
2.7.Monto financiable.....	48

2.8.Documentación requerida.....	48
2.8.1.Objetivos y Requisitos fundamentales de las formas de pago internacionales de cada uno de los financiamientos a la exportación.....	49
2.8.1.1.Letra de cambio a cargo del exportador..	49
2.8.1.2.Carta de crédito(aceptación bancaria)...	49
3.FINANCIAMIENTO DE PRODUCTOS MANUFACTURADOS (PRE-EXPORTACION).....	50
3.1.Mecánica Operativa.....	50
3.2.Objetivo.....	50
3.3.Sujetos a financiamiento.....	50
3.4.Grado de integración nacional.....	50
3.5.Monto financiable expresado en %.....	50
3.6.Plazo.....	51
3.7.Intereses.....	51
3.8.Moneda.....	51
3.9.Montos.....	51
3.10.Documentación Requerida.....	51
3.11.Evidencias.....	53
4.CARTAS DE CREDITO DOCUMENTARIAS DOMESTICAS.....	53
4.1.Principales características.....	53
4.2.Recomendaciones para el manejo de cartas de crédito documentarias.....	54
4.3.Documentación Requerida.....	54
4.4.Ventajas de los Créditos de Pre-exportación.....	55

5. FINANCIAMIENTO PARA PRODUCTOS MANUFACTURADOS (EXPORTACION VENTAS).....	56
5.1. Mecánica Operativa.....	56
5.2. Objetivo.....	56
5.3. Sujetos a financiamiento.....	56
5.4. G.I.N. Monto y Plazo.....	56
5.5. Intereses.....	57
5.6. Moneda.....	57
5.7. Evidencias.....	57
5.8. Documentación Requerida.....	57
5.8.1. Objetivos y requisitos fundamentales de las formas de pago internacionales de cada uno de los financiamientos de pago internacionales, para productos manufacturados de exportación.....	58
5.8.1.1. Letra de cambio a cargo de Importadores.....	58
5.8.1.2. Cartas de Crédito.....	59
5.8.1.3. Cuenta Abierta.....	59
5.8.1.4. Recuperación de Cartera Ultimo o Penúltimo-mes.....	60
5.9. Financiamiento para productos manufacturados (Exportación-Servicios).....	60
5.9.1. Ventas al exterior de productos manufacturados..	60
5.9.2. Productos manufacturados por Maquiladoras.....	60
5.9.3. Venta de Servicios al exterior.....	60
5.9.4. Reparación, adaptación y conversión de barcos..	61
5.9.5. Estudios de mercado.....	61

Páginas

5.9.6.Campañas publicitarias.....	61
5.9.7.Gastos de instalación y operación inicial para - el establecimiento de tiendas en el extranjero -	61
5.9.8.Envío de muestras al exterior.....	61
5.9.9.Inversiones a empresas mexicanas para participar en el capital social de empresas extranjeras..	61
5.9.10.Inversiones a empresas mexicanas para asegurar- el abasto de materias primas que utilicen en sus productos de exportación.....	61
6.ENCAJE LEGAL.....	61
7.IMPORTACIONES.....	62
7.1.PROFIDE.....	62
7.1.1.Objetivo.....	62
7.1.2.Emresas Elegibles.....	62
7.1.3.Origen de los recursos.....	63
7.1.4.Destino de los recursos.....	63
7.1.5.Requisitos que deben Satisfacerse para tener ac- ceso a los recursos PROFIDE.....	63
7.1.6.Trámite para disponer de los recursos <u>PROFI</u> <u>DE</u>	64
7.1.7.Pago a proveedores.....	64
7.1.8.Límites de las Solicitudes del Financiamien to PROFIDE.....	65
7.1.9.Plazo.....	65
7.1.10.Intereses.....	66
7.1.11.Moneda.....	66

7.1.12. Ventajas del financiamiento PROPIDE.....	66
7.2. Líneas de Crédito Oficiales Contratadas por BANCOMEXT - para financiar importaciones mexicanas.....	67
7.2.1. Definición y utilidad de líneas de Crédito Oficiales o Globales.....	67
7.2.2. Mercado actual de importaciones.....	69
7.2.3. Términos y condiciones de las líneas globales de Cré- dito y Requisitos básicos para acceder a ellas.....	70
7.2.4. Mecánica operativa para acceder a los financiamien- tos de dichas líneas oficiales de importación.....	73
7.2.5. Mecanismos financieros complementarios de BANCOMEXT- para la importación.....	76
7.2.6. Consideraciones finales.....	76
CONCLUSIONES.....	78
GLOSARIO.....	81
<u>ANEXOS:</u>	
Formato Solicitud Crédito Documentario.....	"A"
Procedimiento para la elaboración del formato solicitud con trato Crédito documentario.....	"B"
Ejemplo de telex establecimiento de un Crédito Documentario	"C"
Los Usos y Reglas Uniformes, para Crédito Documentario.....	"D"
Carta Remesa de una Cobranza Recibida del Extranjero....	"E"
Instrucciones para llenado solicitud financiamiento FOMEX -	"F"
Solicitud de Financiamiento FOMEX.....	"G"
Instrucciones para llenado de la forma certificado de depó- sito de títulos en administración.....	"H"

Formato Certificado de Depósito de título en administración....."I"
Cámara de Comercio Internacional (C.C.I.)....."J"

BIBLIOGRAFIA.

OBJETIVO.

El objetivo primordial de esta tesis es, el de facilitar la labor a todas aquellas personas, organismos o entidades involucradas en el Comercio Internacional Mexicano y de una manera rápida y generalizada introducirlos dentro del contexto de los apoyos financieros existentes proporcionados por el Gobierno a través de las Sociedades Nacionales de Crédito (S.N.C.) para el financiamiento de actividades específicas relacionadas con la exportación de manufacturas, servicios y productos primarios, así como también la importación de insumos y materias primas que se van a integrar a un producto final destinado posiblemente a la exportación.

Creo, y me atrevo a asegurar que una de las finalidades principales del Gobierno Federal es, indudablemente la de reactivar y apoyar la exportación de manufacturas, independientemente de seguir comercializando el crudo y sus derivados, como una manera de fortalecer la economía de nuestro país, de forma tal que, observando lo anterior me veo comprometida a colaborar finalmente con mi grano de arena en esta dinámica aportando y reuniendo la información necesaria para lograr el objetivo, además considero el presente como un tema de mucho auge, muy actual el cual se abre dentro de un contexto muy competitivo desde nuestro ingreso al GATT.

INTRODUCCION

Una de las áreas que crece día a día en todo el mundo, es la de los negocios internacionales. La razón de esta dinámica obedece a necesidades de competencia nacionales como internacionales.

La Banca Latinoamericana Pública y Privada, al igual que en los países desarrollados puede jugar un papel básico en el fomento del Comercio Internacional. Muchas instituciones bancarias hasta hace muy poco, no tenían ninguna participación en actividades relacionadas con el Comercio Internacional, aunque en los últimos años se nota un cambio significativo donde se perciben las siguientes alternativas:

a) Bancos que no desarrollan negocios en el sector Comercio Internacional, pero que están motivados para hacerlo encontrándose en la fase de estudios para su incorporación a dicha actividad.

b) Bancos que han creado un departamento de Operaciones Internacionales o de Comercio Internacional, y que manejan las actividades tradicionales de cambios, pagos y cobranzas internacionales y financiamiento de las operaciones de Comercio Internacional. Estos bancos manejan algunos casos exclusivamente recursos repasados por el Gobierno a través del Banco Central o equivalente, y otros usan también recursos propios. Como generalmente los recursos destinados a financiamiento (prefinanciamiento y postfinanciamiento) tienen tasas y condiciones de fomento, los recursos propios de los bancos al contrario se manejan a tasas de mercado.

c) Bancos donde la función de Comercio Internacional está --

fielmente establecida y, jerarquizada dentro de su estructura por la importancia de este tipo de negocios dentro del Banco. Estas instituciones, aparte de las funciones básicas de financiamientos, pagos, cobranzas, cambios, desarrollan actividades no tradicionales, tales como información comercial, captación, asistencia técnica y consultoría a sus clientes importadores y exportadores. Este tipo de bancos son activos y agresivos en la captación de clientes para el Comercio Internacional, de acuerdo a lo anterior, existen grandes perspectivas de desarrollo dentro de este concepto en la Banca Nacionalizada actual.

d) Bancos donde además de las funciones anteriores, se nota una diversificación institucional, creándose empresas afiliadas al Banco que se realizan actividades de comercialización y consultoría. Acontece normalmente que cuando el banco maneja una gran cartera de clientes en actividades de Comercio Internacional, existe un elevado porcentaje de empresas pequeñas y medianas que carecen de recursos humanos y financieros para el manejo propio del comercio internacional. En ese caso el banco ofrece los servicios de la empresa consultora y comercializadora para darle asesoría integral y manejarle los negocios internacionales. Cuando el banco llega a esta etapa generalmente ya inició una fase de apertura de internacional, donde en su lugar de trabajar con corresponsales pasa a trabajar con agencias o representaciones propias para poder brindar una asistencia mejor al exportador o importador. Generalmente, estas agencias en el exterior son localizadas estratégicamente en puntos de interés comercial. También el Banco pasa a estar activo en organizar o colaborar con misiones comerciales y ferias internacionales.

e) Luego están los bancos que tienen un sector internacional extremadamente fuerte, que teóricamente podría llevar a identificar los negocios básicos de ese banco con actividades internacionales. Generalmente, este tipo de bancos incorpora actividades internacionales que luego transfieren a las empresas públicas y privadas.

En este caso, consideran fundamental tener filiales en los principales centros financieros como son: New York, San Francisco, Londres, Zurich, Ginebra, Tokyo, etc. A través de estos bancos se obtienen recursos para proyectos de inversión, que tienen o no un componente de exportación/importación, y, también se pueden obtener socios internacionales para esos proyectos.

f) Finalmente están las filiales de los Bancos extranjeros que normalmente son muy activos en negocios internacionales, pero que generalmente tienden a concentrar sus negocios en empresas de gran parte y de naturaleza multinacional. Para muchos bancos extranjeros, sus filiales en América Latina, son la base de su rentabilidad global y generalmente constituyen la segunda fuente de lucros después de la matriz.

Dentro de este contexto se insertan los bancos nacionales -- que formaron sociedades con bancos extranjeros (coinvertición) para su apertura hacia el fomento de actividades internacionales.

Una participación vigorosa de la Banca pública y privada Latinoamericana en actividades internacionales constituirá un servicio invaluable para el fomento de Comercio Internacional y, para las actividades de inteligencia económica.

En materia de Comercio Internacional, la podemos ubicar en los incisos b) y c), de manera tal, que el desarrollo de es-

te tema será de la siguiente forma:

En el capítulo 1 se contemplan a grandes rasgos los servicios que ofrece el departamento de División de Operaciones Internacionales en una Sociedad Nacional de Crédito, destacando principalmente los servicios de asesoría y manejo operativo en -- cuanto a negocios internacionales tanto como exportación e importación, pagos y / o cobranzas, servicios de crédito, tales como financiamiento a la exportación e importación, refinan - ciamiento y cobranzas al exterior.

El capítulo 2, se refiere a los orígenes del comercio interna cional, sus elementos y las circunstancias que propician al - mismo. También se analiza la importancia que puede tener la - mercadotecnia en relación al comercio internacional, se cita - porqué es importante tener en cuenta las ventajas comparati - vas de un país con el resto del mundo y se analiza por qué es necesario exportar y las causas que lo dificultan y, finalmen - te, se estudian diversos tipos de medios de pago internaciona - les, su mecanismo y cuándo deben emplearse.

El capítulo 3 se refiere al Fondo de Fomento de las exporta - ciones de Productos Manufacturados (FOMEX), sus objetivos, la naturaleza jurídica y su mecánica operativa, así mismo, se -- contemplan también los apoyos a la exportación como son: el - programa de financiamiento a la pre-exportación, el programa - de financiamiento a la exportación, y el programa de garantía de crédito a la exportación, finalmente las garantías contra - actuales (Bonds).

Por último en el capítulo 4 se analizan los diferentes tipos - de financiamientos nacionales, tanto de pre-exportación y de - exportación e importación como de sustitución de importación. Al final del trabajo se incluyen algunos anexos y conclusiones.

CAPITULO 1

**DIVISION DE OPERACIONES INTERNACIONALES EN UNA INSTITUCION
BANCARIA**

CAPITULO I

1. DIVISION OPERACIONES INTERNACIONALES Y SU DESARROLLO DENTRO DE UNA INSTITUCION BANCARIA.

Una respuesta válida implica reconocer que la institución - como política, justifica su labor ofreciendo alternativas - en servicios profesionales. Sin embargo, la función social - de la actividad bancaria significa también, apoyo al fortalecimiento de la economía nacional. La Institución bancaria participa activamente propiciando el aprovechamiento de recursos del extranjero y fuentes de financiamientos nacionales, destinadas a las negociaciones internacionales, tales - como exportaciones, importaciones y negocios conexos.

Hoy en día los países no son autozuficientes y su crecimiento, en gran parte, se condiciona por el comercio internacional que pueda realizar.

La economía interna de las naciones en gran medida se refleja por el estado de sus balanzas de pago. Los países como - primer necesidad deben producir lo necesario para sus habitantes, o en su caso, obtener del exterior lo que les sea - necesario.

Hay que producir, transformar, etc., sin embargo, de la teoría al hecho hay distancias que salvar y el tiempo y las -- circunstancias son limitantes.

Para producir, hay que tener fuentes de trabajo, de recurso tecnología, bienes de capital y materias primas, si no hay - los elementos enunciados, habrá que importarlos, Si por el - contrario, hay excedentes, estos deberán ser ofrecidos al - exterior.

En esta labor de Comercio Exterior o Internacional la insti

tución bancaria juega un papel de gran importancia, participando activamente, la institución crece con el consiguiente aumento de cartera de clientes y consecuentemente, apoya a la economía nacional.

Por lo anterior, es muy importante que la economía interna de los países generen divisas y se encuentren en un futuro a nivel de los países desarrollados.

Los países se clasifican en dos tipos:

- a. Desarrollados
- b. En vías de desarrollo

Consideramos, en términos simples, que los primeros o desarrollados, son aquellos que tienen una economía interna fuerte, lo que significa que cuentan con suficientes "satisfactores" para sus habitantes, ya sea porque los producen o porque tienen divisas suficientes para obtenerlos del exterior.

Si ejemplificamos lo anterior, pudiésemos pensar en países como el Japón. El llamado "milagro japonés" está evidenciando una economía, que no obstante tener necesidades de "importar" grandes cantidades de alimentos naturales, es a la vez una gran "exportadora" de bienes de capital, generando así las suficientes divisas para resolver sus limitaciones.

Haber desarrollado tal posición en la comunidad internacional obedece a toda una serie de causas, pero es indudable que una estrategia financiera, apoyada en un sistema bancario de alcances internacionales, ha sido muy importante para el país en cuestión.

En el caso de México -país en vías de desarrollo- la banca na

cional debe apoyar, a través de servicio idóneo y créditos a adecuados, al fortalecimiento de la economía interna.

Por las razones enunciadas, la institución bancaria cuenta - con una muy agresiva División de Comercio Internacional, entre cuyas labores profesionales se encuentran las siguientes:

SERVICIOS: Asesoría y manejo operativo en cuanto a negocios internacionales, tales como importaciones, exportaciones, pagos y/o cobranzas y comercialización.

CREDITO: Con recursos procedentes de mercados financieros externos.

Para las importaciones y exportaciones, utilizando fuentes - de financiamiento interna o externas.

La división mencionada para colocar sus recursos compite y - resuelve necesidades de mercado, ofreciendo alternativas interesantes.

2. LOS SERVICIOS CREDITICIOS.

Los Créditos que se pueden otorgar a través de la División - de Comercio internacional, son:

Area de Financiamientos Especiales. (Crédito Internacional)- Financiamiento al fortalecimiento de capital de trabajo, a - activos fijos, proyectos, consolidación de pasivos, etc. con recursos del extranjero.

Area de Financiamientos a negocios internacionales. Financia - miento de importaciones, exportaciones, refinanciamiento, co - branzas del extranjero, etc. con recursos tanto nacionales - como extranjeros.

3. FUENTES DE RECURSOS. Las fuentes de recursos de financiamien-
tos que pueden ofrecer una institución bancaria, a los usua-
rios de crédito a través de la División de Operaciones Inter-
nacionales son 3:

a. ENGAJE LEGAL;

Los intereses de este-
se cobran al vencimien-
to o a la tasa del CPP
menos cinco puntos.

b. RECURSOS FOMEX;

(Líneas de Crédito a esta
institución bancaria)

- . Pesos
- . Dls.
- . Otras divisas
- . Aceptadas por BANXICO

c. BANCOS EXTRANJEROS;

- . Dls.
- . Otras divisas

CAPITULO II

COMERCIO INTERNACIONAL Y METODOS DE PAGO INTERNACIONAL

1.1. CIRCUNSTANCIAS QUE PROPICIÁN EL COMERCIO INTERNACIONAL.

OBJETIVAS

.Facilidades recíprocas de los Gobiernos de la comunidad internacional

.Mayor o menor capacidad de producir dentro de un país

.Escasez o exceso de producir en un mercado

.Mayor o menor calidad de lo producido

Otras según el país.

SUBJETIVAS

.El deseo personal de importar, sin verdadera necesidad

.La exportación o importación inducida por el consumo mismo

Otras.

Las circunstancias mencionadas, desde el punto de vista de la Economía, están determinadas por la propensión al consumo y sin propensión, no habría ni exportaciones, ni importaciones.

En efecto, la propensión al consumo es un fenómeno que se da en el ciclo económico de las naciones. Los recursos monetarios (circulantes o cuasi-dinero) se pueden consumir o ahorrar.

Cuando el ingreso se destina al consumo, y poco al ahorro, se da el fenómeno de la propensión al consumo que de ninguna manera depende de las actuales actitudes personales de la población, si no de ciertas circunstancias como son:

- Incremento de las tasas de población.
- Incremento o disminución de fuentes de trabajo.
- Incremento o disminución en la población.
- Incremento de tasa inflacionaria.
- Incremento desmedido del circulante.
- Incremento de incentivos fiscales.

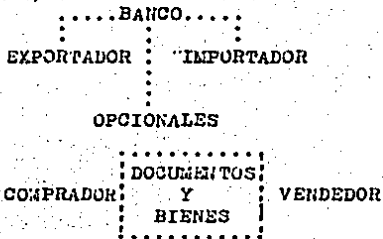
De lo anterior se desprende:

Propensión al consumo= Propensión al Comercio Nacional e Inter nacional.

1.2. LOS ELEMENTOS DEL COMERCIO INTERNACIONAL SON:

- . Producción o prestación de servicios.
- . Demanda real o creada.
- . Distribución (processos para que los bienes sean puestos a la disposición de compra).
- . Facilidades Gubernamentales.
- . Venta.
- . Financiamiento, en su caso.

1.3. PARTES QUE INTERVIENEN EN UNA OPERACION DE COMERCIO INTERNA CIONAL. (Figura A)



2. TEORIA DE LA VENTAJA COMPARATIVA.

El único caso en el que el comercio resultaría imposible sería

en el cual no hubiera diferencias entre países y donde los costos de producción fueran iguales; de esta forma, la relación de eficiencia sería la misma en todos los sectores de los distintos países y no existiría ni ventaja relativa más grande ni desventaja más pequeña.

En todos los demás casos, la relación de precios internos y externos determina la orientación del comercio, ya sea exportar o importar. Se trata pues de examinar los factores determinantes de la posición costo-precio de los diferentes países.

El principio que sustenta esta teoría, enunciado por David Ricardo en el siglo XIX se llamaría principio de ventaja comparativa, o de forma inversa, de costo comparativo.

Una producción con mayor contenido de factores abundantes de un país favorece la exportación contra la importación de productos que incorporan factores raros y más caros.

Si los factores de que hablo fueran de fácil movilidad, se registraría hasta un desplazamiento hacia los países de mayor remuneración hasta que quedarán todos a la par. Ante la imposibilidad de hacerlo, el comercio internacional de bienes interviene para sustituir este inmovilismo de factores de producción. Cada país, entonces, exporta lo que le cuesta más barato producir e importa lo que le costaría más caro producir en su interior, en razón de la disponibilidad o escasez de recursos necesarios. El intercambio internacional viene a ser, indirectamente, un comercio de factores abundantes contra factores escasos.

3. QUE ES EXPORTAR?

-Exportar es vender más allá de nuestras fronteras políticas ,

económicas y arancelarias.

-Exportar es el envío de mercancía nacional para su uso o su consumo en el exterior y que además produce una entrada de divisas.

Hay que exportar, tal recomendación se ha reiterado frecuentemente desde 1960. Se ha dicho que se necesita exportar por que con las divisas de nuestros productos vendidos en el extranjero, hay que financiar las compras de equipo (bienes de capital) y materias primas que necesitamos para nuestro desarrollo industrial. Sin embargo, la exportación no es fácil, veamos las razones:

3.1. POR QUE ES DIFICIL EXPORTAR? CUALES SON LAS CAUSAS QUE LO DIFICULTAN?

- . Carencia de oferta exportable, esto es, la falta de bienes y servicios para exportar.
- . Desconocimiento de las fuentes idóneas de financiamiento para producir y vender bienes de exportación.
- . Calidad no aceptada por compradores de países importadores
- . Gustos para promover los productos en el extranjero.
- . Desconocimiento de mecánicas para exportar, tales como las cartas de crédito documentarias.
- . Imposibilidad de competencia con productores de otros países exportadores, ya por precios, facilidades, calidad de productos, etc.
- . Desconocimiento de técnicas para la negociación de operaciones, tanto de exportaciones como de importaciones.
- . Desconocimiento sobre "técnicas de envase y embalaje, transporte, cuestión arancelaria, garantías de crédito, etc.
- . Otras.

La exportación parece ahogarse en una serie de complicacio-

nes, sin embargo, el manejo de técnicas adecuadas simplifica los procedimientos.

3.2. POR QUE HAY QUE EXPORTAR?

Considerando que durante los últimos años, la propaganda -- lanzada por las Cámaras de Comercio y el Sector Oficial se ha incrementado, se han dado equívocos en la captación de -- la idea de un fomento a las exportaciones.

Se generalizó la opinión de que era necesario exportar para que el país obtuviera divisas. "Entienda así la actividad -- exportadora, parecía que ésta era una obligación de los empresarios a la que deberían atender en razón a su patriotismo".

Lo que con toda certeza, no es exigible en una economía de mercado, es que el empresario deba exportar por motivos patrióticos. Por patriotismo el empresario como tal, lo único que debe procurar es ser un eficiente empresario.

La exportación se presenta como una necesidad originada en el desarrollo de la producción, pero además tiene unas finalidades concretas que obligan a prestar a esta actividad una especial atención.

En primer lugar hay que exportar para obtener beneficios.

Teniendo en cuenta que una exportación es una venta, es decir, que supone el cierre de un ciclo en el negocio económico, interesa que éste se realice con la obtención de utilidades.

Además de este objetivo primordial de la exportación, la obtención de beneficios, esta actividad tiene en este momento

otra importante meta, tan interesante como la primera: exportar hoy, es garantizar la continuidad de la empresa en el futuro.

