



UNIVERSIDAD AUTONOMA METROPOLITANA

UNIDAD IZTAPALAPA

✓ CSH

**REPERCUSION FINANCIERA EN LA EMPRESA
DEBIDO AL MANEJO DE LOS INSTRUMENTOS
DE PAGO EN EL COMERCIO EXTERIOR**



UNIVERSIDAD AUTONOMA METROPOLITANA
SERVICIO DE INVESTIGACIONES
IZTAPALAPA

SEMINARIO DE INVESTIGACION

QUE PARA OBTENER EL TITULO DE
LICENCIADO EN ADMINISTRACION DE EMPRESAS

P R E S E N T A N

SERGIO CARLOS BAZAN LOPEZ
JORGE CASTILLO GARCIA
ELIAS MANUEL DEL BOSQUE CHAVEZ
GABRIEL RANGEL VARGAS

085833

MEXICO, D. F.

ABRIL 1987

Leves, 12 Jun 89 AHC

SEMINARIO DE INVESTIGACION

Titular: Lic. Florencio Rodil

Asesor : M.A. Eduardo Villegas

INTEGRANTES :

Bazán López Sergio Carlos

Castillo García Jorge

Del Bosque Chavez Elias M.

Rangel Vargas Gabriel

REPERCUSION FINANCIERA EN LA EMPRESA DEBIDA AL MANEJO DE LOS
INSTRUMENTOS DE PAGO EN EL COMERCIO EXTERIOR

TEMARIO

AGRADECIMIENTOS

085833

PROLOGO

I. INTRODUCCION

II. MARCO TEORICO

- 1.- Generalidades sobre el Comercio Exterior
- 2.- Apoyos del Gobierno al Comercio Exterior

III. MARCO DE REFERENCIA

- 1.- Entorno Económico Internacional
- 2.- Necesidad actual del País para desarrollar el Comercio Exterior
- 3.- Implantación del Control Cambiario en México
- 4.- Actividades en la Empresa, derivadas de su participación en el Comercio Exterior

IV. INSTRUMENTOS DE PAGO EN EL COMERCIO EXTERIOR

- 1.- Generalidades sobre los Instrumentos de Pago
- 2.- Carta de Crédito Comercial
- 3.- Cobranza
- 4.- Orden de Pago
- 5.- Criterios para la Elección de la Mejor Alternativa

V. IMPACTO FINANCIERO DE LOS INSTRUMENTOS DE PAGO

- 1.- Generalidades Financieras
- 2.- Variaciones por tipo de Instrumento Utilizado

VI. CONCLUSIONES

BIBLIOGRAFIA

AGRADECIMIENTOS

Queremos agradecer la valiosa asesoría en el planteamiento, desarrollo y elaboración de la presente investigación al M.A. Eduardo Villegas,

Así mismo, reconocemos la dirección que nos proporcionó el Titular - del Seminario Lic. Florencio Rodil.

Las sras. Rosa Ma. Prado y Ma. Teresa Quintana se encargaron de la - transcripción final de este manuscrito. Nuestro más sincero agradecimiento.

PROLOGO

A través de tiempos recientes, México muestra problemas estructurales graves. En el último sexenio se ha tenido que revalorar la política económica seguida desde los años cuarenta y bajo presiones internacionales, por problemas de pagos se han planteado la reestructuración industrial como una posible salida a esta problemática.

En este contexto es importante el presente trabajo, dado que nos muestra a través del mismo, la evolución que han sufrido diferentes países, desde los industrializados hasta los subdesarrollados, como marco de referencia. Evalúa las soluciones presentadas en estos diferentes países, y presenta las posibles soluciones tomadas en México y sus posibles resultados.

Dentro de estas soluciones, hace mención específica a la apertura que hace al país al comercio internacional y las repercusiones financieras que tendrán sus diferentes medios de pago. Esto es de radical importancia para el Licenciado en Administración en México, pues es parte de la problemática que tendrá que enfrentar y tradicionalmente no ha sido preparado para ello.

Dentro de los aspectos más valiosos del trabajo, se encuentra el describir y valorar los diferentes instrumentos de pago y la forma de escoger la mejor alternativa, la cual no siempre es accesible para los participantes en los mercados internacionales.

M.A. Eduardo Villegas H.

I. INTRODUCCION

Las condiciones actuales de la economía mundial han llevado a los países subdesarrollados a una situación crítica que les impide avanzar para reducir la brecha existente entre ellos y los países industrializados.

En el caso de los países latinoamericanos, dicha situación se agudiza cada vez más, debido a diversos factores como son: la inestabilidad en el precio internacional del petróleo, la falta de tecnología propia o utilización de tecnología obsoleta (adquirida de los países industrializados a precios muy altos) para la producción agrícola e industrial, al amplio déficit de la balanza comercial (provocado por la relación negativa de precios de intercambio internacional), etc.

Es por ello que, hablando del caso específico de México, el gobierno ha procurado tomar acciones que permitan superar los problemas mencionados anteriormente. Dentro de dichas acciones podemos enumerar las siguientes: El ingreso al GATT, la implementación del Plan Nacional de Desarrollo, el cambio estructural de la planta productiva del país, los amplios apoyos para fomentar las exportaciones y sustituir importaciones, etc.