"En las transacciones comerciales internacionales existen diferentes formas de pago al comercio internacional que a continuación se citan:

4. FORMAS DE PAGO UTILIZADAS EN EL COMERCIO INTERNACIONAL.

Se agrupan en dos categorías:

-Pago directo: Cuenta abierta, pago anticipado, en consignación.

-Pago indirecto: Cuenta corriente, cobranza documentaria, Carta de Crédito Documentaria.

A continuación el detalle de cada uno de estos instrumentos:

PAGO DIRECTO: Comprador paga al vendedor contra entrega de la mercancía. En desuso, dado que las partes se encuentran en diferentes países y su manejo es riesgoso.

Ejemplos;

a. Cuenta abierta. Fórmula simple. Acuerdo entre comprador y vendedor, el comprador paga en una fecha determinada no hay documento que evidencie la obligación, no hay procedimiento legal en la falta de pago. El comprador y el vendedor se conocen bastante bien, existe poca o mucha confianza entre ambos.

b. Pago anticipado. El vendedor no embarca si no recibe el pago adelantado de su comprador, no hay confianza entre ambos o la situación económica y política del país del comprador es mala.

c. En consignación. El vendedor no vende las mercancías las entrega para que éstas sean vendidas. RIESGOSA, no hay obligación de parte de quien las recibe y si falla en pagar será difícil recuperarlas.

PAGO INDIRECTO: Para mejor manejo de las necesidades y operaciones del Comercio Internacional, el Banco ha desarrollado diferentes formas de pago, tomando en cuenta el GRADO DE LA CONFIANZA entre ambas partes.

Ejemplos;

a. Cuenta Corriente. Confianza mutua, el vendedor manda mercancía y documentos al comprador, quien acuerda pagarlas en cierta fecha por medio de transferencias de fondos, cheques o letras giradas por su banco. El banco del vendedor puede incluso adelantarle el pago.

b. Cobranzas documentarias. El vendedor envía junto con la mercancía, es decir, al momento de embarcar presenta la documentación al Banco que comprueba la transacción comercial, y este se encarga de hacerla llegar a través de otro banco receptor para su cobro mediante una LETRA DE CAMBIO o bien, para que esta sea aceptada a determinado plazo por el comprador.

c. Carta de Crédito Documentaria. Instrumento creado por la Banca internacional para satisfacer -si se utiliza apropiadamente- las necesidades de los exportadores e importadores.

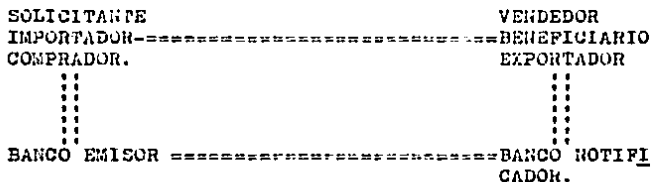
Este instrumento de pago, crea CONFIANZA entre ambos y la Seguridad de que se va a cumplir, además se ha mante

nido como la forma más segura y eficiente para financiar y pagar operaciones de comercio internacional.

4.1.CARTAS DE CREDITO.

CONCEPTO.

Es la promesa incondicional de pago que efectúa una Institución de Crédito (Banco emisor), por cuenta de una persona física o moral (solicitante, importador o comprador), ante otra persona (beneficiario, exportador o vendedor), normalmente -- por conducto de otra institución de Crédito (Banco notificador), de pagar determinada suma o aceptar letras a favor del exportador, contra la presentación de determinados documentos y el cumplimiento de las condiciones estipuladas en la carta de crédito. (Figura B)



Si bien, las cartas de crédito, representen una efectiva garantía para el vendedor, ésto solo es cierto cuando cumple estricta y literalmente con las condiciones señaladas en la carta de crédito documentaria.

Una de tantas versiones del nacimiento de las Cartas de Crédito, asevera que fueron motivadas por una mutua desconfianza -- entre comprador y vendedor.

El importador desea estar seguro de que recibirá los documentos en las condiciones pactadas, describiendo la mercancía negociada, mientras que el exportador necesita también contar --

con la seguridad de cobrar el importe de la venta, con la oportu-
nidad convenida.

La participación de los Bancos, el emisor y el notificador, cumplen en buena parte con este cometido. A continuación el desglose de la gráfica para créditos comerciales:

4.1.1. EXPLICACION DE SU MECANICA Y SU FUNCIONAMIENTO:

SOLICITANTE IMPORTADOR COMPRADOR.

- Solicita el servicio-crédito al Banco emisor.
- Estipula condiciones que debe cumplir el beneficiario.
- Paga comisiones al Banco emisor si de éste solo recibe el servicio, si recibe el crédito pagará además intereses.
- Eventualmente según el tipo de negociación pagará otros gastos.

BANCO EMISOR.

- Analiza y en su caso otorga el servicio crédito al solicitante.
- Cobra su comisión y en su caso, intereses y gastos adicionales.
- Envía la carta de crédito al Banco notificador, solicitándole notificar al beneficiario por telex o telefax sin su responsabilidad o bien, pidiéndole agregar su confirmación.

BANCO NOTIFICADOR.

- Notifica o confirma el crédito al beneficiario los datos y condiciones de la misma.
- Recibe del beneficiario los documentos correspondientes y si están en orden paga o acepta título de crédito.
- Envía la documentación al Banco emisor, quien si la encuentra en orden, la entregará al solicitante previo pago o acepta título de crédito.

- Carga en la cuenta del Banco emisor, o solicita al reembolso inmediato si es a la vista o al vencimiento si es a plazo, el importe ejercido de la carta más sus gastos.

BENEFICIARIO.

- Recibe notificación de los términos y condiciones de la carta de crédito.
- Si la encuentra en orden, procede a embarcar la mercancía entregando los documentos requeridos, al banco notificador, para su pago en efectivo o aceptación bancaria.

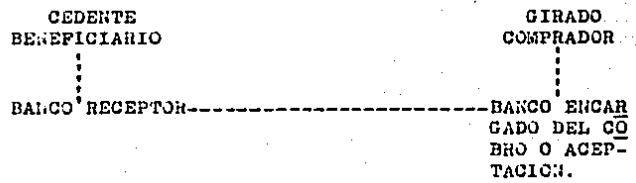
Es importante señalar que de acuerdo a las Reglas y Usos Uniformes Relativos a los Créditos Documentarios de la Cámara Internacional de Comercio, Revisión 1983 Publicación 400, Los Bancos, tanto el emisor como el notificador UNICAMENTE manejan documentos y NUNCA mercancías; además no se responsabilizan de la legitimidad de los mismos.

4.2. COBRANZAS DOCUMENTARIAS.

CONCEPTO.

Es el mecanismo que se utiliza para el envío y cobro de documentos, por un Banco, para que éste lo turne a otro quien efectúa el cobro y/o aceptación correspondiente. (Figura C).

COBRANZAS DOCUMENTARIAS
Aceptación y/o cobro.



La casi generalidad de las cobranzas implican que un expor -

tador se dirija a un banco y le dé instrucciones precisas a cerca del manejo de sus documentos.

Ejemplo: Entregar el conocimiento de embarque y dos copias, así como original y cinco copias de factura comercial, mediante aceptación por parte del importador, de una letra a 90 días.

Otro ejemplo: Entregar los documentos anexos, contra pago de una letra de cambio a la vista.

El comprador del banco receptor es elegir un banco correspondiente adecuado para llevar a cabo las instrucciones del exportador.

La responsabilidad del Banco tramitador, es vigilar que la aceptación o pago sean hechos oportunamente, cobrar las cantidades que correspondan incluyendo gastos si procede, así como seguir al pie de la letra las instrucciones normales o especiales, como bien pudiera ser el gestionar protesto por falta de aceptación o pago, etc.

A continuación el desglose de la gráfica para cobranzas documentarias:

4.2.1. EXPLICACION DE SU MECANISMO Y SU FUNCIONAMIENTO.

CEDENTE BENEFICIARIO.

- Entrega al banco receptor o tramitador los documentos con las instrucciones de cobro.
- Adjunta letra a la vista o a "x" días vista.

BANCO RECEPTOR O TRAMITADOR.

- Envía al Banco correspondiente encargado del cobro o aceptación, los documentos con las instrucciones del cedente.

BANCO ENCARGADO DEL COBRO O ACEPTACION.

- Gestiona su cobro o aceptación, siguiendo las instrucciones del banco tramitador, cobrando además las comisiones y gastos estipulados.

GIRADO COMPRADOR IMPORTADOR.

- Es notificador por el Banco encargado del cobro o aceptación.
- Acepta o paga, recibiendo en su caso, los documentos si es que son de su conformidad.

4.3. CUANDO SE UTILIZA CADA CASO.

Como ya se explicó anteriormente, el Crédito comercial presenta un sin número de ventajas tanto para el comprador como para el vendedor, sin embargo, es frecuente que por existir con fianza mutua, generalmente después de haber celebrado varias operaciones con buena experiencia, o bien por tratarse de ventas que se celebran entre empresas filiales, los vendedores opten por utilizar el servicio de cobranzas del extranjero, y con el cual bien pueden obtener los justos resultados, ocasionándole generalmente menos gastos.

El comprador tiene la opción de revisar los documentos anexos y si los considera en orden, procede al pago o aceptación de la letra. En muchos casos el importador mexicano puede obtener también financiamiento.

4.4. POR QUE INTERVIENEN LOS BANCOS?

- a. Por su conducto se puede aprovechar las distintas y atractivas fuentes de financiamiento, tanto en cartas de crédito como en cobranzas documentarias.
- b. Los Bancos emisores, dan facilidades para comercializar a las mercancías que los clientes necesitan para su desarro-

llo.

- c. Por su participación se incrementan los Negocios Internacionales.
- d. Debido a las corresponsalías que se tienen en el extranjero, se pueden aprovechar diversas fuentes de financiamiento.
- e. Porque su negocio es dar todo tipo de Servicios y Créditos.

4.5. OTROS ASPECTOS SOBRE CREDITOS COMERCIALES Y COBRANZAS - DEL EXTRANJERO.

El Crédito documentario, o crédito comercial, como generalmente se le llama, se establece para facilitar las operaciones del Comercio Internacional, operaciones dentro del país y en la misma plaza. Es el servicio bancario que facilita la ejecución correcta de operaciones tratadas entre comprador y vendedor y está garantizado por la seriedad y responsabilidad del banco o bancos que intervienen en la transacción.

Basta una ojeada sobre el movimiento comercial de nuestro país para comprender la importancia que ha tenido la aplicación de este servicio bancario que, además de reportar utilidades de el banco por el cobro de comisiones e intereses, da origen a operaciones de cambios, de crédito, de cartera, de cobranzas del extranjero, etc.

El crédito comercial es casi siempre consecuencia de la correspondencia cruzada entre el comprador y el vendedor de la mercancía o del contrato celebrado entre ambos, pero hay que tomar en cuenta de que el hecho de que el banco no debe intervenir en la operación comercial que lo origina sino solo el trámite y financiamiento, en su caso. Por tanto, el Banco únicamente debe conocer las condiciones especiales de esta operación, sin tener que intervenir, dejando al comprador

en libertad de exigir los documentos que considere necesarios tales como conocimientos de embarque, facturas comerciales, certificados de origen, etc. en cuyo caso el Banco sólo debe cuidar que los documentos que el comprador solicite se encuentren dentro de los usos bancarios, que las responsabilidades sean las normales en esta clase de operaciones y que las limitaciones y reglamentos sean aquéllas a lo que los bancos estén sujetos.

La apertura de los créditos comerciales por los bancos, o sea, cuando inician éstos la operación, implica haber otorgado un crédito al cliente que lo solicitó, una vez determinadas su solvencia, liquidez y conveniencia por los funcionarios autorizados para ello.

Al establecer nosotros un crédito comercial por conducto de un corresponsal extranjero o del país, o bien directamente al beneficiario, contraemos la responsabilidad y obligación de pagar las letras de cambio que al amparo de dicho crédito se expida, hasta el monto que previamente se haya fijado dentro de la vigencia del mismo, siempre que tales letras vengán acompañadas de los documentos que se requieran y que ordinariamente son aquéllos que deben garantizar el control de la mercancía ya que ésta es una garantía adicional para los bancos, además del depósito en efectivo el cual en algunos casos es conveniente tomar.

4.5.1. DIVERSAS MODALIDADES DE CREDITOS DOCUMENTARIOS.

CREDITO REVOCABLE. El crédito revocable no establece un vínculo jurídico definitivo entre el Banco y el beneficiario. En consecuencia, puede ser modificado o revocado, aún sin obligación para el banco de dar aviso al beneficiario. Como se podrá observar, el crédito revocable, no constituye en realidad una garantía firme para el beneficiario

ya que puede ser cancelada en cualquier momento. Por lo que respecta a la tramitación bancaria de un crédito de esta -- clase, hay que tomar en cuenta que si el beneficiario pre - senta la documentación en regla el banco no ha recibido avi so de cancelación, puede hacerse el pago correspondiente, - considerándolo que el banco que estableció el crédito reem - bolsará el importe del mismo, aún cuando con posterioridad - al pago o negociación reciba del banco para el que actuó co mo corresponsal, el aviso de cancelación.

CREDITO IRREVOCABLE. El crédito irrevocable implica el compromiso del banco que establece el crédito para con el - beneficiario. Este compromiso no podrá modificarse o cance - larse sin el consentimiento de todas las partes interesadas por lo tanto, este crédito sí es una garantía efectiva para el beneficiario ya que no puede ser revocado ni modificado - sin la conformidad de todas las partes contratantes (compra - dor, vendedor, banco emisor, del crédito y banco correspon - sal) Un crédito irrevocable tiene tanto valor como un che - que certificado.

El banco que establece un crédito irrevocable, contrae un - compromiso ineludible para con el beneficiario y por tanto, en caso de que el cliente que dio las instrucciones de aper - tura desee cancelarlo o modificarlo, será siempre un requi - sito indispensable obtener la conformidad por escrito del - beneficiario, ya sea directamente o por conducto de nuestro corresponsal.

CREDITO NOTIFICADO. Si el crédito se notifica por in - termedio de un corresponsal, éste no asume ninguna obliga - ción ni responsabilidad frente al beneficiario, concretándo - se a poner en su conocimiento, el crédito abierto. De cual - quier manera, el banco que notifica el crédito al beneficia

rio, se responsabiliza de la autenticidad del documento, ya que deberá comprobar la exactitud de las firmas que lo -- suscriben y tomar precauciones que el caso amerite. Debe tomarse en cuenta que si un banco da aviso al beneficia -- rio sin su responsabilidad de un crédito abierto a otro -- banco, no se le quita al crédito su calidad de irrevocable y por lo tanto, subsiste el compromiso en firme adquirido -- por el banco que lo estableció.

En caso de créditos irrevocables notificados, se usa el -- término "negociar" y no "pagar", puesto que lo que haría -- el banco notificador sería precisamente "negociar" los do -- cumentos expedidos al amparo del crédito, entregándole el importe al beneficiario. En la mayoría de los casos, un -- crédito notificado por determinado banco puede ser nego -- ciado no sólo por ese banco, sino en cualquier otro.

CRÉDITO DOMICILIADO. Los créditos pueden presentar -- la modalidad de que su pago se "domicilia" en las ofici -- nas del banco notificador sin que ésto implique "confirma -- ción" o compromiso de éste último. Por otra parte, los -- créditos "domiciliados" tienen la característica de que -- cuando el banco negociador verifica a su satisfacción que los requisitos se han cumplido y los documentos están en -- orden, releva al beneficiario de responsabilidad posterior entregándole su importe, no en calidad de negociación, si -- no de pago definitivo. Lo que determina que el crédito s -- sea "domiciliado" en un banco local en México es la esti -- pulación de que las letras que el beneficiario debe expe -- dir sean a cargo de este último, o sea que es el único -- banco que está autorizado a pagar el crédito.

Normalmente, la comisión de pago en este tipo de créditos debe ser por cuenta del comprador, excepto cuando en la --

carta de crédito se especifique lo contrario.

CREDITO CONFIRMADO. Un crédito irrevocable es confirmado cuando el banco que establece el crédito solicita a otro banco intermediario que lo confirme, es decir, que además del compromiso en firme contraído por el banco que estableció el crédito, existe el compromiso de pago y confirmación de los términos del crédito por parte del banco que avisa el crédito, bajo su propia responsabilidad. Como se ve, esta clase de créditos involucran la responsabilidad de dos bancos.

Cabe hacer notar que sólo los créditos irrevocables pueden ser confirmados, ya que tratándose de créditos revocables, sería un contrasentido que un corresponsal asuma una obligación que el propio banco emisor no ha tomado para sí.

CREDITO TRANSFERIBLE. Un crédito, sea revocable o irrevocable, puede hacerse transferible a petición del ordenante. En esta forma, se concede al beneficiario la facultad de disponer que el crédito abierto a su favor, pueda ser transferido a favor de uno o más beneficiarios por su valor total o parcial.

El crédito transferible se usa en aquellos casos en que el importador tiene un agente comprador en el país productor de los artículos y para facilitar la negociación, establece un crédito transferible a favor de su agente, quien pedirá al banco notificador la transferencia a favor del productor o vendedor. Otro uso del crédito transferible, se presenta cuando el vendedor o beneficiario no puede por alguna circunstancia especial cumplir con las condiciones del crédito. Ante esta situación y para evitar posibilidad de embarcar la mercancía amparada por el crédito.

CREDITO REVOLVENTE. El crédito revolvente implica la reinstalación automática hasta el importe original del crédito, de la cantidad correspondiente a cada pago que se efectúa. En los casos en que nosotros establezcamos el crédito hay que observar que, en un momento determinado, la responsabilidad a cargo del ordenante puede elevarse a cifras considerables, lo que puede redundar en perjuicio para nuestra institución bancaria con la cual se esté llevando a cabo el trámite. Los créditos revolventes se establecen cuando se realizan compras del mismo producto o de la misma línea durante períodos prolongados. Su uso no es muy frecuente por la falta de seguridad que entrañan.

La práctica seguida por el banco en el manejo de este tipo de operaciones consiste en la reinstalación, hasta el monto original del crédito, una vez que nuestro ordenante haya cubierto los pagos que se efectuaron por su cuenta. Es hasta entonces cuando el banco notifica al beneficiario de tal reinstalación para que queda disponer nuevamente, hasta el importe original del crédito, o sea que hacen una reinstalación condicionada que se hace notar en la emisión del crédito, procede cobrar la comisión de reinstalación, equivalente a la de apertura.

CREDITO ACUMULABLE O NO ACUMULABLE. Es muy frecuente, que algunos corresponsables soliciten el trámite de créditos revolventes por determinada cantidad (mensuales o semanales) no acumulables, aceptándose también pagos parciales la diferencia entre las dos características está en la posibilidad de que el beneficiario pueda o no utilizar en un período subsiguiente, la parte del crédito no utilizada en el período anterior, es decir, si se ha pactado la entrega de 40 unidades cada mes y durante febrero no se hizo el de

pacho correspondiente, el crédito cesará de ser utilizable para dicha fracción y para otra fracción posterior. Cuando el crédito no tiene instrucciones de ser no acumulable, se convierte en acumulable.

CREDITO DERIVADO(BACK TO BACK). El crédito derivado es un crédito que garantiza a otro crédito, para lo cual se requieren dos beneficiarios y dos utilizaciones diversas. En efecto, el banco del ordenante establece un crédito irrevocable a favor del exportador y éste, que puede no disponer de fondos suficientes para comprar la mercancía y cuya venta ya se ha pactado, ofrece a su banco la garantía de un crédito abierto a su favor. No siempre se aconseja ni factible la apertura de este tipo de créditos ya que por si alguna circunstancia llegara a demorar el embarque de las mercancías y la operación no se efectúe dentro de la vigencia del crédito o en caso de haber modificaciones al crédito original, crea inminentes riesgos para el banco que establece el crédito por cuenta, de un cliente, que en sí no es sujeto de crédito por determinada cantidad, ofreciendo una garantía en el otro crédito establecido a su favor.

FORMA DE PAGO. Los créditos documentarios pueden ser disponibles a la vista o a plazo.

A.CREDITO A LA VISTA: Es pagadero a la presentación de los documentos y la letra correspondientes al embarque, siempre que éstos se apeguen estricta y literalmente a las condiciones señaladas en el establecimiento del crédito comercial.

B.CREDITO A PLAZO O DE ACEPTACION: Esta modalidad crediticia se usa en aquellos casos en que el vendedor o torga al comprador un plazo pagar de 180 días o menos a partir del embarque (Días fecha) o de la presenta -

ción de los documentos (días vista) según se haya convenido entre ambas partes. Respecto al trámite de estos créditos, el Banco entrega la documentación de embarque al cliente, - mediante una letra debidamente requisitada que conservan en su poder para hacerla efectiva a su vencimiento, convirtiéndose esta operación propiamente en un préstamo directo.

4.5.2. CLASES Y TIPOS DE COBRANZAS.

A. Simplex: Consistentes en letras de cambio, pagarés, cheques, y documentos similares, que no lleven ningún otro tipo de documentos y que se utilicen como medio de pago.

B. Documentarias: Son los mismos documentos que mencione anteriormente, con las variantes de que llevan anexos otro tipo de documentos para ser entregados contra aceptación o pago, por ejemplo documentos de embarque, tales como: facturas, pólizas de seguro, conocimientos de embarque, certificados de origen, etc.

Podríamos hacer otra distinción de las cobranzas en cuanto a movilización de las mercancías clasificándolas en:

A. Recibidas, que representan la importación.

B. Enviadas, que corresponden a la exportación.

En cuanto a su disponibilidad existen cobranzas:

1. A la vista, y que como su nombre lo indica son presentadas contra su pago.

2. A plazo, que se presentan para aceptación a "x" tiempo y, pago a su vencimiento.

La responsabilidad que asumen los bancos en el cobro de documentos estriba fundamentalmente en seguir las instrucciones de los cedentes con toda fidelidad, siempre y cuando no se opongan a las prácticas bancarias usuales y estén de a -

cuerdo con las políticas establecidas por los propios bancos y las disposiciones legales relativas.

El propósito básico del departamento de cobranzas en un -- banco es manejar y controlar en forma centralizada el trámite de las cobranzas simples y documentarias, así como -- cheques, recibidos y enviados al extranjero, de manera efi caz y única uniforme, facilitando la presentación y cobro de documentos.

Optimar la calidad y presentación del servicio, contribuyen do a mantener la buena imagen del banco de los usuarios.

CAPITULO III

F O M E X

ESTIMULOS FINANCIEROS Y GARANTIAS A LA
EXPORTACION

CAPITULO III

1. POMEX. DISPOSICIONES GENERALES.

1.1. ANTECEDENTES.

El Fondo para el Fomento de las Exportaciones de Productos Manufacturados, POMEX, es un fideicomiso constituido por el Gobierno Federal, con base en la ley de Ingresos de la Federación, desde el ejercicio de 1962.

1.2. OBJETIVOS.

1. Colocar al exportador mexicano de mercancías o servicios, en posibilidad de competir con exportadores de otros países, en lo que se refiere al financiamiento de sus operaciones.
2. Proteger a los exportadores mexicanos de mercancías o servicios, contra riesgos de carácter político o que estén expuestos de créditos derivados de sus exportaciones.
3. Apoyar la venta, en el mercado doméstico, de la industria mexicana fabricante de equipos e instalaciones que se realizaren en competencia con proveedores del extranjero.
4. Apoyar la venta de bienes de consumo duradero de fabricación nacional en la zona fronteriza.

Entre otros objetivos figuran el de propiciar aumento del empleo, el incremento del ingreso y el fortalecimiento de la balanza de pagos, mediante el otorgamiento de créditos y garantías para la exportación de productos manufacturados, y de servicios, para la substitución de importaciones y bienes de capital y de los servicios que prestan los productores de éstos y para la substitución de importaciones de bie

nes de consumo y de servicios de la franja fronteriza. (Figura D)

1.3. NATURALEZA JURIDICA.

Secretaría de Hacienda
(FIDEICOMITENTE)

Contrato de Fideicomiso (14-V-1962)

Banco de México
(FIDUCIARIO)

F O M E X

Reglas de
Operación

Apoyos

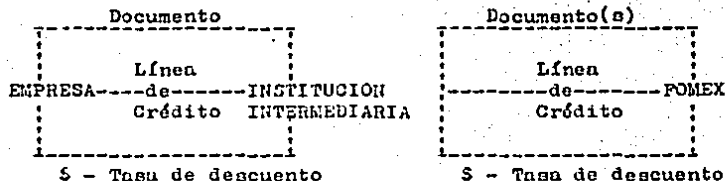
Institución
Intermediaria

Asesoría Permanente

Empresa (FIDEI
COMISARIO)

A continuación la explicación de la mecánica operativa. (Figura E).

1.4. MECANICA OPERATIVA.



El Fiduciario otorgará sus financiamientos a través de las instituciones con quienes celebre contratos de apertura de línea de crédito, para redescuento de los créditos que éstas a su vez otorguen a sus acreditados. Las instituciones obligan a entregar los recursos derivados del financiamiento a sus acreditados, en la misma fecha en que los reciba del fiduciario.

Así mismo, el Fiduciario otorgará sus garantías a través de contratos que celebre directamente con los solicitantes.

Para obtener los interesantes financiamientos o garantías de FOMEX, los interesados presentarán solicitud por escrito al Fiduciario, en los formularios aprobados por el mismo.

En el caso de financiamiento, deberán existir títulos de Crédito que documenten el crédito entre la Institución y sus afectados. El redescuento entre el Fiduciario y la Institución podrá tramitarse sin acompañar físicamente los títulos, amparándose la operación a través de la solicitud y los certificados de depósito, en los que conste que dichos documentos están en poder de la Institución y son propiedad del Fiduciario.

Los financiamientos y garantías de FOEX se otorgarán en función de la conveniencia de apoyar determinados productos, de desarrollar ciertas ramas industriales o en atención a la necesidad que tengan los industriales o exportadores para recibirlos.

2. APOYOS A LA EXPORTACION.

2.1. PROGRAMA DE FINANCIAMIENTO A LA PRE-EXPORTACION.

2.1.1. OBJETIVOS.

Este programa tiene por objetivo proporcionar al empresario mexicano el respaldo financiero necesario, para sostener, el incremento de las exportaciones de productos manufacturados y servicios reforzando el proceso productivo y permitiendo al fabricante lograr mayor competitividad.

2.1.2. APOYOS.

1. Producción de artículos manufacturados destinados a la exportación, proporcionando a las Empresas el capital de trabajo necesario para el proceso productivo de que se trate.
2. Producción de artículos destinados a la Exportación por, empresas maquiladoras.
3. Existencias en el país o en el extranjero de productos manufacturados que se destinan a la venta al exterior.
4. Gastos de instalación y operación para el establecimiento de bodegas en México o en el extranjero para el almacenamiento de productos manufacturados de exportación.
5. Prestación de servicios o suministros de tecnología que se destinen a la venta al exterior.

6. Prestación de servicios de reparación, adaptación o conversión de barcos de bandera extranjera, así como de barcos de bandera mexicana, cuando estos transporten preponderantemente mercancías mexicanas al exterior.
7. Adquisición de equipo de transporte automotriz fabricado en México, por parte de empresas que demuestren que dicha adquisición es necesaria para realización de exportaciones.
8. Estudios destinados a mejorar servicios o productos que ya estén exportando, o para elaborar nuevos productos con mercado potencial de exportación.
9. Capacitación en México o en el extranjero, de personal técnico y operarios mexicanos encargados de la producción del diseño industrial o del control de calidad de equipos, productos y servicios, destinados a la exportación. Así mismo la capacitación en México de técnicos extranjeros, encargados de manejar equipo y productos fabricados en México.
10. Estudio y formulación de proyectos de exportación, que presenten las empresas a licitaciones internacionales.
11. Honorarios de técnicos mexicanos o extranjeros, que empleen los exportadores y las empresas de comercio exterior, para supervisar la producción, el control de calidad, el empaque, el empaque de bienes y servicios de exportación, así como el costo del equipo.
12. A las empresas de comercio exterior, es decir, consor

cios, empresas de servicios o empresas análogas, se les proporcionarán apoyos especiales determinados por FOMEX, para que puedan realizar exportaciones.

2.2.PROGRAMA DE FINANCIAMIENTO A LA EXPORTACION.

2.2.1.OBJETIVO.

Este programa tiene por objetivo apoyar al empresario para ponerlo en actitud de competir con el mercado internacional, por lo que al aspecto financiero de sus operaciones se refiere, y facilitarle la permanencia en dicho mercado.

2.2.2.APOYOS.

- 1.Ventas de productos manufacturados al exterior.
- 2.Ventas de productos manufacturados de las empresas-maquiladoras al exterior.
- 3.Ventas de servicios al exterior.
- 4.Ventas de servicios de reparación, adaptación o conversión de barcos de bandera extranjera como mexicana, cuando éstos transporten preponderantemente mercancías mexicanas al exterior.
- 5.Estudios de mercado con el objeto de colocar los -- productos manufacturados y servicios mexicanos en -- el exterior.
- 6.Campañas publicitarias en el extranjero, para promover la venta de productos y servicios mexicanos.
- 7.Gastos de instalación y de operación inicial para -- el establecimiento de tiendas en el extranjero que-- se dediquen únicamente a la comercialización de los productos manufacturados mexicanos.
- 8.Corte y envío de muestras al exterior.

9. Inversiones de empresas mexicanas en el capital social de empresas del extranjero, con el propósito de exportar a dichas empresas servicios o bienes.
10. Inversiones de empresas mexicanas en el capital social de empresas del extranjero, con el fin de asegurarse - el abastecimiento por parte de dichas empresas, de las materias primas que utilicen en la elaboración de sus productos de exportación.

2.3. PROGRAMAS DE GARANTIAS DE CREDITO A LA EXPORTACION.

2.3.1. OBJETIVO.

Este programa protege a los exportadores o a las instituciones de crédito intermediarias contra los riesgos a -- que está expuesto el pago de sus créditos derivados de -- las operaciones de exportación de materias primas, pro -- ductos semimanufacturados, manufacturados y de servicios tanto en la etapa de pre-embarque como en la de post-embarque.

2.3.2. PRIMAS.

El criterio establecido por el fondo para fijar el monto de las primas devengadas, como contraprestación de las -- garantías, se ha determinado en función del monto y plazo del crédito, de los riesgos cubiertos y de la situación y perspectivas económicas del país destino de la exportación.

2.3.3. RIESGOS SUCEPTIBLES A GARANTIA QUE FOMEX PODRA O -- TORGAR DISCRECIONALMENTE PARA PROTEGER A EXPORTADO -- RES E IMPORTADORES.

Contra los riesgos a que estan expuestas las exportaciones de:

- Materia prima
- Productos semimanufacturados y manufacturados de servicios.

-Que cuenten preferentemente con un programa de exportaciones.

2.3.4.GARANTIAS DE PRE-EMBARQUE.

2.3.4.1.LOS RIESGOS SI SUCEPTIBLES DE GARANTIA SON:

- 1.Cancelación del permiso de importación al comprador por parte de las autoridades competentes, por causas ajenas al importador o exportador.
- 2.Cambios en la legislación, relativa a importaciones en el país del comprador, que impidan que el exportador cumpla.
- 3.Falta de cumplimiento del importador a las condiciones del contrato o cancelación del mismo sin causa imputable al exportador.
- 4.Falta de pago a las instituciones, por los créditos concedidos a los exportadores mexicanos para la producción de artículos manufacturados o prestación de servicios con destino al exterior por insolventia o mora prolongada de dichos exportadores.
- 5.Falta de pago a las instituciones, derivadas de créditos expedidos a través de cartas de crédito o avales bancarios con motivo de importaciones, necesarias para sus productos de exportación con un G.I.N. superior al 50% siempre que la falta de pago sea originada por insolventia o mora prolongada.

2.3.4.2.REQUISITOS.

1. Capital mayoritario mexicano. Las maquiladoras ca
pital 100% mexicano.
2. Que cuenten con un pedido en firme o contrato por
parte de su proveedor.
3. En el caso de riesgo "4", además de los puntos 1,
y 2, las instituciones de crédito deberán cumplir
con los siguientes requisitos:
 - a. Evidencias de que la empresa exportadora tiene
una relación mayor de pasivo, en función a su -
capital contable.
 - b. Que se le considere como buen sujeto de crédi -
to.
 - c. Que cuente con capacidad técnica y productiva ,
suficiente para cumplir con los compromisos que
contraiga.
 - d. Que exista supervisión para que el crédito ga -
rantizado se destine a la producción de los bie
nos para los que se solicitó el financiamiento.
(en caso contrario se rescindirá el contrato de
garantía).
4. En el caso de riesgo "5" además de los puntos uno
y dos, los señalados en los incisos b, y c, inclu
idos dentro del punto número 3.

2.3.4.3. LÍMITES DE GARANTÍA.

Para los puntos 1, 2, 3 y 4:

G.I.N. al 50%, la parte mexicana del costo directo.
G.I.N. al 50%, el costo directo incluyendo fletes y embalajes, si son a cargo del exportador.

Para el punto No.5 el 90% de los créditos otorgados por la institución a través de la carta de crédito o aval.

2.3.4.4. COBERTURA.

La indemnización que el fiduciario cubrirá al beneficiario, será hasta el 90% de la pérdida, sin exceder el límite de garantía.

2.3.5. GARANTIAS DE POST-EMBARQUE.

2.3.5.1. LOS RIESGOS SUSCEPTIBLES DE GARANTIZARSE -- SON:

1. Inconvertibilidad y/o intransferibilidad de los fondos que el importador entregue a la institución autorizada de su país para el pago de la importación.
2. Falta de pago derivado del crédito de la exportación, originada por la requisición, expropiación o confiscación de los bienes del importador, llevada a cabo por una autoridad gubernamental siempre y cuando no exista causa imputable al importador o exportador.
3. Falta de pago del crédito derivado de la exportación, a consecuencia de disposición expresa de carácter general por autoridad gubernamental que impida al importador, efectuar el pago.
4. Falta de pago por consecuencias catastróficas co

mo huracán, inundación, terremoto, maremoto, erupción volcánica, etc.

- 5. Falta de pago por insolvencia o mora prolongada - ocasionada por guerra, rebelión, revolución, etc.
- 6. Falta de pago del crédito por incumplimiento del deudor, cuando éste sea un banco o entidad pública, aceptables para el fiduciario.
- 7. Falta de pago por insolvencia legal o mora prolongada, siempre y cuando se trate de una operación de interés nacional a juicio del Comité Técnico - de FOMEX, de la fideicomitente (S.H.C.P.) o del fiduciario (BANCOMEXT).

2.3.5.2. REQUISITOS.

- 1. El otorgamiento de la garantía está condicionado a la distribución de recursos por FOMEX, que éste haya determinado al país de que se trate.
- 2. Que el plazo del crédito a garantizarse se haya convenido conforme a las prácticas del mercado internacional.
- 3. En el caso de maquiladoras solo con capital del - 100% en su mayoría mexicano.

2.3.5.3. LIMITES DE GARANTIA.

1. PRODUCTOS CON UN G.I.N.

Entre el 30% y menos del 50%

100% de la parte mexicana a un año.

85% de la parte mexicana a uno o cinco años valor

factura.

El monto que determine el fiduciario si es mayor de 5 años.

2.Productos con G.I.N.

Entre el 50% y el 100%

100% valor factura a un año

85% valor factura de 1 a 2 años

85% del costo de la parte mexicana valor factura

El monto que determine el fiduciario si es mayor de cinco años.

3. Si generan un ingreso neto entre el 50% y el 100%

100% valor factura a un año

85% valor factura de 1 a 5 años

El monto que determine el fiduciario si es mayor de cinco años.

2.3.5.4. COBERTURA.

La determinada indemnización al beneficiario será máxima 90% de el Crédito garantizado.

2.3.6. GARANTIAS CONTRACTUALES (BONDS)

Tender Bonds.

Garantías previas a la presentación de una oferta.

Para garantizar al importador que el exportador es -- técnica y financieramente -- competente para efectuar el o los contratos.

Bid Bonds.

Garantías de sostenimiento de la oferta.

Para garantizar al importador que el exportador sostiene su oferta en los juicios términos propuestos y --

que firmará el contrato respectivo en caso de que se adjudique el pedido.

Advance Payment.
Bonds. Garantía de Devolución.

Para garantizar al importador que el exportador cumplirá con cualquier anticipo que proporcione él mismo será devuelto o utilizado en los términos establecidos en el contrato.

Performance Bonds.
Garantías de Ejecución.

Para garantizar al importador que el exportador cumplirá satisfactoriamente con lo establecido en el contrato.

Garantías al Exportador.

Para garantizar al exportador que cualquier depósito, que haya efectuado con motivo de su participación en una licitación internacional, será utilizado por el importador en los términos establecidos en la misma.

Cualquier otro tipo de garantías contractuales usuales en el comercio internacional.

2.3.6.1. REQUISITOS.

El otorgamiento de las garantías está condicionado a que el exportador cuente con un programa de exportación y cumpla con los requisitos que COMEX le indique según el tipo de garantía contractual.

de que se trate.

2.3.6.2.MONTO GARANTIZADO.

Es la cantidad determinada por FOMEX en cada caso de acuerdo con la responsabilidad que contraiga - la Institución.

2.3.6.3.COBERTURA.

Será hasta el 90% del monto garantizado que se de termine.

CAPITULO IV

PUNTES DE FINANCIAMIENTOS NACIONALES

CAPITULO IV

PUENTES DE FINANCIAMIENTOS NACIONALES.

A) LINEA DE PRODUCTOS PRIMARIOS.

a) ANTECEDENTES.

Con el propósito de apoyar a los exportadores de productos primarios y ponerlos en igualdad de circunstancias - competitivas con los exportadores de otros países, se crearon los financiamientos a las ventas y/o existencia de estos productos, cuyos fondos actualmente maneja el - Banco Nacional de Comercio Exterior, S.N.C. a través de FOMEX.

b) OBJETIVO.

Apoyar financieramente a los exportadores de productos - primarios a mercados no tradicionales para propiciar el fortalecimiento del ingreso, así como la balanza de pagos del país.

c) PROGRAMAS.

Financiamiento a la pre-exportación (existencia de algunos productos).

Financiamiento a la exportación.

1. FINANCIAMIENTOS A LA PRE-EXPORTACION.

1.1. Mecánica Operativa. Existencias.

1.2. Objetivo. Respaldo financieramente al exportador mexicano, para que vendas su producto en el mercado internacional, al mejor precio posible.

1.3. Sujetos de financiamiento. Personas físicas o morales nacionales o extranjeras.

1.4. Plazo. Hasta 90 días (dependiendo del producto).

1.5. Intereses. Tasa de referencia más de dos puntos, pagaderos por anticipado. La tasa de interés la da a conocer FOMEX cada dos semanas.

1.6. Moneda. Dólares americanos.

1.7. Monto Financiable. Hata 85% del valor de la mercancía - declarada.

1.8. Documentación requerida.

- Paguré prendario en dólares americanos.
- Certificado de depósito.

Nota: Como nos acreditan dólares, los convertimos a moneda nacional al tipo de cambio de equilibrio o de ventanilla a elección del cliente del día en que se abonen su cuenta el importe de la operación.

El centro regional deberá enviar un telex al centro regional en donde se encuentre la delegación de FOMEX con la cual le corresponda operar.

2. FINANCIAMIENTO A LA EXPORTACION.

2.1. Mecánica Operativa.

- I. Letra de cambio a cargo del importador.
- II. Carta de Crédito (aceptación bancaria).
- III. Cuenta abierta.

2.2. Objetivo.

Financiar al exportador la venta de productos primarios, siempre y cuando el destino de los mismos sea "mercados- no tradicionales".

2.3. Sujetos a Financiamiento. Cualquier persona física o -
moral, mexicana o extranjera.

2.4. Plazos. 90, 120, 150, y 180 días fecha de embarque. Pa-
ra plazos más de 90 días, previa autorización de la lí-
nea.

2.5. Intereses. Se cobran por anticipado y la tasa nos la -
da a conocer POMEX cada dos semanas.

2.6. Moneda. Dólares americanos.

2.7. Monto Financiable. 100% valor factura.

El centro regional deberá enviar un télex al Centro Re-
gional en donde se encuentre la Delegación de POMEX --
con la cual le corresponda operar.

2.8. Documentación Requerida.

I. Letra de cambio a cargo del importador.

- . Letra de cambio a cargo del importador.
- . Copia fotostática de las facturas comerciales.
- . Copia fotostática del conocimiento de embarque.
- . Copia fotostática del pedimento de importación.

II. Cata de Crédito.

- . Letra de cambio (Aceptación Bancaria)
- . Copia fotostática de la carta de crédito.
- . Copia fotostática de las facturas.
- . Copia fotostática del conocimiento de embarque.
- . Copia fotostática del pedimento de importación.

III. Cuenta Abierta.

- . Pagaré a nuestro favor, suscrito por el exportador.
- . Copia fotostática de la factura comercial.
- . Copia fotostática del conocimiento de embarque.
- . Copia fotostática del pedimento de exportación.

FOMEX nos acredita dólares, los cuales convertimos en moneda nacional, al tipo de cambio de equilibrio o de ventanilla, del día en que se abone la operación a elección del cliente.

2.8.1.OBJETIVOS Y REQUISITOS FUNDAMENTALES DE LAS FORMAS- DE PAGO INTERNACIONAL DE CADA UNO DE LOS FINANCIAMIENTOS A LA EXPORTACION.

2.8.1.1.LETRA DE CAMBIO CARGO DEL EXPORTADOR.

El objetivo es financiar al exportador la venta al extranjero de productos primarios de origen mexicano siempre y cuando el destino de los productos sea a mercados no tradicionales. Entendiéndose por mercado no tradicional aquellos países a los que México les exporta en forma esporádica.

REQUISITOS FUNDAMENTALES:

- a) Indistintamente para empresas de capital nacional o extranjero.
- b) Productos primarios a granel a mercados no tradicionales.

2.8.1.2.CARTA DE CREDITO.(ACEPTACION BANCARIA)

El objetivo es financiar la venta al extranjero de productos no manufacturados a mercados no tradicionales, cuando se haya pactado con carta de crédito negociable mediante letras de cambio a plazo.

REQUISITOS FUNDAMENTALES:

- a) Indistintamente para empresas de capital nacional o extranjero.
- b) Productos primarios a granel a mercados no tradie

-cionales.

3. FINANCIAMIENTO DE PRODUCTOS MANUFACTURADOS. (PREEXPORTACION)

3.1. Mecánica Operativa.

I. Pedido.

II. Paquete mensual de ventas.

III. Existencias.

IV. Cartas de Crédito Domésticas.

3.2. Objetivo. Proporcionar al empresario mexicano el respaldo financiero necesario para sostener e incrementar las exportaciones de productos manufacturados, reforzando el proceso productivo y permitiendo al fabricante logro de una mayor competitividad.

3.3. Sujetos a financiamiento. Los solicitantes de este financiamiento deberán ser personas físicas o morales de nacionalidad mexicana o capital mayoritario mexicano -- respectivamente.

3.4. Grado de Integración Nacional. Los productos deberán tener un grado de integración nacional del 30% como mínimo, lo cual se evidenciará con el formato PV-5.

3.5. Monto financiable expresado en %.

--Productos con un grado de integración nacional entre el 30% y menos del 50%.

--Se financiará el 100% del costo de la parte mexicana dentro del costo directo de producción.

--Productos con un grado de integración nacional entre el 50% y el 100% a conveniencia del cliente se financiará:

.El 100% del costo directo de producción.

.El 85% del grado de integración nacional valor factura precio lab planta.

.El 95% del precio anterior si cuentan con programa de -
SECOPI, es decir, con programa de exportación registra-
do y aprobado por "SECOPI".

3.6. Plazo.

-45 días para productos a granel.

-60 días para productos bajo la presentación de consumo
final.

-En caso de requerir mayor plazo, se determinará de a -
cuerdo al proceso productivo.

3.7. Intereses. La tasa la da a conocer mensualmente FOMEX y
se cobrarán al vencimiento.

3.8. Moneda. Pesos mexicanos. El tipo de cambio para conver-
tir las cantidades a pesos mexicanos deberá ser el de q
quilibrío del día inmediato anterior al que se solicite
el financiamiento.

3.9. Montón.

Límite en Millones

% Máximo finan-
ciable

Hasta 300

100%

Más de 300 hasta 1,000

50%

Más de 1,000 en adelan-
te.

15%

Ejemplo; Si una empresa presenta un pedido o paquete --
por 2,000 millones, la operación aritmética será: por -
el primer renglón 300 millones, por el segundo renglón-
de 50% de 700 millones y por el tercer renglón el 15% -
de 1,000 millones.

3.10. Documentación requerida.

I. Pedido.- Copia fotostática del pedido en firme. Copia
fotostática de la conformidad del exportador, aceptan-
do el pedido e indicando fecha de entrega. Giro quiro-
grafario.

II. Paquete Mensual de Ventas.

- Copia fotostática de las facturas comerciales y pedidos de exportación.
- Relación en triplicado de las exportaciones realizadas en el último o penúltimo mes, según lo elegido por el cliente.
- Pagaré quirografario (directo)

III. Existencias.

- Certificado de origen.
- Pagaré prendario.
- Documentación comprobatoria de experiencia exportadora (sólo en la primera operación).

IV. Carta de Crédito Doméstica.

Para la apertura de la C.C.D. necesitamos por parte del exportador indirecto:

- a. Carta de crédito internacional o pedido en firme del importador o paquete mensual de facturas del último mes o penúltimo mes.
- b. Nombre de sus proveedores con porcentaje de participación de cada uno de ellos en el costo directo de fabricación, del producto exportador.

Para la solicitud a FOMEX del financiamiento a la producción, necesitamos por parte del exportador indirecto:

- a. Original de la carta de Crédito Doméstica.
- b. Relación del exportador en la cual dió a conocer el nombre del proveedor con el porcentaje de participación de cada uno de ellos.
- c. Copia del pedido del exportador o copias de las facturas y talones de embarque del último o penúltimo mes.

d. Pagaré quirografario (directo).

Nota: cuando se opera por primera vez, además de la documentación anterior será necesario presentar a-
FOEX:

- . Copia del acta de Nacimiento en caso de personas físicas.
- . Copia del acta constitutiva en caso de empresas.
- . Copia del último aumento de capital.
- . Formulario de datos generales.
- . Formulario FV-5.
- . Proceso descriptivo de producción.

3.11. Evidencias. Por tratarse de pre-exportación se deberán presentar evidencias de la exportación, salvo en la mecánica de paquete mensual de ventas.

4. CARTAS DE CREDITO DOCUMENTARIAS DOMESTICAS.

4.1. PRINCIPALES CARACTERISTICAS:

- . El ordenante y el beneficiario se localizan o residen en el mismo país y/o en la misma plaza.
- . El banco emisor actúa además como banco avisador o notificador y como banco pagador, por lo tanto no requieren de confirmación.
- . Su vigencia máxima es la de una L/C de importación, utilizándose los plazos intermedios habituales para dicho tipo de L/C.
- . Se establecen sin refinanciamiento y sin control de la mercancía.
- . Las cotizaciones más usuales son FOB & C&F.
- . El movimiento de la mercancía normalmente es ejecutado por el comprador, quien recoge su pedido en las bodegas del vendedor, o por este último quien se compromete a --

transportar el pedido hasta la bodega del comprador.

. No hay usualmente un conocimiento de embarque formal.

4.2. RECOMENDACIONES PARA EL MANEJO DE CARTAS DE CREDITO DOMESTICAS.

- Que la documentación requerida se enfoque unicamente, a la factura comercial.
- Condicionar la operación a FIRMA O SELLO DE RECIBIDO, por parte del ordenante.
- Esto facilitará el pago y aprobación de los documentos, dado que las Compañías Transportistas no exigen conocimientos de embarque domésticos, o sobre la misma plaza. Manejan "talones" o remisiones.

4.3. DOCUMENTACION REQUERIDA.

- Título de Crédito. Pagaré en Moneda Nacional sin tachaduras ni enmendaduras, sin fechas o iniciando por el funcionario de Línea.
- Copia de la carta de crédito doméstica. En caso de que sea negociable que esté dentro de la vigencia.
- Copia de las facturas del exportador indirecto. Legibles sin tachaduras ni enmendaduras.
- Copia de Guía de embarque. Cualquier documento que evidencie la entrega de la mercancía.
- Copia fotostática de la Carta Solicitud del Exportador. En donde se detalle el porcentaje de participación del producto indirecto en el directo.
- Relación de facturas. (por triplicado) del exportador relacionando solamente el valor del producto, sin IVA fletes o cualquier otro gasto.

- Relación de fracciones. (por triplicado) del exportador directo y un tanto más del exportador indirecto.
- Hoja de valorización. por triplicado.
- Formulario FV-5 del Exportador Indirecto. Con firmas autorizadas del cliente y conocimiento de firma de la S.N.C.
- Formulario FV-5 del Exportador Directo. Con firmas autorizadas del cliente y conocimiento de firma de la S.N.C.

Nota: en el caso de que sea la primera vez que se utiliza el financiamiento de FOMEX deberán presentar:

- . Acta constitutiva (antigüedad menos 5 años)
- . Proceso de Producción detallado en días.

FINANCIAMIENTO PARA LA PRODUCCION DE ARTICULOS MANUFACTURADOS DE EXPORTACION.

4.4.VENTAJAS DE LOS CREDITOS DE PRE-EXPORTACION.

1. Contar con financiamientos suficientes a tasas preferenciales para cubrir hasta el 100% del costo directo de producción o el 95% del precio de venta.
2. Posibilidad de adquirir las materias primas, refacciones componentes y servicios de importación para todo un lote productivo o todo el programa de exportación anual, protegiéndose de los posibles incrementos de precios y, por consiguiente facilitando las actividades de cotización.
3. Mecánica operativa ágil a través del todo el sistema bancario nacional.
4. Posibilidad de adquirir insumos importados para surtir el mercado doméstico.

5. FINANCIAMIENTOS PARA PRODUCTOS MANUFACTURADOS (EXPORTACION VENTAS)

5.1. Mecánica Operativa.

- I. Letra de cambio a cargo del importador.
- II. Carta de Crédito.
- III. Cuenta abierta.
- IV. Recuperación cartera último o penúltimo mes.

5.2. Objetivo. Apoyar al empresario para que se encuentre en la posibilidad de competir en el mercado internacional por lo que al aspecto financiero se refiere y facilitar le la permanencia en dichos mercados.

5.3. Sujetos de financiamiento. Cualquier persona física o moral que exporte.

5.4. G.I.N. Monto y plazo. Entre el 30% y menos del 50%

100% del costo de la parte mexicana dentro del valor -- factura si el plazo se es hasta un año (el doble si se cuenta con programa)

85% del costo de la parte mexicana dentro del valor fac tura si el plazo es de más de un año y hasta cinco años fecha de embarque, en caso de que el plazo sea mayor a cinco años, el monto lo determinará FOMEX.

Entre el 50% y el 100%

100% valor factura si el plazo es hasta de un año fecha de embarque.

85% valor factura si el plazo es de más de un año y hag ta dos años fecha de embarque.

85% del costo de la parte mexicana del valor de la fac tura si el plazo es de más de dos años y hasta cinco años fecha de embarque en caso de que el plazo sea mayor

a cinco años, el monto lo determinará FOMEX.

- 5.5. Intereses. Hasga un año al vencimiento. De un año en adelante capital e intereses sobre saldos insolutos semestralmente.

nota: Como nos acreditan dólares, los convertimos a moneda nacional, al tipo de cambio controlado de equilibrio o de ventanilla a elección del cliente del día en que se abone en su cuenta el importe de la operación.

- 5.6. Moneda. Preferentemente en dólares de los Estados Unidos de Norteamérica.

- 5.7. Evidencias. Se deberá de evidenciar ante FOMEX el ingreso de divisas al país por concepto de cada una de las exportaciones realizadas. "salvo cuando se usa la mecánica de exportación con carta de crédito y paquete mensual de ventas".

5.8. DOCUMENTACION REQUERIDA.

I. Letra de cambio a cargo del importador.

- Letra de cambio a cargo del importador.
- Factura comercial que ampare la exportación.
- Conocimiento de embarque.
- Pedimento de exportación.
- Póliza COMESEC.

II. Carta de Crédito.

- Letra de cambio (aceptación bancaria).
- Fotocopia de la carta de crédito.
- Copia de facturas comerciales.
- Copia de conocimiento de embarque.
- Pedimento de exportación.

III. Cuenta abierta.

- Letra de cambio.
- Fotocopia de facturas comerciales.
- Conocimiento de embarque.
- Pedimento de exportación.
- Póliza COMESEC.

IV. Recuperación Cartera Ultimo o Penúltimo mes.

(Paquete de ventas)

- Relación por triplicado de las exportaciones realizadas en el último o penúltimo mes, de acuerdo a lo solicitado por el cliente.
- Copias de facturas comerciales.
- Pedimentos de exportación.
- Letras de cambio.
- Póliza COMESEC.

Nota: Se elaborará tantas letras de cambio, como girados y vencimientos sean.

5.8.1. OBJETIVOS Y REQUISITOS FUNDAMENTALES DE LAS FORMAS DE PAGO INTERNACIONALES DE CADA UNO DE LOS FINANCIAMIENTOS DE PAGO INTERNACIONALES, PARA PRODUCTOS MANUFACTURADOS DE EXPORTACION.

5.8.1.1. Letra de cambio a cargo de Importadores. Lo que se pretende como objetivo principal al otorgar este financiamiento, es dotar al exportador nacional de recursos a costo accesible, con el fin de ponerlo a nivel competitivo en el mercado internacional, tanto en precios como en condiciones de venta.

Requisitos fundamentales.

a) Indistintamente para empresas de capital nacional-

o extranjero.

b) Integración nacional del producto.

c) Póliza COMESEC.

5.8.1.2. Cartas de Crédito. (aceptación Bancaria)

El objetivo principal que se persigue con este financiamiento, es otorgar al exportador recursos que le ayuden a soportar un adeudo del extranjero, originado por la venta de algún artículo manufacturado, efectuado al amparo de una carta de crédito.

Requisitos fundamentales.

a) Indistintamente empresas de capital nacional o extranjero.

b) Integración nacional del producto.

c) Sin necesidad de póliza de COMESEC.

d) La carta de crédito es expedida por una entidad financiera del extranjero, para ser pagada en nuestro país por una institución de crédito, lo cual es considerado como garantía suficiente de que el pago del financiamiento, otorgado será hecho, con toda oportunidad a su vencimiento.

5.8.1.3. Cuenta Abierta. El objetivo principal de este financiamiento, es otorgar apoyo financiero a los exportadores de productos manufacturados en México, cuyas ventas sean efectuadas sin que exista ningún título de crédito a cargo del importador, o de una institución bancaria.

Requisitos fundamentales.

a) Indistintamente empresas de capital nacional o extranjero.

b) Integración nacional del producto superior al 30%

- c) Póliza COMESEC.
- d) Será necesario contar con la póliza contra riesgos comerciales que expide la Compañía Mexicana de Seguros de Crédito, S.A., para la venta que de debidamente amparada contra cualquier contingencia por la cual no puede ser liquidada por el importador.

5.8.1.4. Recuperación de Cartera Ultimo o Penúltimo mes.

El objetivo principal de este financiamiento es agilizar las operaciones de financiamiento de ventas al exterior, a las empresas que las realicen continuamente, es decir, que tengan un mínimo de cinco a seis embarques de al mes, a diferentes -- plazos, documentados tanto en cuenta abierta como en aceptaciones a cargo del importador extranjero.

Requisitos fundamentales.

- a) Indistintamente empresas de capital nacional.
- b) Integración nacional del producto.
- c) Póliza COMESEC.
- d) Estudio del plazo promedio de recuperación de cartera al exterior.

5.9. FINANCIAMIENTO PARA PRODUCTOS MANUFACTURADOS (EXPORTACION SERVICIOS).

5.9.1. Ventas al exterior de productos manufacturados.

5.9.2. Productos manufacturados por Maquiladora. (igual - al punto anterior)

5.9.3. Venta de Servicios al exterior.

Se generan mínimo el 50% de ingresos de divisas sobre precio de venta.

100% valor 1 año, 7.3. por ciento.

85% por ciento facturación, de don a cinco años.

Si generan menos del 50% pero más del 30%.

85% de ingreso de dos a cinco años 7.3 por ciento.

5.9.4. Reparación, adaptación y conversión de barcos.

igual al punto anterior.

5.9.5. Estudios de mercado.

100% de costos, un año 7.3. por ciento.

85% y gastos de dos años.

5.9.6. Campañas Publicitarias. Igual al punto anterior.

Prime rate o libor.

5.9.7. Gastos de instalación y operación inicial para el establecimiento de tiendas en el extranjero.

5.9.8. Envío de muestras al exterior.

100 u 85% del costo de las muestras y de su envío, el plazo de acuerdo a la mercancía. Intereses del- 73%

5.9.9. Inversiones a empresas mexicanas para participar - en el capítulo social de empresas extranjeras.

(Importadores de productos mexicanos)

Monto: 50 por ciento sobre el monto de las exportaciones que proyecte vender durante el primer años.

Plazos: 5 años, Intereses: Prime rate o libor.

5.9.10. Inversiones a empresas mexicanas para asegurar el abasto de materias primas que utilicen en sus productos de exportación (proveedores).

Monto: 50% de las exportaciones que proyecte vender durante el primer año.

Plazo 5 años. - Intereses Prime rate o libro.

6. ENCAJE LEGAL

Los créditos concedidos en estos recursos, tiene las mis -

mas características y se rigen con las mismas reglas que los créditos concedidos por recursos del FOMEX.

Los recursos son administrados por la S.N.C. y se utilizan para financiar la pre-exportación de empresas de capital mayoritario mexicano.

Los intereses se cobran al vencimiento a la tasa del C.-P.F. menos cinco puntos.

7. IMPORTACIONES.

7.1. PROFIDE.

7.1.1. OBJETIVO.

Tomando en cuenta los lineamientos del Plan Nacional de Desarrollo y del programa para la Defensa de la Planta-Productiva y el empleo, el Programa de Financiamiento - de Divisas para la Exportación PROFIDE, tiene como obje-
tivo dar apoyo financiero a las empresas exportadoras - para que puedan importar los insumos que requiere para-
cumplir con un plan de exportación anual.

7.1.2. EMPRESAS ELEGIBLES.

Las empresas exportadoras que pueden hacer uso de los - recursos del PROFIDE, son todas aquellas que han acumido la obligación de cumplir con un Plan de Exportación - - anual, que consiste en un programa específico de fabri-
cación y venta de mercancías y servicios destinados a - la exportación, a ser llevado a cabo en un período de -
doce meses.

Dichas empresas exportadoras deberán estar dedicadas di-
rectamente a la actividad manufacturera, procesadora, a
agro-industrial o de servicios técnicos, o indirectamen-

te a la comercialización de los productos correspondientes a esas actividades, exceptuándose las empresas dedicadas a la producción o comercialización del petróleo y/o la petroquímica básica.

7.1.3. ORIGEN DE LOS RECURSOS.

Los recursos del PROFIDE provienen de las siguientes -- fuentes:

1. La contribución hecha por el N Banco Nacional de Comercio Exterior, S.N.C., en Dólares EUA, con recursos del Banco Internacional de Reconstrucción y Fomento, BIRF.

2. La recuperación del principal e intereses de la carta ra del PROFIDE.

7.1.4. DESTINO DE LOS RECURSOS.

Los recursos del PROFIDE deben destinarse al financiamiento del importe pagadero en dólares EUA, de insumos de importación tales como: materias primas, refacciones componentes y/o servicios, que la EMPRESA EXPORTADORA requiera para la producción de mercancías y/o servicios de acuerdo al PLAN DE EXPORTACION ANUAL aprobado.

Los recursos del PROFIDE sólo podrán ser usados para financiar insumos provenientes de proveedores de países miembros del BIRF, y/o de Suiza y Taiwan.

7.1.5. REQUISITOS QUE DEBEN SATISFACER LAS EMPRESAS EXPORTADORAS PARA TENER ACCESO A LOS RECURSOS DEL PROFIDE.

Primero. Tener línea de Crédito con la Institución intermediaria.

Segundo. Presentar el plan de exportación anual o el formulario de Generación y uso de divisas sanciona

dos por BANCOMEXT.

Tercero. Cumplir con los procedimientos de operación de PROFIDE señalados en este documento.

7.1.6. TRAMITE PARA DISPONER DE LOS RECURSOS PROFIDE.

Primero. La empresa exportadora presentará a la Institución intermediaria:

1. Solicitud de financiamiento PROFIDE con base en el Plan de Exportación anual.
2. Factura proforma expedida por el proveedor extranjero o bien, cualquier otro documento equivalente aceptable por FOMEX.
3. Solicitud de financiamiento FOMEX.
4. Pagaré(s) denominado(s) en dólares EUA.

Segundo. La Institución intermediaria estudia dicha documentación y suscribe carta-compromiso con la empresa exportadora. Turnando a FOMEX la documentación antes mencionada, acompañada del certificado de Depósito de Títulos de Administración que ampara los pagarés suscritos en Dólares E.U.A.

Tercero. FOMEX-BANCOMEXT pone a disposición de la institución intermediaria los fondos PROFIDE requeridos por la empresa exportadora.

7.1.7. PAGOS A PROVEEDORES.

Una vez autorizada por FOMEX la solicitud de financiamiento PROFIDE, la Institución intermediaria emite las cartas de crédito o cualquier otro instrumento que considere necesario para efectuar el pago a los proveedores de bienes o servicios del exterior, turnándole copia a-

la empresa exportadora.

La Institución intermediaria se obliga a verificar que la importación efectivamente se realice, conforme a lo indicado en la propia solicitud.

7.1.8. LIMITES DE LAS SOLICITUDES DE FINANCIAMIENTO PROFIDE CON BASE EN EL PLAN DE EXPORTACION ANUAL.

Salvo que FOMEX lo autorice expresamente:

1. Ninguna solicitud de Financiamiento PROFIDE excederá del 25% del valor total de las importaciones a - aprobadas en el Plan de Exportación Anual de cada Em presa Exportadora.
2. El saldo insoluto a cargo de una empresa exportado- ra, no deberá exceder de 60% del valor total de las importaciones aprobadas de acuerdo con su Plan de - Exportación Anual.
3. El saldo insoluto de las solicitudes de Financiamien- to PROFIDE otorgados a una empresa exportadora, no - excederá de dólares EUA 5 millones.

7.1.9. PLAZO.

El plazo insoluto de las solicitudes de estas operacio- nes sera el comprendido entre la fecha en que se emita - la carta de crédito u orden de pago a favor del provee- dor extranjero hasta la fecha de pago a FOMEX en el exte- rior. Este plazo no deberá exceder de un año. En caso de recibir un pago anticipado la Institución intermedia y/o la Empresa Exportadora, lo deberán reembolsar a FOMEX en los tres días hábiles siguientes dichas fechas. A la em- presa Exportadora sólo se le reconocerán gastos efectua- dos dentro de los 120 días anteriores a la fecha de apro

bados de la solicitud de Financiamiento PROFIDE.

7.1.10. INTERESES.

Los intereses a cargo de la empresa exportadora serán a la tasa de interés de las aceptaciones bancarias, con un plazo de hasta 6 meses, del mercado de Nueva York, E. U.A., que dé a conocer el Banco de México, más tres puntos de por ciento anual sobre el monto del principal.

EL cálculo de los intereses se realizará sobre la base del número de días naturales transcurridos entre 365/366 (BASE NATURAL).

7.1.11. MONEDA.

La solicitud de financiamiento PROFIDE, deberá denominarse en dólares EUA y reembolsarse al principal como los intereses en dólares EUA, pagaderos en el exterior.

7.1.12. VENTAJAS DEL FINANCIAMIENTO PROFIDE.

1. Contar con financiamientos en dólares EUA, a tasas promocionales para la compra de insumos extranjeros.
2. La importación financiada a través de PROFIDE, permite la oportuna elaboración de productos manufacturados destinados a la exportación, así como para el abastecimiento del mercado nacional.
3. El monto del crédito otorgado para la adquisición de productos importados podrá ser igual al valor de las exportaciones anuales de la empresa.
4. El plazo de los financiamientos cubre, desde la importación de los insumos hasta la venta del producto terminado, con plazo máximo de un año.
5. Pueden considerarse los insumos adquiridos hasta 120-

- días anteriores a la fecha de aprobación por FOMEX - de la solicitud del financiamiento PROFIDE.
6. Es posible adquirir las materias primas para todo el programa de exportación anual, protegiéndose de los probables incrementos de precios, y por consiguiente facilitando la programación financiera de la empresa.
 7. La mecánica operativa es ágil y se puede solicitar a través de la Banca Nacional de Fomento y Sociedades Nacionales de Crédito en toda la república.
 8. El tiempo de respuesta de FOMEX a las solicitudes es oportuno.
 9. La fuente de pago de estos financiamientos son las divisas generadas por la exportación.

7.2. LINEAS DE CREDITO OFICIALES CONTRATADAS POR BANCOMEXT- PARA FINANCIAMIENTO DE IMPORTACIONES MEXICANAS.

7.2.1. DEFINICION Y UTILIDAD DE LAS LINEAS DE CREDITO OFICIALES O GLOBALES.

Estas líneas de Crédito son préstamos contratados por - BANCOMEXT en o con entidades Gubernamentales extranjeras y con organismos Internacionales como el Banco Mundial. A dichas entidades extranjeras las denominaremos indistintamente como los "Eximbanks" la "Fuente de Recursos" o el "Banco del Extranjero".

Las líneas de Crédito Oficiales contratadas por BANCO - MEXT tienen como destino financiar las importaciones mexicanas de bienes y servicios en términos y condiciones preferenciales. Es conveniente diferenciarlas de las líneas de crédito que los grandes Bancos Comerciales de los países industrializados ofrecen a las instituciones financieras mexicanas, tanto de Banca Múltiple como de

Banca de Desarrollo, las cuales se operan a corto plazo y a tasas comerciales.

Las líneas Globales se enmarcan dentro de la modalidad de Crédito-Comprador en virtud de que el sujeto de Crédito es el importador mexicano. En efecto, el Eximbank-correspondiente proporciona los recursos preferenciales a BANCOMEXT, quien los pone a disposición de la S.N.C. para que éstas finalmente otorguen el financiamiento a la empresa importadora mexicana. Bajo este mecanismo el exportador extranjero cobra de contado.

Las líneas de Crédito oficiales representan un marco -- previamente negociado en donde el prestatario ha sido -- ya aprobado y los términos, condiciones y mecánica operativa han sido preestablecidos. Con lo anterior, se logra un mecanismo simplificado para la obtención del financiamiento.

Las líneas cumplen diversos objetivos según se trate de las empresas, bancos o países intervinientes.

Al exportador se le facilita el acceso al mercado mexicano y vende de contado, recibiendo el pago por cuenta del importador directamente del Eximbank su país.

El importador mexicano compra con financiamiento en términos y condiciones competitivos pudiendo denominar su crédito en la divisa de origen o en Moneda Nacional, lo cual implica cubrir el riesgo cambiario. Además como al exportador se le paga de contado, el comprador mexicano puede obtener mejores condiciones de precio.

La S.N.C. intermediaria logra ampliar su gama de servicios a más acreditados y genera un negocio remunerativo

adicional, pudiendo documentar la operación como redes cuenta, con las ventajas de encaje legal que esto conlleva.

BANCOMEXT como Banca de Desarrollo logra, entre otros - objetivos, canalizar financiamiento por medio del sistema bancario, bajo el principio de complementariedad. El Eximbank del país exportador fomenta mediante la Línea de Crédito sus exportaciones.

México logra con esta facilidad crediticia, diferir la salida de divisas y de esta forma capta recursos baratos para apoyar el crecimiento económico del país.

7.2.2. MERCADO ACTUAL DE LAS IMPORTACIONES.

La estrategia de desarrollo de México reconoce la relación fundamental del crecimiento económico y el comercio exterior. En este sentido, el Programa de 1987 de BANCOMEXT establece como su principal objetivo contribuir a que el comercio exterior constituya una actividad fundamental del desarrollo económico del país.

En lo que se refiere a importaciones, México ha continuado con el proceso de liberación comercial, reduciendo los precios oficiales y el número de fracciones arancelarias sujetas a permisos previos de importación.

A corto plazo es previsible que para continuar creciendo se requiera reactivar las importaciones, fundamentalmente de bienes de capital. Ante tal expectativa será conveniente utilizar las líneas de crédito oficiales contratadas por BANCOMEXT para financiar la adquisición de bienes, tanto de uso intermedio como de capital.

Para aumentar la utilización de las líneas de crédito -

contratadas y apoyar la reconversión industrial, BANCO MEXT promueve la cooperación con las S.N.C. con esta - complementación de esfuerzos se aprovecha la infraes - tructura bancaria y se incrementa la canalización de - los recursos para la importación.

El marco legal para canalizar los recursos a través de las S.N.C. está dado por los contratos de Redescuento de importación (Contrato de Apertura de Línea de Crédito para financiar importaciones que BANCOMEXT tiene ce lebrado con cada una de las S.N.C.

7.2.3. TERMINOS Y CONDICIONES DE LAS LINEAS GLOBALES DE CRE DITO Y REQUISITOS BASICOS PARA ACCEDER A ELLAS.

BANCOMEXT tiene contratadas a la fecha líneas de Crédito oficiales con países de Norteamérica, América Latina, Europa Occidental, del consejo de Ayuda Mutua Económica (CAME) y ASIA, prácticamente la totalidad de -- los países proveedores de México que otorgan estas líneas preferenciales para financiar las importaciones - del país.

TIPOS DE BIENES A FINANCIARSE. La mayoría de las líneas están destinadas a financiar principalmente bienes de capital, servicios y bienes de consumo duradero. Por - lo general, se solicita que los bienes a financiar sean nuevos y quedan excluidos los bienes de consumo inmedia to.

Las excepciones más notorias a esta regla general son - las líneas garantizadas por la Credit Commodity Corpora tion (CCC) de los E.U.A. y la Export Development Corp. (EDC) del Canadá que financian productos básicos, tales como granos y ganado.

MONTO MINIMO DE LAS OPERACIONES. BANCOMEXT acepta operaciones por un monto mínimo de US DLS. 50,000.00 pudiendo tramitar negociaciones de la Carta de Crédito por un mínimo de USD 25,000.00.

PORCENTAJE FINANCIABLE DE LA OPERACION. Por lo general es del 95% del valor de la operación. Algunas de las fuentes de recursos del extranjero solicitan que el anticipo a ser pagado de contado por el 15% restante sea tramitado a través de ellas mismas. Otras fuentes aceptan que el comprador mexicano pague el anticipo a su proveedor en forma directa pero solicitan evidencia de dicho pago.

TASA DE INTERES Y MONEDA. Las tasas de interés que cobran los "Eximbanks" son competitivos. La base de cotización puede ser tasa libor más un diferencial no mayor de un punto porcentual. Otras líneas tienen tasas menores dependiendo si se denomina el crédito en divisas fuentes, tales como Yenes o Marcos Alemanes o en US Dólares.

Las comisiones de intermediación de crédito para las operaciones en Moneda Extranjera son:

BANCOMEXT:	0.25% ANUAL
S.N.C.:	1.50% ANUAL

En caso de denominar al financiamiento en moneda nacional, las tasas de interés están referidas a la tasa de rendimiento de la emisión primaria de CETES a 28 días, más un "spread" que fluctúa según el plazo.

PLAZO DE AMORTIZACION. Los plazos fluctúan a partir de dos años pudiendo llegar a 10 e incluso 13 años. El plazo que aprueba la fuente de recursos es en función del tipo de bien y/o servicio. Tratándose de pro

yectos de inversión se puede obtener períodos de gracia. Las amortizaciones de capital e intereses en la moneda de origen, son por lo general semestrales.

En moneda Nacional la amortización de capital es coincidente con el pago en moneda extranjera y el pago de intereses puede ser mensual, trimestral o adaptarse a el flujo de efectivo del proyecto de inversión.

GASTOS Y COMISIONES. Por tratarse de líneas de crédito garantizadas por los organismos oficiales de los países proveedores, es común que se generen primas o comisiones de seguro de crédito y/o de compromiso que por lo general se repercuten al importador mexicano.

Estas primas deben pagarse al formalizar el financiamiento o a la primera negociación de la carta de crédito.

En moneda nacional el pago de las comisiones puede ser proporcional al plazo tomado, esto es, por ejemplo, si el plazo en Moneda Extranjera es de 5 años y en Moneda Nacional es de 1 año, el importador sólo pagaría el 20 por ciento de las comisiones o primas de seguros de crédito.

INSTRUMENTOS DE PAGO. El pago al proveedor extranjero se efectúa en algunas líneas Oficiales mediante Carta de Crédito Irrevocable (CCI), sin embargo, debe tenerse presente que en muchos casos, en lugar de la CCI, se requiere de la firma de un Contrato Individual del préstamo o de una orden de desembolso dada por BANCO-MEXT vía telex a la fuentes de recursos. Los anticipos deben canalizarse a través de la línea.

REQUISITOS BASICOS PARA ACCEDER A LAS LINEAS DE CREDITO.

1. El contrato comercial debe establecer que la operación se pagará al amparo de la Línea de Crédito.
2. Los bienes a ser financiados deben ser nuevos y tener un grado de integración que corresponda a las reglas del país de origen.
3. La operación financiera debe formalizarse antes de que se efectúen los embarques.
4. La S.N.C. debe haber analizado la situación financiera de la empresa importadora y estar dispuesta a otorgarle el crédito.
5. El importador debe tener las autorizaciones gubernamentales correspondientes y en su caso, los permisos de importación, así como cumplir con las disposiciones de control de cambio vigentes.

7.2.4.MECANICA OPERATIVA PARA ACCEDER A LOS FINANCIAMIENTOS DE LAS LINEAS OFICIALES PARA IMPORTACION.

Con fines de claridad, dividimos el proceso operativo en etapas que no son necesariamente consecutivas; pudiendo realizar algunos pasos en paralelo.

ETAPA DE CONSULTA. El importador, simultáneamente a la negociación de su Contrato Comercial de Compra-Venta, debe iniciar la consulta a su banco mexicano para tramitar a tiempo el financiamiento de su importación.

Es importante señalar que en la gran mayoría de los casos, el importador requiere con urgencia el apoyo crediticio para su adquisición del exterior. Esto se explica porque muchas empresas no están acostumbradas a

planear el financiamiento de sus importaciones, viéndose forzadas a comprar de contado o con créditos no especificados para tal fin.

BANCOMEXT solicita el apoyo de las S.N.C. para promover estas líneas y conocer con tiempo las necesidades de importación de las empresas.

Una vez detectada la operación, la información requerida por BANCOMEXT para recibir una consulta de financiamiento es:

- Nombre y dirección del importador.
- Nombre y dirección del proveedor.
- Breve descripción de los bienes en español.
- Breve descripción de los bienes en inglés, excepto cuando se trate de importaciones procedentes de países de habla hispana.
- Monto de la operación en la moneda de la línea que se desea utilizar.
- Fecha aproximada de embarque.
- Plazo solicitado.
- Indicar si se desea el financiamiento en Moneda Nacional o en Moneda extranjera.

Con esta información BANCOMEXT proporciona los términos y condiciones preliminares al importador a través de la S.N.C., indicando un plazo de sostenimiento de la oferta de financiamiento y pidiendo se formalice la operación.

El tiempo de respuesta de BANCOMEXT para los términos y condiciones preliminares, una vez que se tiene la información completa, es por lo general rápido, 2 o 3 días.

ETAPA DE FORMALIZACION. Una vez aceptadas por el importador, los términos y condiciones preliminares éste solicita en firme el apoyo a la S.N.C. quien lo tramita con BANGOMEXT. En este momento, el exportador debe presentar a la fuente de recursos la información pormenorizada tal como copia del contrato comercial, grado del contenido o integración nacional de los productos a exportar.

Aprobada la operación por la fuente de recursos, BANGOMEXT emite la CCI, o formaliza el contrato individual de préstamo, o emite la orden de desembolso, según lo indique el Banco del Extranjero.

En caso de emitir CCI la documentación mínima que la S.N.C., debe presentar a BANGOMEXT es:

- Solicitud de CCI en formato BANGOMEXT, original y cuatro copias.
- Solicitud certificado de Depósito o Télex cifrado, o carta pagaré.
- CUDD en formato BANGOMEXT, original y cuatro copias
- Permiso de importación, copia amarilla y 3 fotocopias o en caso de no requerir de éste, incluir en la solicitud de CCI, formato BANGOMEXT, la fracción arancelaria de importación y la fecha de su liberación en el Diario Oficial de la Federación.
- Autorización de cargo vía FOMEX en la cuenta que BANXICO le lleva a su Institución indicando el número de cuenta.
- Pedido u orden de compra en fotocopia.

ETAPA DE NEGOCIACION. El exportador presenta la documentación de embarque, facturas y algún otro documen-

to que solicite la fuente de recursos y cobra a la -
vista.

La fuente de recursos proporciona a BANCOMEXT calendario de amortización de capital y de pago de intereses quien lo comunica a la S.N.C. indicándole que en las respectivas fechas cargará la cuenta que le lleva BANXICO ya sea en Dólares o en Moneda Nacional.

7.2.5.MECANISMOS FINANCIEROS COMPLEMENTARIOS DE BANCOMEXT PARA LA IMPORTACION.

Con el propósito de proporcionar un apoyo integral a los importadores complementando y facilitando la utilización de las Líneas Globales de Crédito, BANCOMEXT tiene vigente esquemas financieros que ponen a disposición de la comunidad importadora de México, a través de las S.N.C.

Estos mecanismos que se presentan en anexos tienen como objetivo fundamental evitar el riesgo cambiario - resultante del endeudamiento en Moneda Extranjera:

- Cambio de Denominación de Moneda.
- Operaciones de Prepago.
- Financiamiento de Alta - duración.
- Cobertura cambiaria de corto plazo.

7.2.6.CONSIDERACIONES FINANCIERAS.

La apertura comercial que está experimentando el sector externo de la economía de México, la esperada - - reacción económica y la reconversión industrial que - se está emprendiendo están relacionadas con un crecimiento futuro del comercio exterior del país.

Esta integración de México a la economía mundial y su creciente poder de compra, hace necesaria una ratio -

nal utilización de las líneas de Crédito Oficiales - contratadas por BANCOMEXT para financiar las importaciones mexicanas.

Es inaceptable comprar de contado teniendo a disposición estas líneas de Crédito. También es inaceptable que vendamos a plazo y compremos de contado.

Finalmente, como Instituciones de Crédito, tanto BANCOMEXT como las S.N.C., tienen en las líneas de Crédito Oficiales una veta de negocios a explotar.

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

CONCLUSIONES.

Es importante dar a conocer tanto al Exportador como al Importador las bases fundamentales que requieren antes de celebrar un contrato de Compra-Venta en los negocios internacionales, ya que es necesario que conozca las diversas tácticas y planeamientos cuando se enfrente a dicha situación-- y consecuentemente traerá beneficios económicos tanto para-- la empresa como al país. También se requiere que el negocia-- dor internacional tenga capacidad de decisión en un momento-- determinado y por lo cual es necesario que tenga diversas -- opciones en el momento que se presente en una mesa de nego-- ciación, para poder determinar la que más le convenga. La-- mentablemente nuestro país carece de fuerza en la celebra -- ción de contrato de compra-venta, en la mayoría de las veces en negocios internacionales con respecto a los países desar-- rrollados.

Dentro de una Institución bancaria encontramos el Departamen-- to de Operaciones Internacionales, aquí es donde se realizan operaciones de negocios internacionales tanto de Exportacio-- nes e Importaciones a nivel nacional e internacional. En di-- cho Departamento se dá asesoría a los exportadores e importa-- dores sobre los diversos financiamientos, estímulos, garan -- tías, créditos y redencuentos, lo cual viene a incrementar -- la confianza entre vendedores y compradores. Consideramos que el Comercio Internacional ha sido de suma importancia desde-- sus orígenes para las naciones que lo han practicado, ya que éste ha traído grandes beneficios económicos, sociales y cul-- turales a las grandes naciones comerciales como han sido por ejemplo por la vía marítima; Inglaterra, Portugal, España, - Holanda, etc.

El Comercio Internacional tiene como base principal la teo--

ría de la ventaja comparativa, ya que un país exporta lo que le cuesta más barato producir e importa lo que le cuesta más caro producir y así genera divisas para incrementar su reserva internacional y para seguir creciendo en lo interno (aumentando empleos, creando su red de caminos, establecimiento de puertos marítimos, comerciales, etc.) así mismo es importante que el Comercio Internacional tenga un sistema de pago internacional en la realización de convenios comerciales y dar mayor confianza entre el comprador y vendedor cuando regulen dicha operación como también reducir riesgos en el cobro de las mercancías enviadas al exterior por un vendedor y finalmente para agilizar las transacciones inherentes al Comercio Exterior. Algunas de estas operaciones se realizan en el Departamento de Operaciones Internacionales, tales como las formas de pago Internacional.

Dentro del contexto internacional existen países altamente competitivos en materia de Comercio Exterior, lo cual pone en desventaja a los países que tienen poca competitividad en dicha materia, para ello el Gobierno Federal creó en 1962 el Fondo para el Fomento de las Exportaciones de Productos Manufacturados (FOFOMEX), el cual es un Fideicomiso creado y administrado por el Banco de México, S.A. desde sus orígenes y desde 1983 hasta la fecha por el BANCOMEXT, S.N.C. Institución de Banca de Desarrollo, el cual tiene su importancia fundamental en apoyar financieramente todas aquellas operaciones de exportación, bajo los programas de producción de artículos manufacturados de exportación (Pre-exportación) y venta de productos manufacturados al exterior (exportación), con el fin de situar al exportador nacional en competencia con otros proveedores extranjeros, al acudir a los mercados internacionales. Por medio de los recursos de este fideicomiso se

ESTA TESIS NO DEBE
SALIR DE LA BIBLIOTECA

apoya financieramente al exportador otorgándole capital de - trabajo a tasas atractivas, lo cual se considera necesario - en esta actualidad, en donde la situación del país requiere - de un esfuerzo muy grande los industriales mexicanos para la captación de divisas frescas del exterior por medio de la ex portación de productos y servicios.

Uno de los principales problemas en donde me di cuenta en - la elaboración de este trabajo fue que los programas de fi - nanciamiento son demasiados inflexibles o duros, ya que en o - casiones en que el cliente exportador y/o importador requie - re al momento préstamos para poder seguir comprando su mate - rial o materia prima y así seguir llevando sus exportaciones a mercados internacionales; también es importante el plazo - que otorga la S.N.C. porque en ocasiones el cliente exporta - dor y/o importador requiere el financiamiento en una sola -- partida, pues a veces tienen necesidad de comprar una vez al - año su materia prima.

Otro de los inconvenientes es la pérdida de tiempo, cuando - el cliente Exportador y/o importador no presenta la documen - tación debidamente requisitada ante el funcionario que reali - za la tramitación.

Las recomendaciones que nosotros damos en el primer punto, es que se otorguen plazos y montos flexibles cuando existan ca - sos especiales; en el siguiente punto se recomendaría dar am plia información o asesoría al cliente usuario de este servi - cio para así eliminar el contratiempo, ocasionados por el des conocimiento de la documentación o trámites requeridos que - se deban presentar en el Depto. de Operaciones Internaciona - les de las Sociedades Nacionales de Crédito.

G L O S A R I O

GLOSARIO

TERMINO	SIGNIFICADO O DEFINICION
. BANCO CORRESPONSAL	Banco en el extranjero con el cual tienen un convenio, para realizar en forma profesional la actividad bancaria fuera de nuestro territorio.
. BIENES DE CAPITAL	Se refiere al equipo y maquinaria que forma parte del activo fijo de las empresas.
. CAMARA DE COMERCIO INTERNACIONAL	Con Sede en la ciudad de Paris, Francia. Es un organismo que vela por el interés de las buenas negociaciones mercantiles entre países. Ha establecido un "criterio", al cual naciones como la nuestra se adhirieron y que es conocido como: "USOS Y REGLAS UNIFORMES PARA CREDITOS COMERCIALES DOCUMENTARIOS".
. CAPITAL DE TRABAJO	Recursos en efectivo con que se cuenta la empresa para gastos directos de productos.
. CIF (COSTO + SEGURO + FLETE)	El precio de cotización de venta de la mercancía que representa el costo, seguro y flete, hasta el lugar de desembarque.
. CONOCIMIENTO DE EM BARQUE	Documento expedido por una línea de transporte en el momento

GLOSARIO

TERMINO	SIGNIFICADO O DEFINICION
. BANCO CORRESPONSAL	Banco en el extranjero con el - cual tienen un convenio, para - realizar en forma profesional - la actividad bancaria fuera de - nuestro territorio.
. BIENES DE CAPITAL	Se refiere al equipo y maquina- ria que forma parte del activo- fijo de las empresas.
. CAMARA DE COMERCIO INTERNACIONAL	Con Sede en la ciudad de Paris, Francia. Es un organismo que ve la por el interés de las buenas negociaciones mercantiles enter países. Ha establecido un "cri- terio", al cual naciones como - la nuestra se adhirieron y que- en conocido como: "USOS Y REGLAS UNIFORMES PARA CREDITOS COMERCIA LES DOCUMENTARIOS".
. CAPITAL DE TRABAJO	Recursos en efectivo con que se cuenta la empresa para gastos - directos de productos.
. CIF (COSTO + SEGURO + FLETE)	El precio de cotización de ven- ta de la mercancía que represen- ta el costo, seguro y flete, ha ta el lugar de desembarque.
. CONOCIMIENTO DE Em BARQUE	Documento expedido por una lí - nea de transporte en el momento

COSTO DIRECTO DE PRODUCCION DE LA MERCANCIA(C.D.F)

en que recibe la mercancía para su envío al extranjero, o dentro del mismo país.

Se entenderá como la suma del costo de los siguientes conceptos, aplicados sobre el bien objeto del financiamiento:

- a. Materias primas y artículos semiterminados del producto resultante de la transformación, puestos en fábrica;
- b. Los combustibles y otros materiales necesarios para la transformación, también puestos en fábrica;
- c. La energía utilizada en la transformación.
- d. Los salarios y demás prestaciones derivadas de los contratos de trabajo de los obreros que intervienen directamente en la producción;
- e. La depreciación de Maquinaria y Equipos así como la Amortización de construcciones e Instalaciones, calculadas anualmente conforme a la ley de impuestos sobre la renta y divididos su importe entre su capacidad máxima anual instalada.

 . COSTO PORCENTUAL PROMEDIO (C.P.P.)

Se entenderá la estimación que elabora mensualmente el Banco de México, S.N.C., y da a conocer a la banca, en base a la tasa y en su caso, la sobre-tasa, de interés, de los pasivos en Moneda Nacional correspondiente a préstamos de empresas y particulares, depósitos a plazo, excepto ahorro, así como en su oportunidad bonos financieros de el conjunto de banca Nacionalizada y mixta del país.

. EXPRESA

Se entenderá a todas las entidades o sistemas sociales Exportadores, Industriales, y personas físicas, que reciben los apoyos de FOMEX.

. EXPORTACION

Enviar productos de un país a otro.

. FOB - PUERTO DE SALIDA

Precio de cotización de la mercancía, a bordo del vehículo que transportará la mercancía.

. GRADO DE INTEGRACION NACIONAL (FORMULARIO FV-5 DE FOMEX)

Para obtener el G.I.N. se suman los insumos nacionales, se multiplica por el factor 100 y se divide entre la suma de los insumos totales.

	Entiendese como insumos o costo - directo de producción los siguien- tes elementos: a. Mano de obra b. Materias primas c. Combustibles d. Energía e. Depreciación de maquinaria
. IMPORTACION	Introducción de productos proce- dentes del extranjero al país.
. LIBOR (LONDON INTERBANK OFFERING RATE)	Es el costo de Fondos para los -- grandes bancos internacionales q' acuden al mercado interbancario - Londinense.
. MERCADOS NO TRADICIONA- LES	Aquellos países a los que México - exporta en forma esporádica.
. MERCANCIA LAB, PLANTA - O FOB PLANTA	Precio de venta de la mercancía - en la planta de fabricación.
. MERCADOS TRADICIONALES	Aquellos países a los que México- exporta en forma constante.
. MONEDAS BLANDAS	Divisas no aceptadas por todos los países.
. MONEDAS DURAS	Divisas aceptadas en todos los -- países.
. PEDIMENTO DE EXPORTA - CION	Documento expedido por la aduana - en el momento de salir la mercan- cía del país.

=====

. SEGURO POMEX

ciales de la operación de exportación (insolvencia del comprador).

Es expedido por el Fondo para el Fomento de las exportaciones de Productos Manufacturados, y cubre unicamente los riesgos políticos de la operación de exportación. (inconvertibilidad y/o la intransferibilidad de divisas; requisición o confiscación por disposiciones gubernamentales, etc.)

. SERVICIOS

Se entenderá los que se presenten por la Industria productora de Bienes de Capital y por las industrias cuyas actividades sean consideradas como prioritarias, a juicio del Fideciario.

. SUSTITUCION DE IMPORTACIONES.

Acción y efecto de sustituir con artículos o productos fabricados en el país los procedentes del extranjero.

A N E X O S

Publicamos marcar con X el concepto deseado y requisitar el reverso de esta solicitud.

SUCURSAL 1

AUTORIZADO POR

BANCO COM. S. P. C.
DEPARTAMENTO DE CREDITOS COMERCIALES,
MEXICO, D. F.

5 México, D. F., a de de 19

A los señores (míos) nuestros:

7

Si antes establecer por: CORREO AEREO CABLE incluyendo todos los detalles CABLE simple aviso, por (mi) vuestro cuenta un Crédito Comercial Documentario Irrevocable, CON SIN confirmación de sus corresponsales

en 1 a través del 6 (para ser llamado por nosotros a no ser que ustedes indiquen un banco en su país)

a favor de 8 (nombre y domicilio completos)

Este crédito es pagadero en 8 y expira el día 9 de 19

Por la suma MAXIMA APROXIMADA 10 (en número y letra, en la moneda que deberá pagar)

El (los) beneficiario(s) podrá(n) disponer de esta Crédito mediante letras de cambio A la Vista A 11 días (a cargo de sus corresponsales y acompañadas de los siguientes documentos:

1.- CONOCIMIENTO DE EMBARQUE:

- Marítimo "CLEAN ON BOARD" Juego Completo. 12 De Ferrocarril.
 De Camión. Recibo Postal.
 Guía Aérea. 13
expedidos a la orden de Banco Com. S. P. C. o en forma negociable para notificar a 14
mostrando FLETE PAGADO FLETE POR COBRAR. 14
y evidenciando embarque desde 15 a 16 (punto de embarque) (punto de destino)

2.- FACTURA COMERCIAL expedida a nombre de 16

en original y 17 copias firmadas. Original y dos copias visadas por Consulado Mexicano Cónsul de Nación Amiga Certificadas por Notario Público, detallando la siguiente mercancía.

3.- OTROS DOCUMENTOS: 19

- Certificado de Origen Lista de Peso Lista de Empaque
 Certificado de Cantidad Certificado de Sanidad Certificado de Peso
 Declaración del Vendedor (Exportador)

EL SEGURO SERA TOMADO POR: 20

- ustedes con 20 por (mi) nuestra cuenta.
 nosotros con 20 bajo Póliza No 20
(nombre y dirección de la compañía de seguros)

de la cual (me) nos (te) obligamos a enviarles copia dentro de los cinco siguientes días.

Este seguro cubre los riesgos abajo marcados desde 21

- | | | | | | |
|---------------------------------------------------|--------------------------|---------------------------------------------------------------------------|--------------------------|-------------------------------------------------------------------|--------------------------|
| (1). - Robo de bulto por entero | <input type="checkbox"/> | (7). - Rotura | <input type="checkbox"/> | (13). - Cláusula de Huelga, Alborotos Populares y conmoción Civil | <input type="checkbox"/> |
| (2). - Robo | <input type="checkbox"/> | (8). - Merma y/o Derrames | <input type="checkbox"/> | Embarques Terrestres y Aéreos | <input type="checkbox"/> |
| (3). - Mojadura de agua dulce, de mar o de ambas. | <input type="checkbox"/> | (9). - Torzo riesgo | <input type="checkbox"/> | (14). - Guerra o Flete | <input type="checkbox"/> |
| (4). - Contacto con otras cargas | <input type="checkbox"/> | (10). - Baredura | <input type="checkbox"/> | (15). - Bodega a bodega para embarques marítimos. | <input type="checkbox"/> |
| (5). - Manchas | <input type="checkbox"/> | (11). - Ganado | <input type="checkbox"/> | (16). - Bodega a bodega para embarques Terrestres y Aéreos | <input type="checkbox"/> |
| (6). - Oxidación | <input type="checkbox"/> | (12). - Cláusula de Huelga y Alborotos Populares para Embarques Marítimos | <input type="checkbox"/> | | |

INSTRUCCIONES ESPECIALES. 21

Embarques parciales permitidos SI NO Transbordos permitidos SI NO

PRECIO DE COTIZACION F. O. B. 23 C. AND F. 24
 F. A. S.

OTRAS INSTRUCCIONES. 25

PROCEDIMIENTO PARA LA ELABORACION DEL FORMATO SOLICITUD-CON-
TRATO CREDITO DOCUMENTARIO:

DATOS GENERALES.

Nota: Los 6 primeros puntos serán requisitados por el funcio-
nario que maneja la cuenta de cada cliente.

1. Anotar el nombre de la Sucursal que autoriza la operación o el establecimiento del Crédito.
 2. Indicar el tipo de autorización de Crédito, señalando si está dentro de facultades individuales, en base a alguna línea de Crédito vigente, o mediante alguna autorización especial.
 3. Indicar la fecha de autorización del Crédito.
 4. Anotar el nombre y la firma del funcionario que autoriza, y si es posible, su cargo.
 5. Anotar la fecha en la cual se están enviando los documentos al departamento internacional.
 6. En caso de Créditos de importación, el ordenante podrá señalar cual será el Banco Corresponsal a utilizar, así como la plaza en que se encuentra, sujeto a la verificación por parte del banco quien tendrá la facultad de cambiarlo si lo juzga necesario, además elegirá si el Banco corresponsal deberá agregar o no su confirmación.
- Nota: Si se tratara de un Crédito Doméstico no aplica este concepto de confirmación, ya que la operación es manejada -- por las propias oficinas del Banco "X".
7. El ordenante invariablemente deberá indicar este medio para poder transmitir su mensaje al Banco extranjero, este gacto será por cuenta del ordenante mediante cargo a su cuenta de cheques.

8. Indicar nombre y dirección completa del beneficiario y, si es posible número telefónico o número de telex, sobre todo en el caso de vivir en una plaza donde no se tenga correspondencia directa con el proveedor.

9. Anotar la fecha de vencimiento (un periodo= 90 días)

10. Anotar el monto del Crédito, indicando si éste es máximo o aproximado, con una variación del 10% más o menos.

11. TIPOS DE DISPONIBILIDAD DEL CREDITO. El ordenante deberá indicar cual de las tres opciones siguientes pactó con su proveedor:

a. A la vista. Esta opción se utilizará por cuando el beneficiario obtenga el pago, por medio del Banco correspondiente o Centro Regional a la presentación de los documentos, una vez que éstos cumplan con todos los términos y condiciones estipulados en el Crédito Comercial.

b. A días vista, contra aceptación. (solo para importaciones). Esta opción se utilizará cuando el ordenante y beneficiario establezcan un plazo, cuidando de no rebasar el límite fijado por el Banco de México, de 180 días por obligaciones con el extranjero, este punto se instrumentará por medio de una letra de cambio girada por el beneficiario y aceptada por nuestro correspondiente, el plazo estipulado correrá a partir de la fecha de aceptación del documento.

c. Días fecha de embarque contra aceptación. Para establecer este plazo se deberá tomar como base la fecha en que se emitió el documento de embarque. Este punto se instrumentará por medio de una letra de cambio girada por el banco del beneficiario y aceptada por nuestros correspondientes extranjeros.

12. Anotar el nombre de quien o que tipo de documento de embarque se debe presentar en base al medio de transporte de la mercancía.

13. La titularidad de la mercancía puede ser a favor del Banco "X" del agente aduanal, o a nombre del mismo ordenante.

Nota: en el caso de las importaciones terrestres, la mercancía podrá ser consignada al agente aduanal. En este caso, anotar nombre y domicilio del mismo.

En caso de que las condiciones de crédito se establezcan con control, la mercancía invariablemente será consignada al Banco "X" de acuerdo a lo que se recomienda en el Manual de Crédito, Tomo I. (políticas y Normas de Crédito Documentarios).

Con excepción de los dos puntos anteriores la mercancía deberá venir consignada a la orden del principal u ordenante.

14. Anotar las condiciones de pago del flete de acuerdo a como hayan pactado el proveedor y el comprador. (este punto deberá coincidir con el precio de cotización punto 24).

15. Anotar el lugar de origen del embarque y el destino de la mercancía.

16. Anotar el nombre del ordenante y la dirección completa en caso de que la factura sea expedida a nombre de otra compañía - que no sea el ordenante o comprador, se tendrá que anotar también la dirección completa.

17. Indicar el número de copias de la factura, requeridas por el cliente usuario (importador u ordenante)

18. Descripción genérica de la mercancía, en el caso de que no se ñalen unidades y precios, estos deberán ser congruentes al valor del crédito.

19. OTROS DOCUMENTOS. En el caso de que así se requiera por el ti

po de mercancía, país de origen, etc. se solicitará en este punto todos los documentos que deban anexarse para hacer efectivo el pago de dicha carta de crédito.

20. DATOS SOBRE EL TRASLADO DE LA MERCANCIA. Señalar con una "x", si el seguro de la mercancía será contratado por el ordenante directamente con la compañía aseguradora.

En el caso de que el cliente desee que se tome el seguro de transporte por su cuenta el Banco "x" lo tomará con la compañía aseguradora con que tenga convenio por cuenta y orden del propio ordenante, debiéndose observar la política establecida en el punto 5, pág. 76 del Manual de Créditos Tomo I.

21. INSTRUCCIONES ESPECIALES. Tratándose de importaciones y en el caso de que el crédito sea negociable contra copias de los documentos solicitados, el cliente podrá requerir como documento adicional para la negociación de la carta de crédito una copia de la carta de envío de los originales de tales documentos al agente aduanal o al mismo ordenante.

22. Indicar si son permitidos o no los embarques y/o pagos parciales al umbral de esta operación. Y, de acuerdo a las condiciones en que se transporte la mercancía se deberá señalar si se permite que la mercancía sea transbordada en el camino.

23. PRECIO DE COTIZACION. Cotización F.O.B. cuando se elija esta opción deberá enunciarse únicamente el lugar y punto de salida de la mercancía, la cual deberá coincidir con el punto No. 16.

24. Cotización C.andF. únicamente se mencionará el lugar de arribo el cual deberá coincidir con el punto 16.

Nota: En el crédito deberá manejarse solo un tipo de cotización y esta deberá ser pactada por el ordenante y el beneficiario previamente.

25. OTRAS INSTRUCCIONES. Anotar instrucciones adicionales a las generales en el caso de que así se requiera.
26. Anotar la cuenta que maneja con el Banco "x", a la cual se cargarán todos los gastos y comisiones derivados de esta operación previo aviso al cliente, y mediante previa verificación del saldo de dicha cuenta.
27. Estos espacios serán requisitados por el funcionario con manejo de cuenta y anotará el número de puntos adicionales al CPP aplicables a esta operación.

Estas tasas se registrarán de acuerdo al Prime rate vigente.
28. Ver punto 14.
29. Firmas del cliente o representante legal de la firma, y datos complementarios del mismo dónde se le pueda localizar - en caso necesario.
30. Firma del fiador o aval, nombre(s), dirección completa, en su caso.

BANCA CREMI
Banco C.A.B. NACIONAL DE CREDITO

TELEX

N° _____

INSTITUCION: SOCIETE GENERALE
 CIUDAD: SEUL, KOREA
 DEPARTAMENTO: L/C DEPT.

MENSAJE
 ORDEN DE PAGO
 FECHA: FEB/17/89

TEXTO: 22-562 TEST FEB. 17 89 WITH OUR MEXICO CITY HEAD OFFICE. OF YOUR PARIS FRANCE OFFICE. PLEASE ADVISE SAMSUNG CO. LTD. OR SAMSUNG ELECTRONICS CO. LTD. CPO. BOX 2775, SEUL KOREA. THAT WE ARE ESTABLISHING IN THEIR FAVOUR AN IRREVOCABLE CONFIRMED CREDIT CCI-1730 FOR APPROXIMATELY DLS. 148,032.00 (ONE HUNDRED FORTY EIGHT THOUSAND THIRTY TWO DOLLARS 00/100 USCY) FOR ACCOUNT OF ELECTRONICA ZONDA, S.A. DE C.V. AV. ENRIQUE DIAZ DE LEON No. 1024, GUADALAJARA, JAL. MEX. EXPIRING MARCH 30/89.

DRAFT DRAWN ON YOU AT 120 DAYS FROM B/L.

AVAILABLE AGAINST DELIVERY OF THE FOLLOWING DOCUMENTS:

ORIGINAL AND FOUR COPIES OF COMMERCIAL INVOICE SIGNED IN INK IN THE NAME OF THE ACCOUNTER AND SHOWING THE MARKS OF BRANDING.

ONE ORIGINAL OF BILL OF LADING COMBINED TRANSPORT ALREADY ISSUED BY AFL OR TCM TO THE ORDER OF BANCA CREMI, S.N.C. AVE. 16 DE SEPTIEMBRE No. 591, GUADALAJARA, JAL. MEX. TO NOTIFY NUEVA ASCOMINT, S.A. DE C.V., MIGUEL DE CERVANTES No. 441, GUADALAJARA, JAL. MEX. -- QUOTING REF. CI-17087. MARKED FREIGHT TO COLLECT.

WEIGHT LIST IN TRIPPLICATE

PACKING LIST IN TRIPPLICATE

AN INVOICE COPY REDACTED IN SPANISH SHOULD BE INCLUDED WITH MERCHANDISE.

INSURANCE TO BE COVERED BY BUYERS.

COVERING: TV B/N MODELO BT 303R 3200 SETS.

F.O.B. KOREA

PARTIAL SHIPMENTS AND TRANSSHIPMENTS PERMITTED.

SHIPMENT TO BE MADE FROM ANY POINT OF KOREA TO GUADALAJARA, JAL. MEX.

NEGOTIATING BANK IS TO FORWARD ALL DOCUMENTS TO US BY FIRST REGISTERED AIRMAIL AFDO. POSTAL 1-177 CUAD. JAL. BENEFICIARIES MUST SEND FULL SET OF ORIGINAL DOCUMENTS DIRECTLY TO APPLICANT BY DHL.

KINDLY ADD YOUR CONFIRMATION.

AT NEGOTIATION KINDLY CLAIM REIMBURSE FROM OUR ACCOUNT IN DLS. WITH IRVING TRUST CO. NEW YORK, N.Y. UNDER TELEX ADVISE 72 HOURS BEFORE PAYMENT.

THIS TELEX IS THE OPERATIVE INSTRUMENT AND NO MAIL CONFIRMATION WILL FOLLOW.

THIS CREDIT IS SUBJECT TO THE UNIFORM CUSTOMS AND PRACTICES FOR DOCUMENTARY CREDIT 1983

DE. REV. INTERNATIONAL CHAMBER OF COMMERCE PUB. 400.

SUCURSAL O PPIO QUE FORMA PARTE DE
 BANCA CREMI, S.N.C./INTERNATIONAL OPERATIONS

DEPARTAMENTO DE TELEX

(SELLO Y FIRMA)

V.B.

ELABORO

gina

Los Usos y Reglas Uniformes

Como instrumento de trabajo básico de las transacciones internacionales, el crédito documentario necesita definiciones y terminología claras y precisas. Era indispensable formular principios compatibles con el derecho internacional en la forma de reglas concisas, susceptibles de ser usadas universalmente. Aquellas reglas debían satisfacer las exigencias de todos los usuarios.

La CCI ha llevado a cabo un cierto número de proyectos sobre este tema, en el marco de sus actividades generales. Sobre la base de un folleto publicado en 1924 por la Union Sindical de los Bancos Franceses y gracias a la enmienda a las reglas adoptadas durante los Congresos de la CCI en 1933 y 1951, el resultado de estos esfuerzos pudo concretarse en 1962 con la publicación del folleto 222.

Trabajos ulteriores llevados a cabo por la Comisión sobre Técnicas y Prácticas Bancarias de la CCI, bajo la presidencia del Sr B.S. Wheble, tuvieron como resultado en 1974 la publicación de una versión revisada. Se trata de la publicación 290 titulada "Usos y Reglas Uniformes relativos a los Créditos Documentarios", a la cual bancos de unos 156 países ya se han adherido.

Los artículos sobre los Usos y Reglas Uniformes rigen las relaciones entre compradores, vendedores y banqueros en todos los aspectos del crédito documentario: designación y examen de los documentos, plazos a respetar, responsabilidades, etc. Los Usos y Reglas son fundados sobre la práctica más corriente y constituyen un marco general.

La Comisión de las Naciones Unidas para el derecho comercial internacional,

habece a la Cámara de Comercio Internacional (CCI) haberle transmitido el texto revisado de los "Usos y Reglas Uniformes relativos a los Créditos Documentarios" que ha sido aprobado por la Comisión de Técnicas y Prácticas Bancarias de la CCI el 14 Octubre de 1974 y adoptado por el Comité Ejecutivo de la CCI el 3 Diciembre de 1974,

felicitó a la CCI por haber contribuido de esta forma a facilitar el comercio internacional, al poner a día sus reglas relativas a las prácticas en materia de crédito documentario teniendo en cuenta la evolución de la tecnología de los transportes y los

cambios que se han producido en las prácticas comerciales.

considera, que al revisar la CCI el texto de 1962 de los "Usos y Reglas Uniformes" ha tenido en cuenta las observaciones formuladas por los gobiernos y las instituciones bancarias y comerciales de países no representados en la Cámara de Comercio Internacional, que fueron transmitidas a la CCI a través de la Comisión.

señala, que los "Usos y Reglas Uniformes" constituyen una valiosa contribución a la facilitación del comercio internacional, y

recomienda que la versión revisada de 1974 sea utilizada a partir del 1º de Octubre de 1975 en las transacciones que impliquen el establecimiento de un crédito documentario.

Disposiciones generales y definiciones

a. Estas disposiciones generales, definiciones y los artículos que les siguen, se aplican a todos los créditos documentarios y obligan a todas las partes interesadas, a menos que expresamente se pacte lo contrario.

b. En estas disposiciones, definiciones y artículos, las expresiones "crédito(s)" que se emplean, significan todo convenio, cualquiera que sea su denominación o descripción, en virtud del cual un banco (banco emisor), obrando a petición y de conformidad con las instrucciones de un cliente (ordenante), se obligará a:

i efectuar un pago a un tercero (beneficiario), o a su orden, o pagar, aceptar o negociar las letras de de cambio (giros) que libere el beneficiario, o ii autorizar que tales pagos sean efectuados o que tales giros sean pagados, aceptados o negociados por otro banco contra entrega de los documentos exigidos, siempre y cuando los términos y condiciones del crédito se hayan cumplido.

c. Los créditos son, por su naturaleza, operaciones distintas de los contratos de venta o de cualquier otra índole en que puedan estar basados y en ningún caso tales contratos afectarán ni obligarán a los bancos.

d. Todas las instrucciones relativas a los créditos documentarios y los propios créditos deben ser completas y precisas. Para evitar cualquier confusión y malentendido, los bancos emisores

deberán desalentar todo intento, por parte del ordenante del crédito, de incluir detalles excesivos.

e. El banco autorizado a pagar, aceptar o negociar al amparo de un crédito, será el banco que tiene el derecho prioritario para ejercer la opción descrita en el artículo 32 (b). La decisión de dicho banco obligará a todas las partes interesadas.

Un banco está autorizado para pagar o aceptar al amparo de un crédito cuando se le designe expresamente para ello en dicho crédito.

Un banco está autorizado para negociar al amparo de un crédito:

i cuando así esté expresamente designado en el crédito, o
ii cuando el crédito sea libremente negociable por cualquier banco.

f. El beneficiario de un crédito no podrá prevalerse, en ningún caso, de las relaciones contractuales que existan entre los bancos o entre el ordenante y el banco emisor.

A. Forma y notificación de los créditos

Artículo 1

a. Los créditos pueden ser:

i revocables, o
ii irrevocables.

b. Por consiguiente, todos los créditos deberán indicar claramente si son revocables o irrevocables.

c. A falta de tal indicación, el crédito será considerado revocable.

Artículo 2

Un crédito revocable puede ser enmendado o anulado en cualquier momento, sin notificación previa al beneficiario. Sin embargo, el banco emisor está obligado a reembolsar a cualquier sucursal u otro banco al cual tal crédito haya sido transmitido y hecho utilizable para pago, aceptación o negociación, por cualquier pago, aceptación o negociación realizado por dicha sucursal u otro banco, de acuerdo con los términos y condiciones del crédito y de cualquier enmienda recibida hasta el momento del pago, aceptación o negociación, con anterioridad a la recepción por él del aviso de enmienda o cancelación.

Artículo 3

a. Siempre y cuando los términos y condiciones de crédito se hayan cumplido, un crédito irrevocable constituye un compromiso en firme por parte del banco emisor:

i de pagar o de que el pago será efectuado, si el crédito es utilizable para pago, contra entrega o r de un giro;

ii de aceptar giros, si el crédito es utilizable mediante aceptación por parte del banco emisor, de asumir la responsabilidad para la aceptación de los giros y del pago a su vencimiento si el crédito utilizable mediante aceptación de giros a cargo del ordenante del crédito o de cualquier giro librado designado en el crédito;

iii de comprar/negociar, sin recurso contra los libradores y/o los tenedores de buena fe, los giro librados por el beneficiario, a la vista o a plazo, cargo del ordenante o de cualquier otro librado designado en el crédito o de asegurar la compra/negociación por otro banco, si el crédito utilizable mediante compra/negociación.

b. Un crédito irrevocable puede ser avisado al beneficiario a través de otro banco (banco notificador), sin compromiso por parte de este o banco, pero cuando un banco emisor autoriza o solicita a otro banco la confirmación de su crédito irrevocable y este último lo hace así, tal confirmación constituye, por parte del banco confirmador, un compromiso en firme, adicional asumido por el banco emisor, siempre y cuando términos y condiciones del crédito se hayan cumplido:

i de pagar, si el crédito es pagadero en sus propias cajas, contra entrega o no de un giro, o de que pago será efectuado, si el crédito es utilizable por pago en otro lugar;

ii de aceptar los giros, si el crédito es utilizable mediante aceptación por el banco confirmador, sus cajas, o de asumir la responsabilidad de la aceptación de los giros y del pago a su vencimiento si el crédito es utilizable mediante aceptación de giros a cargo del ordenante o de cualquier otro librado designado en el crédito;

iii de comprar/negociar, sin recurso contra el librador y/o los tenedores de buena fe, los giro librados por el beneficiario, a la vista o plazo, a cargo del banco emisor o del ordenante o de cualquier otro librado designado en el crédito, si el crédito es utilizable mediante compra/negociación.

c. Estos compromisos no pueden ser enmendados o anulados sin la conformidad de todas las partes interesadas. La aceptación parcial de una enmienda

no tendrá efecto sin el acuerdo de todas las partes interesadas.

Artículo 4

1. Cuando un banco emisor pasa instrucciones a otro banco por cable, telegrama o telex para que avise un crédito y si la confirmación postal ha de ser el instrumento que permita la utilización del crédito, el cable, telegrama o telex debe indicar que el crédito tendrá solamente efectividad a la recepción de la mencionada confirmación postal. En este caso, el banco emisor debe enviar al beneficiario el instrumento que permita la utilización del crédito (confirmación postal) y cualquier modificación posterior a través del banco notificador.

2. El banco emisor será responsable de todas las consecuencias que puedan derivarse, si deja de seguir el procedimiento indicado en el párrafo anterior.

3. A menos que en el cable, telegrama o telex se indique "siguen detalles" (o expresión similar), o que se determine que la confirmación postal será el instrumento que permita la utilización del crédito, el cable, telegrama o telex será considerado como el instrumento que permita la utilización del crédito y el banco emisor no queda obligado a enviar la confirmación postal al banco notificador.

Artículo 5

1. Cuando un banco recibe instrucciones por cable, telegrama o telex, de emitir, confirmar o avisar un crédito en términos similares a los de otro crédito abierto anteriormente y que haya sido objeto de enmiendas se entenderá que los términos y condiciones del crédito que se está emitiendo, confirmando o avisando, serán comunicados al beneficiario, sin incluir dichas enmiendas, a menos que en las instrucciones se especifique claramente cuáles son las enmiendas aplicables.

Artículo 6

1. Cuando un banco recibe instrucciones incompletas e imprecisas de emitir, confirmar o avisar un crédito, puede pasar al beneficiario un aviso preliminar a título simplemente informativo, sincurrir en responsabilidad alguna; en este caso, el crédito será emitido, confirmado o avisado solamente cuando el banco haya recibido la información necesaria.

B. Obligaciones y responsabilidades

Artículo 7

Los bancos deben examinar todos los documentos con razonable cuidado para cerciorarse de que, aparentemente, estén de acuerdo con los términos y condiciones del crédito. Los documentos que, aparentemente, no concuerden entre sí serán considerados como que no presentan la apariencia de ser conformes con los términos y condiciones del crédito.

Artículo 8

a. En las operaciones de créditos documentarios, todas las partes interesadas deben considerar los documentos y no las mercancías.

b. El pago, la aceptación o la negociación contra documentos que presentan la apariencia de ser conformes con los términos y condiciones de un crédito, por un banco que esté autorizado para hacerlo, obliga a la parte que haya dado dicha autorización para admitir los documentos y para reembolsar al banco que haya efectuado el pago, la aceptación o la negociación.

c. Si al recibir los documentos el banco emisor considerase que no presentan la apariencia de ser conformes con los términos y condiciones del crédito, dicho banco deberá decidir, basándose exclusivamente en los documentos, si procede impugnar el pago, la aceptación o la negociación por no haberse efectuado de acuerdo con los términos y condiciones del crédito.

d. El banco emisor tendrá un plazo razonable para examinar los documentos y para decidir, en las condiciones anteriormente establecidas, si procede efectuar dicha impugnación.

e. En caso afirmativo, un aviso a tal efecto, indicando las razones de la impugnación, debe ser enviado inmediatamente, por cable o por cualquier otro medio rápido, al banco que ha remitido los documentos (banco remitente) y este aviso debe indicar que los documentos están a disposición de dicho banco o que le son devueltos.

f. Si el banco emisor no pone los documentos a disposición del banco remitente o no se los devuelve, perderá el derecho de reclamar por que el correspondiente pago, aceptación o negociación no fue efectuado de conformidad con los términos y condiciones del crédito.

g. Si el banco remitente pone en conocimiento del banco emisor la existencia de cualquier irregularidad en los documentos o le comunica que ha pagado,

aceptado o negociado bajo reservas o contra una garantía en relación con dichas irregularidades, el banco emisor no quedará por ello exonerado de ninguna de sus obligaciones derivadas del presente artículo. Tales garantías o reservas afectan únicamente a las relaciones entre el banco remitente y el beneficiario.

Artículo 9

Los bancos no asumen ninguna obligación ni responsabilidad en cuanto a la forma, suficiencia, exactitud, autenticidad, falsificación o valor legal de documento alguno, ni en cuanto a las condiciones generales y/o particulares, estipuladas en los documentos o sobreañadidas a los mismos; tampoco asumen ninguna obligación ni responsabilidad en cuanto a la descripción, cantidad, peso, calidad, estado, embalaje, entrega, valor o existencia de las mercancías representadas por los documentos, ni tampoco en cuanto a la buena fe o a los actos y/u omisiones, solvencia, cumplimiento de las obligaciones, reputación del consignador, de los transportistas o de los aseguradores de las mercancías o de cualquier otra persona quienquiera que sea.

Artículo 10

Los bancos no asumen ninguna obligación ni responsabilidad en cuanto a las consecuencias derivadas de la demora y/o pérdidas que pudieran sufrir en su transmisión cualesquiera despachos, cartas o documentos, ni en cuanto al retraso, mutilación u otros errores que se puedan producir en la transmisión de cables, telegramas o telex. Los bancos no asumen ninguna obligación ni responsabilidad en cuanto a los errores de traducción o de interpretación de términos técnicos y se reservan el derecho de transmitir los términos de los créditos sin traducirlos.

Artículo 11

Los bancos no asumen ninguna obligación ni responsabilidad por las consecuencias que puedan derivarse de la interrupción de su propia actividad, provocada por motines, conmociones civiles, insurrecciones, guerras, casos de fuerza mayor o cualesquiera otras causas independientes de voluntad, así como por huelgas o cierros patronales. A menos que hayan sido autorizados expresamente, los bancos no efectuarán el pago, la aceptación o la negociación después del vencimiento, en virtud de créditos que hayan vencido durante dicha interrupción de su propia actividad.

Artículo 12

a. Los bancos que utilizan los servicios de otro banco para dar cumplimiento a las instrucciones ordenante, lo hacen por cuenta y riesgo de este último.

b. Los bancos no asumen ninguna obligación ni responsabilidad en el caso de que las instrucciones que transmitan no sean ejecutadas, ni aún en el caso en que ellos mismos hayan tomado la iniciativa en la elección del otro banco.

c. El ordenante deberá asumir todas las obligaciones y responsabilidades que se deriven de las leyes y costumbres en los países extranjeros e indemnizar los bancos de todas las consecuencias que ello pueda motivar.

Artículo 13

Un banco pagador o negociador que ha sido autorizado a reembolsarse de sus pagos o negociaciones sobre un tercer banco designado por el banco emisor, y que ha efectuado dicho pago o negociación, no será requerido para confirmar al tercer banco que lo ha efectuado de conformidad con los términos y condiciones del crédito.

C. Documentos

Artículo 14

Todas las instrucciones de emitir, confirmar o avisar un crédito deberán especificar con precisión los documentos contra los cuales se efectuará el pago, la aceptación o la negociación.

b. No deben emplearse términos tales como "primera clase", "bien conocido", "cualificado", no otros análogos para designar a los que han de expedir cualesquiera de los documentos exigidos por un crédito y si estos términos figuran en las condiciones de un crédito, los bancos aceptarán los documentos tales como les sean presentados.

C.1. Documentos que acreditan el embarque o el despacho o la toma a cargo (documentos de expedición).

Artículo 15

Salvo lo dispuesto en el Artículo 20, la fecha del conocimiento de embarque o la fecha de cualquier otro documento que acredite el embarque o el despacho o la toma a cargo o incluso la fecha indicada en el sello de recepción o mediante anotación en cualquiera de dichos documentos, con

moderada, en cada caso, como la fecha de embarque o de despacho o de la toma a cargo de mercancías.

Artículo 16

Si alguna mención que indique claramente el pago al flete o pago por anticipado del flete, cualquiera que sea la denominación o descripción, ha sido hecha mediante estampilla o figura en cualquier otra forma en los documentos que acreditan el embarque o el despacho o la toma a cargo, será considerada como prueba del pago del flete.

Si la frase "flete pagadero por anticipado" o "pago por anticipado" u otras frases de significado similar han sido puestas mediante estampilla o figuran en cualquier otra forma en los documentos, no serán consideradas como prueba del pago del flete.

A menos que el crédito especifique otra cosa, o a menos que cualquiera de los documentos presentados en virtud de dicho crédito, implique lo contrario, los bancos tendrán que aceptar mercancías que indiquen que el flete o los gastos de transporte son pagaderos a la entrega.

Los bancos aceptarán los documentos de expedición en los que se haga mención, mediante estampilla o en cualquier otra forma, a costes iguales a los gastos de transporte, tales como flete, o desembolsos incurridos en relación con el embarque, descarga u operaciones similares, a menos que las condiciones del crédito específicamente indiquen tales menciones.

Artículo 17

El documento de expedición en el que figure en el verso una cláusula tal como "cargo y cuenta del cargador" ("shipper's load and count") o "se afirma contener según cargador" ("said by shipper to contain") o una frase similar, será aceptado salvo que las condiciones del crédito lo indiquen específicamente.

Artículo 18

Un documento de expedición limpio es un documento que no lleva ninguna cláusula ni anotación sobrecuadricada haciendo constar fehacientemente algún defecto en el estado de las mercancías y/o del embalaje.

Los bancos rechazarán los documentos de expedición que lleven tales cláusulas o anotaciones, además de que el crédito indique, expresamente, las cláusulas o anotaciones que puedan ser aceptadas.

C.1.1. Conocimiento de embarque marítimo

Artículo 19

a. Salvo que el crédito lo autorice expresamente, no se aceptarán los Conocimientos de Embarque del siguiente tipo:

i Los Conocimientos de Embarque emitidos por transitarios.

ii Los Conocimientos de Embarque emitidos en virtud de y sujetos a las condiciones de un "Charter-Party".

iii Los Conocimientos de Embarque amparando el transporte en veleros.

b. Sin embargo, sujeto a lo mencionado anteriormente y a menos que específicamente se señale lo contrario en el crédito, se aceptarán los Conocimientos de Embarque del siguiente tipo:

i Los Conocimientos de Embarque llamados "Through Bills of Lading" emitidos por las compañías navieras o sus agentes, incluso si amparan varias formas de transporte.

ii Los Conocimientos de Embarque llamados "Short Form Bills of Lading" (es decir,

Conocimientos de Embarque emitidos por la compañía naviera o sus agentes que indican algunas o todas las condiciones del transporte haciendo referencia a una fuente o documento distinto del Conocimiento de Embarque).

iii Los Conocimientos de Embarque emitidos por las compañías navieras o sus agentes, que se refieran a mercancías expedidas bajo una forma de unidad de carga, tales como las que se colocan sobre "pallets" o en contenedores.

Artículo 20

a. Salvo instrucciones en contrario expresadas en el crédito, los Conocimientos de Embarque deberán indicar que las mercancías han sido embarcadas o puestas a bordo de una embarcación determinada.

b. El embarque o la puesta a bordo de una embarcación determinada puede ser demostrado, bien sea por un Conocimiento de Embarque en el que figuren frases indicando el embarque o la puesta a bordo de una embarcación determinada, o mediante una anotación a este efecto en el Conocimiento de Embarque firmada o visada y fechada por el transportista o su agente, y la fecha de esta anotación será considerada como la fecha del embarque o de la puesta a bordo de la embarcación determinada.

Artículo 21

a. A menos que las condiciones del crédito prohíban el transbordo, se aceptarán los Conocimientos de Embarque que indiquen que las mercancías serán transbordadas en ruta, con tal de que el viaje completo esté amparado por un solo y único Conocimiento de Embarque.

b. Los Conocimientos de Embarque, que contengan cláusulas impresas indicando que los transportistas tienen derecho a efectuar transbordos, serán aceptados, aunque el crédito prohíba el transbordo.

Artículo 22

a. Los bancos rechazarán un Conocimiento de Embarque que establezca que las mercancías han sido cargadas sobre cubierta, a menos que el crédito lo autorice expresamente.

b. Los bancos no rechazarán un Conocimiento de Embarque que contenga una cláusula indicando que el transporte de las mercancías puede ser efectuado sobre cubierta, siempre y cuando no se señale específicamente que dichas mercancías han sido cargadas sobre cubierta.

C.1.2. Documentos de transporte combinado

Artículo 23

a. Si el crédito exige un documento de transporte combinado, es decir un documento que estipule un transporte combinado por al menos dos medios de transporte diferentes, desde un lugar en donde se hacen cargo de las mercancías hasta un lugar designado para la entrega, o si el crédito exige un transporte combinado, pero en cualquiera de los dos casos no especifica la forma del documento exigido y/o el emisor de este documento, los bancos aceptarán estos documentos tal como les sean presentados.

b. Si el transporte combinado incluye transporte por mar, el documento será aceptado incluso si no indica que las mercancías están a bordo de una embarcación determinada, y aunque contenga una cláusula de que las mercancías, si están embaladas en un contenedor, pueden ser transportadas sobre cubierta, siempre y cuando no señale específicamente que dichas mercancías están cargadas sobre cubierta.

C.1.3. Otros documentos de expedición, etc.

Artículo 24

Los bancos considerarán los conocimientos o cartas de porte ferroviarios o fluviales, los duplicados de las cartas de porte, los resguardos postales, los certificados de expedición postal, las guías aéreas, los conocimientos de transporte aéreo o las cartas de porte aéreo, los conocimientos emitidos por transportistas por carretera, o cualesquiera otros documentos similares, como documentos en regla cuando en ellos figure el sello de recepción del transportista o de su agente, o cuando lleve una firma que, en apariencia, sea la del transportista o de su agente.

Artículo 25

Cuando un crédito exija un testimonio o certificación de peso en los casos en que el transporte no sea por mar, los bancos aceptarán sello de pesaje que haya sido estampado o cualquier otra declaración de peso puesta por el transportista en el documento de expedición, a menos que el crédito exija un certificado de peso separado o independiente.

C.2. Documentos de seguro

Artículo 26

a. Los documentos de seguro deben ser aquellos expresamente indicados en el crédito y emitidos y firmados por compañías de seguros o sus agentes por aseguradores ("underwriters").

b. Las notas de cobertura ("cover notes") emitidas por corredores no serán aceptadas, a menos que el crédito lo autorice expresamente.

Artículo 27

Salvo instrucciones en contrario en el crédito, o a menos que los documentos de seguro presentados establezcan que la cobertura es efectiva lo más tarde en la fecha del embarque o del despacho o, en el caso de transporte combinado, la fecha de la toma de las mercancías, los bancos rechazarán los documentos de seguro presentados en los que se figure una fecha posterior a la fecha del embarque o de despacho, o de la toma a cargo de las mercancías en caso de transporte combinado, indicada en los documentos de expedición.

Artículo 28

a. Salvo que el crédito contenga instrucciones en contrario, el documento de seguro deberá estar expresado en la misma moneda que la del crédito.

b. El valor mínimo asegurado debe ser el valor CIF de las mercancías. Sin embargo, cuando el valor CIF no pueda ser determinado por los documentos presentados, los bancos aceptarían como tal valor mínimo, bien el importe de la utilización del crédito, bien el importe de la factura comercial efectiva, tomando el más elevado.

Artículo 29

a. Los créditos deberán indicar expresamente el tipo de seguro que se requiera y, en su caso, los riesgos adicionales que tengan que ser cubiertos. No deberá utilizarse términos imprecisos, tales como "riesgos habituales" o "riesgos corrientes"; sin embargo, si tales términos imprecisos son utilizados, los bancos recibirán los documentos de seguro así asegurados.

b. En falta de instrucciones específicas, los bancos recibirán la cobertura del seguro tal como les sea presentada.

Artículo 30

a. Cuando un crédito estipule "seguro contra todos los riesgos", los bancos aceptarían un documento de seguro que contenga cualquier cláusula o anotación que indique "todos los riesgos" y no asumirán ninguna responsabilidad en el caso de que algún riesgo particular no estuviera cubierto.

Artículo 31

a. Los bancos aceptarían un documento de seguro en el que se indique la cobertura está sujeta a una franquicia, sea una franquicia completa o una franquicia deducible, a menos que esté explícitamente indicado en el crédito que el seguro debe estar emitido sin incluir ningún porcentaje de franquicia.

3. Facturas comerciales

Artículo 32

a. Salvo que el crédito contenga instrucciones en contrario, las facturas comerciales deben ser emitidas a nombre del ordenante.

b. Salvo que el crédito contenga instrucciones en contrario, los bancos pueden rechazar las facturas emitidas extendidas por un importe superior al indicado por el crédito.

c. La descripción de las mercancías en las facturas comerciales debe corresponder con la que figure en el crédito. En todos los demás documentos, las mercancías pueden ser descritas en términos generales que no sean incompatibles con la descripción dada en el crédito.

C.4 Otros documentos

Artículo 33

Cuando se exijan otros documentos, tales como: resguardos de almacén, órdenes de entrega ("delivery orders"), facturas consulares, certificados de origen, certificados de peso, de calidad o de análisis, etc., sin una definición más concreta, los bancos aceptarían dichos documentos tal y como les sean presentados.

D. Disposiciones diversas

Cantidad e importe

Artículo 34

a. Las expresiones "alrededor de", "aproximadamente" o similares, empleadas en relación con el importe del crédito, la cantidad o el precio unitario de las mercancías, serán interpretadas en el sentido de que permiten una diferencia que no exceda del 10% en más o en menos.

b. A menos que el crédito estipule que la cantidad de las mercancías que se especifica no debe excederse ni reducirse, se permitirá una tolerancia del 3% en más o en menos, siempre y cuando el importe total de las utilidades no sobrepase el importe del crédito. Esta tolerancia no se aplica cuando el crédito especifica la cantidad en unidades de embalaje o de artículos individuales.

Expediciones parciales

Artículo 35

a. Las expediciones parciales están autorizadas, salvo que el crédito contenga instrucciones expresas en contrario.

b. Las expediciones efectuadas en el mismo buque y para el mismo viaje no serán consideradas como expediciones parciales, aún cuando los conocimientos de embarque que acrediten la entrega "a bordo" lleven fechas diferentes y/o indiquen puertos de embarque diferentes.

Artículo 36

Si se han estipulado expediciones fraccionadas dentro de plazos determinados y alguna fracción no se expide en el plazo autorizado para la misma, el crédito deja de ser utilizable para dicha fracción y para cualquier fracción posterior, salvo que el crédito contenga instrucciones en contrario.

Fecha de vencimiento

Artículo 37

Todo crédito, tanto revocable como irrevocable, debe estipular una fecha de vencimiento para la presentación de documentos para pago, aceptación o negociación, aunque contenga una fecha límite para la expedición.

Artículo 38

Las expresiones "al", "hasta" o cualesquiera otras similares que se emplean para definir la fecha de vencimiento para la presentación de documentos para pago, aceptación o negociación o la fecha límite fijada para la expedición, se interpretarán en el sentido de que incluyen la fecha indicada.

Artículo 39

a. Cuando la fecha de vencimiento estipulada coincida con un día en que los bancos estén cerrados por motivos que no sean los señalados en el Artículo 11, la fecha de vencimiento será prorrogada hasta el primer día hábil siguiente.

b. La fecha límite de expedición no será prorrogada porque se prorruge la fecha de vencimiento en virtud de lo previsto en este Artículo. Cuando el crédito estipule una fecha límite de expedición, los documentos de expedición que lleven una fecha posterior a la estipulada, no serán aceptados. Si no se estipula en el crédito una fecha límite de expedición, no serán aceptados documentos de expedición en los que figure una fecha posterior a la fecha de vencimiento estipulada en el crédito o en las enmiendas de éste. Sin embargo, otros documentos distintos de los de expedición, pueden estar fechados hasta e incluyendo la fecha de vencimiento prorrogada.

c. Los bancos que efectúen el pago, la aceptación o la negociación en la fecha de vencimiento así prorrogada, deben añadir a los documentos su certificación con el siguiente texto:

"Presentado para pago (o aceptación o negociación según el caso) dentro del plazo del vencimiento prorrogado en virtud de las disposiciones del Artículo 39 de los Usos y Reglas".

Expedición, carga o despacho

Artículo 40

a. Salvo que las condiciones del crédito indiquen lo contrario, las expresiones "salida", "despacho", "carga", "partida del buque", que se emplean para fijar la fecha límite para la expedición de las mercancías, se considerarán que son sinónimas de "expedición".

b. Las expresiones tales como "pronto", "inmediatamente", "lo más pronto posible" y otras semejantes, no deberían emplearse. Si se emplean, los bancos las interpretarán como una petición de que la expedición se haga dentro de los treinta días, a contar desde la fecha de notificación del crédito al beneficiario por el banco emisor o por un banco notificador, según el caso.

c. La expresión "el ... o alrededor del ..." y otras similares, serán interpretadas como una petición de expedición dentro de los cinco días antes o después de la fecha indicada, incluidos los días límites.

Presentación

Artículo 41

Además de lo exigido en el Artículo 37, según el cual todo crédito deberá estipular una fecha de vencimiento para la presentación de documentos, los créditos deben también estipular un periodo de tiempo expresamente definido, después de la fecha de emisión del conocimiento de embarque u otros documentos de expedición, durante el cual debe efectuarse la presentación de documentos para pago, aceptación o negociación. Si en el crédito no se estipula tal periodo, los bancos rechazarán los documentos que les sean presentados después de transcurridos 21 días a contar de la fecha de emisión de los conocimientos de embarque u otros documentos de expedición.

Artículo 42

Los bancos no están obligados a aceptar la presentación de los documentos fuera de sus horas de oficina.

Términos relativos a fechas

Artículo 43

Las expresiones "primera mitad", "segunda mitad" de un mes, se interpretarán que comprenden, respectivamente, del 1 al 15 inclusive, y del 16 al último día del mes inclusive.

Artículo 44

Las expresiones "principio" "mediado" o "fin" de un mes se interpretarán que comprenden, respectivamente, del 1 al 10 inclusive, del 11 al 20 inclusive, y del 21 al último día de cada mes inclusive.

Artículo 45

Cuando un banco que emite un crédito da instrucciones de que el mismo sea confirmado o visado con validez "por un mes", "por seis meses", etc., pero sin especificar a partir de qué fecha ha de contarse el plazo, el banco confirmador o notificador confirmará o avisará el crédito como válido hasta el final del plazo señalado a contar desde la fecha de su confirmación o aviso.

C. Transferencia

Artículo 46

a. Un crédito transferible es un crédito en virtud del cual el beneficiario tiene el derecho de dar instrucciones al banco designado para efectuar el pago o la aceptación, o a cualquier banco facultado para efectuar la negociación, para que el crédito pueda ser utilizado en su totalidad o en parte por uno o más terceros (segundos beneficiarios).

b. El banco que recibe instrucciones de efectuar la transferencia, haya o no confirmado el crédito, no tendrá obligación alguna de efectuar tal transferencia, si no es dentro de los límites y en la forma a las que expresamente haya dado su conformidad y solo después de que sus gastos relativos a la transferencia le sean pagados.

c. Salvo disposición expresa en contrario, los gastos financieros relativos a las transferencias son a cargo del primer beneficiario.

d. Un crédito puede transferirse únicamente en el caso de que haya sido designado expresamente como "transferible" por el banco emisor. Los términos tales como "divisible", "fraccionable", "redible" y "transmisible" no añaden nada al significado del término "transferible" y no deberán emplearse.

e. Un crédito transferible puede ser transferido solamente una vez. Pueden transferirse sucesivamente fracciones de un crédito transferible (que no sobrepasen en conjunto el importe del crédito), con tal de que no se hayan prohibido las condiciones parciales, y el conjunto de tales transferencias se considerará que constituye una sola transferencia del crédito. El crédito puede transferirse únicamente bajo los términos y

condiciones especificados en el crédito original, a excepción del importe del crédito, de cualquier precio unitario indicado en el mismo, y del plazo de validez o del plazo de expedición, todos o cualesquiera de los cuales pueden ser reducidos o acortados. Además, el nombre del primer beneficiario puede hacerse figura en sustitución del nombre del ordenante del crédito, pero si el crédito original exige específicamente que el nombre del ordenante del crédito figure en cualquier otro documento que no sea la factura, dicha exigencia debe ser respetada.

f. El primer beneficiario tiene el derecho de sustituir con sus propias facturas las del segundo beneficiario, por importes que no excedan el del crédito original y, en su caso, por los precios unitarios originales estipulados en el crédito, y cuando se haga tal sustitución de facturas, el primer beneficiario puede disponer con cargo al crédito de la diferencia, si la hubiere, entre sus facturas y las facturas del segundo beneficiario. Cuando un crédito ha sido transferido y el primer beneficiario ha de entregar sus propias facturas a cambio de las facturas del segundo beneficiario, pero deja de hacerlo al primer requerimiento, el banco que ha de efectuar el pago, aceptación, o negociación, tiene el derecho de remitir al banco emisor los documentos recibidos en virtud del crédito, incluyendo las facturas del segundo beneficiario, sin incurrir en responsabilidad ante el primer beneficiario.

El primer beneficiario de un crédito transferible puede transferirle a un segundo beneficiario en el mismo país, a menos que el crédito establezca específicamente lo contrario. El primer beneficiario tendrá el derecho de pedir que el pago o negociación se efectúe al segundo beneficiario en el lugar al cual el crédito ha sido transferido, hasta e incluyendo la fecha de vencimiento del crédito original, y sin perjuicio del derecho del primer beneficiario a entregar, posteriormente, sus propias facturas en sustitución de las del segundo beneficiario y a reclamar cualquier diferencia que resulte a su favor.

Artículo 47

El hecho de que un crédito no se establezca como transferible, no afecta a los derechos del beneficiario de ceder sus derechos sobre el producto de dicho crédito, de conformidad con las disposiciones de la legislación aplicable.

Algunas publicaciones de la CCI

Banca

Reglas Uniformes para Cobranzas

Esta publicación, destinada a ayudar a los bancos en sus operaciones de cobro, codifica las principales reglas aplicables en materia de presentación y pago y aviso de suerte de cobranzas simples o documentarias, no pago, protesto, etc. Es una obra de consulta indispensable para las operaciones bancarias cotidianas.

Ediciones francesa, inglesa e alemana No 322.

Formularios Uniformes para la Emisión de Créditos Documentarios

Con ayuda de autoridades bancarias de todo el mundo, la CCI ha establecido nuevos formularios uniformes, para la emisión de créditos documentarios. Además se dan consejos prácticos para el uso de esos formularios en un folleto explicativo. El empleo cada vez más frecuente de esos formularios uniformes de la CCI, contribuye a favorecer la práctica uniforme del crédito documentario.

Ediciones francesa e inglesa No 323.

Transacciones comerciales

Incoterms

FOB, CIF, Ex Ship ... Son términos empleados en miles de transacciones comerciales efectuadas diariamente en el mundo entero. Es imprescindible que el comprador y el vendedor convengan en su significado exacto y adquieran conciencia de sus responsabilidades recíprocas. Los Incoterms de la CCI — definiciones de términos comerciales internacionales — son reconocidos y aceptados universalmente.

Ediciones inglés-francés, inglés-alemán e inglés-español No 324.

Guía para los Incoterms

La Guía ha sido elaborada para uso de exportadores, importadores, banqueros, compañías de seguros, empresas de transporte ... Explica de modo muy concreto, mediante esquemas e ilustraciones, las obligaciones respectivas del vendedor y del comprador cuando ellos se refieren, en sus contratos, a alguno de los términos comerciales definidos en los "Incoterms" de la CCI.

Edición inglesa No 320.

El Problema de los Conocimientos Limpios

En el ámbito de las transacciones comerciales internacionales es necesario establecer un conocimiento limpio que demuestre que el transportador ha recibido la mercancía del vendedor en buen estado. Sin embargo, a menudo los conocimientos llevan "cláusulas adicionales" que pueden causar disputas entre el vendedor, el transportador y el comprador. Esta publicación analiza el problema, asesora y además incluye una utilísima lista de cláusulas adicionales corrientes.

Ediciones francesa e inglesa No 283.

Las Uniformes para un Documento de Transporte Combinado

La revolución del contenedor y otros adelantos tecnológicos ofrecen enormes ventajas potenciales a los transportadores. Pero muchas veces el progreso se ve frenado por no haberse desarrollado al mismo ritmo la documentación necesaria. La falta de reglas generales aplicables a un documento que abarque operaciones de transporte combinado o multimodal, ha constituido una seria deficiencia. La edición revisada (1975) de las Reglas Uniformes de la CCI llena esa laguna: es un instrumento esencial necesario para toda persona interesada en los aspectos jurídicos y documentales del transporte.

Ediciones francesa e inglesa No 298.

Desarrollo del Transporte Internacional en el Contenedor

Esta publicación ha sido preparada por la Secretaría de Organización del Transporte y del Comercio, en estrecha colaboración con todos los organismos relacionados con servicios internacionales de contenedores. El libro ofrece una expresión de opiniones subjetivas, sino que se propone suministrar información clara e imparcial sobre el desarrollo del transporte en contenedor y su aplicabilidad en los países en vías de desarrollo.

Ediciones francesa e inglesa No 314.

Arbitraje

La Solución Internacional para Litigios en el Comercio Internacional: el Arbitraje de la CCI

La Corte de Arbitraje de la CCI dirime año tras año un número creciente de litigios en el comercio internacional, con eficiencia y discreción. La CCI ha publicado una Guía que explica detalladamente el mecanismo de su Corte. Esta publicación, que comprende además el Reglamento de Conciliación y Arbitraje, es un instrumento de trabajo esencial para los juristas internacionales. Por otra parte, los hombres de negocios activos en el comercio internacional encontrarán en ella informaciones importantes para sus actividades.

Ediciones francesa e inglesa No 301.

Reglas del Centro Internacional de Peritaje Técnico

Las relaciones contractuales se hacen cada vez más complejas, y las controversias técnicas — sobre el valor de un proceso, la calidad de un producto o la capacidad de una instalación — pueden conducir a conflictos legales.

A fin de resolverlos, el Centro Internacional de Peritaje Técnico dispone de expertos independientes e imparciales que pueden evaluar las responsabilidades técnicas de ambas partes. Las Reglas para Peritaje Técnico, que incluyen la cláusula tipo, explica como se elige el experto y su forma de intervención.

Ediciones francesa, inglesa, alemana, árabe e española No 307.

Las publicaciones de la CCI se encuentran en los Comités Nacionales de la Organización así como también en:

ICC Services S.A.R.L.
38 Cours Albert 1^{er}
75008 PARIS

Tel: 261-85-97
Telex: 650770

INSTRUCCIONES DE LLENADO PARA FORMATO "SOLICITUD DE FINANCIAMIENTOS BANCOMEXT-FOEMEX.

1. TIPO DE FINANCIAMIENTO Y CLAVE. Nombre y tipo del financiamiento solicitado (ventas, manufacturas, etc.) y clave que le corresponde según el catálogo 1 editado por BANCOMEXT.
2. MODALIDAD Y CLAVE. Nombre de la modalidad solicitada y clave que le corresponde según catálogo 2.
3. HOMBRE DE LA INSTITUCION DE CREDITO Y CLAVE. Nombre de la institución de Crédito intermediaria y clave que haya asignado FOEMEX en el contrato de línea de Crédito respectivo.
4. CONTRATO DE LINEA DE CREDITO No. Contrato de línea de Crédito celebrado entre la institución de Crédito intermediaria y Banco de México, como fiduciario de FOEMEX, clave asignada por FOEMEX.
5. SOLICITUD DE FINANCIAMIENTO No. Este número será proporcionado por FOEMEX al ser presentada la solicitud de financiamiento por la institución de Crédito intermediaria.
6. Disposición No. Pre-impreso.
7. NOMBRE DEL EXPORTADOR, PRODUCTOR, PROVEEDOR O DISTRIBUIDOR.
NOMBRE: Razón social completa de la empresa solicitante o beneficiada con los apoyos de FOEMEX.
ACREDITACION: Identificación de su acreditación anotando la clave que le corresponda, según la siguiente clasificación:
E=Exportador(en operaciones de apoyo a la Pre-exportación y exportación)
X=Productor(en operaciones de apoyo a la producción de bienes en sustitución de importaciones)
Y=Proveedor(en operaciones de apoyo a la compra venta de bienes en sustitución de importaciones)
D=Distribuidor(en operaciones de apoyo a la compra ven-

ta de bienes en sustitución de importaciones. En el caso de operaciones de compra-venta de bienes de consumo, exceptuando la compra-venta de autos plenamente populares, si el crédito se concede al comprador, se le acreditará como distribuidor).

8. NOMBRE DEL IMPORTADOR O COMPRADOR. Nombre o razón social completa de la empresa importadora o compradora.

ACREDITACION: Identificación de su acreditación anotando la clave que le corresponda, según a la clasificación sigue:

I=importador (en operaciones de apoyo a la Pre-exportación y Exportación)

C=Comprador (En operaciones de apoyo a la Compra-venta de bienes y en la sustitución de importaciones)

O=otros (para todos los casos en que la empresa no se identifique como importador o comprador)

9. DOMICILIO DEL IMPORTADOR O COMPRADOR. Domicilio completo, calle, número, código postal, población-entidad y país. Si se trata de varias empresas detallarlas en relación adjunta.

10. NUMERO DE RENGLONES QUE SE UTILICEN EL SIGUIENTE DESGLOSE. - Señalar el número total de renglones utilizados en el desglose del punto 11.

11. NOMBRE DEL PRODUCTO O SERVICIO, FRACCION ARANCELARIA, %G.I.N. CLAVE DEL PAIS, MONTO FINANSIABLE Y CIFRA CONTROL.

NOMBRE DEL PRODUCTO O SERVICIO: Indicar el nombre del producto o servicio objeto del financiamiento.

FRACCION ARANCELARIA: No. que le corresponda según el tipo de financiamiento, de acuerdo a la tarifa del impuesto General de exportación, de importación o del catálogo o de fracciones arancelarias que presenta en este manual.

%G.I.N. Porcentaje del grado de intergración nacional de cada producto o servicio dentro del costo directo producción sin decimales.

CLAVE DEL PAIS O POBLACION: esto varía según el tipo de financiamiento.

MONTO FINANCIABLE: Monto a financiar en cada disposición detallando en las combinaciones señaladas en el primer párrafo -- sin considerar decimales.

CIFRA CONTROL: Es la suma aritmética de los montos registrados en los renglones anteriores.

12. COSTO DIRECTO DE PRODUCCION. Importe expresado en moneda nacional, del costo directo de producción del total de los productos o bienes susceptibles al apoyo, cuando el financiamiento se solicite en base a dicho costo.
13. COSTO O VALOR DE LA PARTE MEXICANA. Importe expresado en moneda nacional, del costo de la parte mexicana dentro del costo directo del productor o del valor de la parte mexicana en el precio de venta, sin considerar decimales, en todos los casos en que se requiera esta información de acuerdo a las Reglas de operación FOMEX.
14. COSTO O VALOR DE LA PARTE EXTRANJERA. Importe expresado en moneda nacional del costo de la parte extranjera dentro del costo directo de producción, o del valor de la parte extranjera en el precio de venta.
15. VALOR TOTAL DE LA OPERACION. Importe de facturas, pedidos, -- certificados de depósitos de existencias, contra-recibos, etc. que se presentan a financiamiento, expresado en la misma moneda del crédito.
- 16 y 17. NUMERO Y FECHA DEL DOCUMENTO. No. y fecha del documento -- que sirva de base para el financiamiento sea factura, pedido, etc. en caso de varios documentos anexar relación detallando.
18. PRECIO DE VENTA LAB-FABRICA. Importe total de precio venta -- LAB cuando el financiamiento se solicite en base a dicho precio en los programas de Pre o Sustitución en la moneda del --

crédito.

19. INGRESO O AHORRO NETO DE DIVISAS. Monto del ingreso o del ahorro neto de divisas, cuando se trate de apoyo a servicios, expresado en la moneda del crédito sin decimales.
20. CIFRA CONTROL. Es la suma de los datos registrados en los puntos 12,13,14,15, 18, y 19.
21. TASA DE INTERES A CARGO DEL IMPORTADOR. Porcentaje pactado entre importador y exportador (enteros y 3 decimales)
22. TASA DE INTERES A CARGO DE LA EMPRESA. Porcentaje que cobrará la institución de crédito intermediaria a la empresa solicitante del crédito.
23. PROGRAMA DE SEPAFIN O SECOM. Si la empresa cuenta con Programa de integración aprobado por la Secretaría de Patrimonio y Fomento Industrial, anotar una P, con Programa registrado ante la Secretaría de Comercio anotar una C, y con ambos programas anotar una A.
24. DURACION DEL PROCESO EN DIAS. Tiempo aproximado del proceso de fabricación, expresado en días, solo cuando se solicite el financiamiento para la producción de bienes y/o prestación de servicios.
25. PLAZO TOTAL DEL CREDITO CONCEDIDO POR EL VENDEDOR AL COMPRADOR EN DIAS. Plazo total pactado cuando se solicite el financiamiento a la compra-venta.
26. PLAZO DEL FINANCIAMIENTO EN DIAS. Contado desde la primera disposición hasta la última amortización del crédito total, considerando meses de 30 días.
27. FORMA DEL PAGO DE INTERESES. Anotar el nombre de la forma de pago de intereser y su identificación de acuerdo a lo siguiente: A=pago anticipado; S=saldo insoluto; V=al vencimiento.

28. MONEDA EN CUE SOLICITA EL CREDITO. Nombre de la divisa.
29. IMPORTE DE LOS ARRIPIPOS. Monto de lo recibido por el importador o comprador expresado en la moneda del crédito.
30. MONTO DEL PRINCIPAL. Saldo insoluto a cargo del importador o del comprador por concepto de capital, excluyendo los intereses que se hayan estipulado; dicho monto deberá expresarse en la moneda del crédito y solo en programas de compra-venta.
31. MONTO DEL FINANCIAMIENTO. Importe total del financiamiento objeto de solicitud.
32. PORCENTAJE FINANCIADO. El fijado por FOMEX de acuerdo a los señalados en las Reglas de Operación.
33. FECHA DE EMBARQUE. Deberá señalar la fecha de embarque de las mercancías únicamente en el programa de exportación.
34. GARANTIA DE OPERACION. Expresar la naturaleza de la garantía, así como el nombre del garante solo en el programa de exportación.
35. POLIZA DE SEGURO COMESEC. Anotar el núm. que ampare esta operación, cuando se refiera al programa exportación.
36. SOLICITUD DE PRORROGA AUTOMATICA GOD. Anotar solo si o no, según se solicite, solo en programa exportación.
37. SOLICITUD DE CREDITO PUENTE POR 120 DIAS ADICIONALES. Marcar una X en COMESEC o FOMEX, para señalar quien asume la responsabilidad del riesgo.
38. SOLICITUD ORIGINAL No. Anotar el número que le fue asignado a la solicitud de financiamiento original, en el caso de solicitar el Crédito Puente por 120 días adicionales al Prórroga-automática.


BANCO NACIONAL DE COMERCIO EXTERIOR, S.A.C. SOLICITUD DE FINANCIAMIENTO
BANCA DE DESARROLLO

BANCOMEX

Solicitud	1 Tipo de Financiamiento: _____ Clave _____	5 Solicitud de Financiamiento No. _____
	2 Modalidad: _____ Clave _____	(Para uso exclusivo de FOMEX)
	3 Nombre de la Institución de Crédito: _____ Clave _____	
	4 Contrato de Línea de Crédito No. _____ Clave _____ Disposición No. 07	

En los términos del contrato indicado que tenemos celebrado con ustedes, solicitamos se nos descuenta(n) o redescuenta(n) el (los) título(s) que se deriva(n) de la operación cuyo origen y características se expresa(n) a continuación:

Socios	7 Nombre del exportador, productor, proveedor o distribuidor: _____ Clave (Solicitaria a FOMEX de no conocerse) _____
	8 Nombre del importador o comprador: _____
	9 Domicilio del importador o comprador: Calle _____ Num. _____ Código Postal _____ Población/Entidad _____ País _____

Productos o Servicios	10 Número de renglones que se utilizan en el siguiente desglose: _____				
	11 Nombre del producto o servicio: _____	Facción arancelaria _____	O/A G.L.N. _____	Clave de País o Pub-Ent _____	Monto Financiable _____
	_____	_____	_____	_____	
	_____	_____	_____	_____	
				Cifra de control _____	

Bases y Características del Crédito	12 Costo directo de producción _____	13 Costo o valor de la parte mexicana _____	14 Costo o valor de la parte extranjera _____	15 Valor total de la operación _____	16 Número del Documento _____	17 Fecha del Documento _____	18 Precio de Venta LAB fábrica _____	19 Ingreso o ahorro neto de divisas _____	20 Cifra de control _____	21 Tasa de Interés a cargo del importador _____	22 Tasa de Interés a cargo de la Empresa _____
	23 Con programa SECOI _____	24 Duración del proceso de producción (en días) _____	25 Dato total del crédito concedido por el vendedor al comprador (en días) _____	26 Plazo del financiamiento (en días) _____	27 Forma de pago de intereses _____	28 Moneda en que se solicita el crédito _____	29 Importe de los anticipos _____	30 Monto del principal _____	31 Monto del financiamiento _____	32 Porcentaje financiado _____	33 Fecha (s) de embarque _____

Garantía y Seguro	34 Garantía de la Operación: Naturaleza _____	35 Póliza de Seguro COMESEC No. _____
	Nombre del garante _____	

Financiamiento Puesto	36 Solicitud de Prorroga Automática por 60 días (sí o no): _____
	37 La presente operación se encuentra asegurada contra los riesgos comerciales y políticos mediante póliza (s) No. _____ a FOMEX _____
	38 Solicitud de Crédito Puesto por 320 días adicionales a la Prorroga Automática, COMESEC _____ a FOMEX _____

_____ asume la responsabilidad del riesgo y el exportador cumple con los requisitos que FOMEX determina.

Declaramos bajo nuestra total responsabilidad que la información contenida en esta solicitud es verídica.

INSTRUCTIVO PARA LLENADO DE LA FORMA "CERTIFICADO DE DEPOSITO-
DE TITULOS EN ADMINISTRACION.

1. CERTIFICADO DE DEPOSITO DE TITULOS EN ADMINISTRACION NUM.

Se integra por el núm. de la solicitud y el núm. de disposi-
ción correspondiente. En la primera disposición FOMEX propor-
cionará el número de solicitud y la institución intermedia-
ria, sólo anotará como número disposición núm. 1; de la segun-
da en adelante la institución intermediaria deberá anotar el
núm. de la solicitud que se le haya asignado con la primera -
disposición y el número secuencial que corresponda a la dis-
posición, partiendo del 02.

2. FINANCIAMIENTO Y CLAVE. Anotar el nombre y la clave que le -
corresponda al tipo de financiamiento de acuerdo con el catá-
logo 1.

3. CONTRATO DE LINEA DE CREDITO No. Anotar el núm. contrato de -
línea de Crédito celebrado entre la institución de Crédito -
intermediaria y el Banco de México como fiduciario de FOMEX,
el cual se integra por las claves que FOMEX le asigne tanto
a la institución como a la Línea de Crédito.

4. TASA DE INTERES A CARGO DE LA EMPRESA. Porcentaje que cobra-
rá la institución de Crédito intermediaria a su cliente (ente-
ros y 3 decimales).

5. TASA DE INTERES A CARGO DE LA INSTITUCION. Porcentaje que co-
brará FOMEX a la institución de Crédito intermediaria (ente-
ros y 3 decimales).

6. DIFERENCIAL FOMEX. Uso exclusivo FOMEX.

7. CIFRA CONTROL. Es la suma aritmética de los datos registra-
dos en los números 4 y 5.

8. MONEDA DE CREDITO. Nombre y clave de la moneda en que se docu-
mentó el financiamiento según catálogo 5 de BANCAMEX.

9. NUMERO DE TITULOS AMPARADOS POR ESTE CERTIFICADO. Número total de amortizaciones, amparados por títulos de crédito.

10. NUMERO DE AMORTIZACIONES. Núm. total de amortizaciones independientemente del número de títulos, considerando tanto las de capital como de interés.

Por cada título deberá indicarse el número (secuencial a partir del 01,) fecha de vencimiento (día, mes y año utilizando dos dígitos para cada uno, la clave del lugar de pago y valor nominal del mismo determinando una cifra de control por cada 5 títulos, equivalente a la suma aritmética de sus valores.

Clave del lugar de pago:

1=Pagadero en México

2=Pagadero en E.U.A.

3=Pagadero en otro lugar



BANCO NACIONAL DE COMERCIO EXTERIOR, S.N.C.
BANCA DE DESARROLLO

① CERTIFICADO DE DEPOSITO DE TITULO (S) EN ADMINISTRACION No. _____

Solicitud	Disposicion
-----------	-------------

Obra (n) en nuestro poder y nos obligamos a conservar en depósito en administración a disposición del Banco Nacional de Comercio Exterior, S.N.C., el (los) título (s) de crédito que se detalla(n) a continuación, el (los) cual (es) garantiza (n) el financiamiento ② _____ Clase _____ otorgado por la cantidad de: _____

El (los) título (s) de crédito ha (n) sido endosado (s) en propiedad por nosotros al Banco Nacional de Comercio Exterior, S.N.C., en los términos del Contrato de Línea de Crédito ③ No. _____ con vencimiento al _____ de 19____ que celebramos con dicha institución, en su carácter de titular del fondo para el fomento de las Exportaciones de Productos Manufacturados (FOME) y correspondiente (n) a la solicitud que se identifica con el mismo número de este certificado.

Sin cargo alguno para el Banco Nacional de Comercio Exterior, S.N.C., quedamos obligados a efectuar el cobro del (de los) referido (s) título (s) a su vencimiento y a efectuar, en su caso, los demás actos a que se refiere el Artículo 278 de la Ley General de Títulos y Operaciones de Crédito.

TITULO (S) DE CREDITO

NATURALEZA (Pagaré (s) o Letra (s) de Cambio) _____

DIRADOR O SUSCRIPTOR (Según se trate de Letra (s) de Cambio o Pagaré (s)) _____

BENEFICIARIO _____

DIRADO (Llenar este espacio sólo si se trata de Letra (s) de Cambio) _____

LUGAR DE EMISION _____

LUGAR DE PAGO _____

Tasa de Interés a cargo de la Empresa ④ _____

Moneda del Crédito ⑤ _____

Tasa de Interés a cargo de la Institución ⑥ _____

Tasa Diferencial a cargo de FOMEX ⑦ _____

Cifra de control ⑧ _____

Número de Títulos amparados por este certificado ⑨ _____

Número de amortizaciones ⑩ _____

Tit. Num.	Fecha de Vencimiento			Clave Lugar de pago	Valor Nominal del Título	Tit. Num.	Fecha de Vencimiento			Clave Lugar de pago	Valor Nominal del Título
	(día)	(mes)	(año)				(día)	(mes)	(año)		
01						06					
02						07					
03						08					
04						09					
05						10					
Cifra de control						Cifra de control					

_____ de _____ de 19____

La Institución

0,1,2,3 Contabilidad 4. Apoyo de Fondo

CAMARA DE COMERCIO INTERNACIONAL (C.C.I.)

Organización privada internacional, cuyo fin es ser portavoz de la empresa privada a nivel mundial en todas las ramas de la actividad económica: industria, comercio, banca, seguros, publicidad, transportes. Fundada el 24 de junio de 1920 por iniciativa de la Cámara de Comercio de los Estados Unidos, - quien organizó una reunión previa en Atlantic city, en octubre de 1919, en la que participaron delegados de la industria y comercio de "Bélgica, Francia, Gran Bretaña, Italia y Estados Unidos".

A través de sus 35 Comisiones Técnicas establece unos criterios sobre los problemas económicos de actualidad que establece y si somete a las organizaciones internacionales, intergubernamentales, etc., que desempeñan un destacado papel en el desarrollo de las relaciones a nivel mundial. Promueve los intercambios internacionales y la cooperación necesaria para acrecentar la participación de la iniciativa mejorando las condiciones de la actividad económica. Disfruta de un Estatuto Consultivo al más alto nivel ante las Naciones Unidas, la Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo y su organismo permanente del Consejo de Comercio y Desarrollo.

Desde 1969 se han institucionalizado las relaciones entre la C.C.I., las Naciones Unidas y el Acuerdo General sobre Aranceles y Comercio (G.A.T.T.) mediante la creación de una Comisión Mixta que trata directamente sobre los problemas de mayor importancia. Las Comisiones Técnicas, de la C.C.I. abordan problemas de política, económica como financiera y de inversiones, estudios jurídicos y el establecimiento de Códigos y Fórmulas de orden práctico, tales como los "Incoterms" Reglas y usos uniformes relativos a Créditos Documentarios", Reglas Uniformes para el Cobro del Papel Internacional", "Cód

digo de Marketing", "Transporte de Contenedores", etc.

Una de las aportaciones de mayor interés para las relaciones económicas internacionales ha sido la creación, en el seno - de la C.C.I., del Tribunal de Arbitraje Internacional. Los - órganos directores de la C.C.I., son los Congresos Mundiales que se celebran cada tres años. El Congreso nombra un Consejo del que elige un Comité Director de quince miembros. El - Presidente de la C.C.I. es elegido por el Consejo. La Secre - taría General de la C.C.I.

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

BIBLIOGRAFIA.

MANUAL DE CREDITOS COMERCIALES Banca Cremi, S.N.C. 1987. Sigue-
vigente.

MATERIAL DE SEMINARIO PARA PERSONAL DE ENTRENAMIENTO EN CORRA-
ZAS DEL EXTRANJERO. Bancuex, S.N.C. 1988 aun vigente.

GUIA DEL EXPORTADOR. Bancomer, S.N.C. 1988 aun vigente.

PROGRAMAS DE FINANCIAMIENTO AL COMERCIO EXTERIOR. Bancomext, S.
N.C. vigente.

CREDITO A LAS EXPORTACIONES MEXICANAS. Bancomext-Pomex 1987 vi-
gente.

FINANCIAMIENTO EN DIVISAS PARA LA EXPORTACION (PROFIDE). Banco-
mext-Pomex 1988 vigente.

PROGRAMA DE APOYO FINANCIERO A EXPORTADORES INDIRECTOS. Banco-
mext-Pomex 1987 vigente.

FINANCIAMIENTO PARA LA PRODUCCION DE ARTICULOS MANUFACTURADOS-
DE EXPORTACION. Bancomext-Pomex Marzo 83 vigente.

ASESORES.

LIC. JOSE RAMON CABELLO Asesoría en Negocios Internacionales de
la Banca Corporativa en Banca Cremi, S.N.C.

LIC. FRANCISCO ARANDA GLEZ. Sub-Director Promocional de Negocio
Internacional y Banca Especializada/ Banca Cremi, S.N.C.

LIC. JUAN PABLO SANDOVAL Gerencia Operativa/ Bancomext, S.N.C.