Es importante recalcar que el ingreso al GATT provoca una situación muy especial para el desarrollo de México, pues por un lado ofrece una amplia gama de perspectivas y ventajas en la situación económica internacional, pero por otro lado, si no se logra la eficiencia, productividad, precio y calidad de la producción, necesarias para ser competitivos en el Comercio Exterior, la situación se revertirá contra la endeble economía del país. Además, no será fácil dar marcha atrás a los compromisos adquiridos, por lo cuál, se aprovechan las condiciones generadas en la decisión tomada por el gobierno, o costará mucho más trabajo y problemas reponer el camino que se pierda.

Con respecto al Plan Nacional de Desarrollo, podemos decir que está enfocado a fomentar las exportaciones y reducir las importaciones para lograr un mayor equilibrio en la balanza comercial del país, sin embargo es conveniente apuntar que no debe descuidarse la satisfacción del mercado interno, pues

en un momento dado, podemos volvernos una economía enfocada a obtener beneficios del Comercio Exterior, pero que no sea capaz de darle satisfacción a las necesidades internas del país.

Con todo lo anterior podemos ver que, en la actualidad, se vuelve de capital importancia para el país que se desarrolle actividades de Comercio Exterior encaminadas a hacer efectivos los planes que tiene el gobierno para sacar adelante la maltrecha economía nacional. Además deberá procurarse que dichas - actividades sean lo más eficiente posibles, buscando la mayor participación de los capitalistas mexicanos.

En la medida que los empresarios mexicanos se decidan a tomar riesgos para invertir y desarrollar tecnología que proporcione al país una planta productiva verdaderamente independiente del exterior, o que por lo menos obtenga mayores beneficios que costos de sus relaciones internacionales, en esa medida el país avanzará para superar la situación de crisis actual.

Es por ello que consideramos conveniente realizar la presente investigación que tiene por objetivo proporcionar un conjunto condensado de los conocimientos necesarios para una correcta utilización de los instrumentos de pago - que se manejan en el Comercio Exterior y la repercusión financiera que tienen - éstos en el flujo de fondos de la empresa.

Para lograr dicho objetivo nuestro trabajo se encuentra constituido - por cuatro capítulos que abordan los siguientes temas:

En el primero de ellos damos un marco teórico a nuestra investigación abordando los conceptos elementales referentes al Comercio Exterior, y una breve descripción de las principales ayudas que, de algún modo, esta proporcionando el gobierno a las empresas para fomentar las exportaciones.

A continuación en el segundo capítulo, formaremos un Marco de Referencia en el cuál resaltamos la importancia que tiene en la actualidad fomentar el Comercio Exterior en México, así como las condiciones que impone el control cambiario y, por último, enumeramos la serie de actividades que debe desarrollar - la empresa al participar en negociaciones de importación y exportación de bienes y servicios.

En el tercer capítulo damos una visión de las características y el modo de funcionamiento y aplicación de los instrumentos de pago que se utilizan en el Comercio Exterior, exponiendo una serie de criterios no financieros que ayuden a elegir la alternativa que mejor convenga a la empresa.

Para poder visualizar la repercusión financiera de la alternativa - elegida, en el cuarto capítulo desarrollamos los presupuestos de caja que se - generarían en dos empresas idealizadas que, al aplicar diferentes instrumentos de pago en sus operaciones, obtendrían diferentes resultados en las finanzas del negocio.

Es necesario apuntar que estos conceptos están referidos a un terre no muy práctico, el cual es atacado en las diferentes empresas de un modo so-- bre todo empírico, por ello sentimos que la aplicación que se le pueda dar a - nuestra investigación estará sujeta al tipo específico de empresa que se trate. Esta limitación es debida, sobre todo a la amplia gama de variantes que se pue de encontrar en la realidad y, a la visión que tengan los directivos para mane jar a la empresa.

II. MARCO TEORICO

1. GENERALIDADES SOBRE EL COMERCIO EXTERIOR.

En el desarrollo de un país, existen diversas actividades que afectan de manera determinante su curso histórico. El Comercio Exterior, que es uno de ellos, representa solo una de las acciones que forma parte de su economía y es un factor fundamental para su progreso, en la medida en que satisface necesidades o conveniencias básicas de carácter general.

Existen diferentes concepciones de Comercio Exterior, como son: Estructura de Comercio Exterior, Sistema de Comercio Exterior y en sí Comercio Exterior. Por ello, con el objeto de hacer claro el análisis y reducir al mínimo las confusiones, se hace la siguiente conceptualización:

1.1 COMERCIO EXTERIOR

Es una actividad económica definida por el conjunto de intercambios de bienes y servicios que realiza cada país mas alla de sus fronteras arancelarias.

Los principios que rigen la dirección del Comercio Exterior son las mismas que rigen el Comercio Interregional dentro de un mismo país; la diferencia radica en que cada país aplica sus propias políticas comerciales, monetarias y fiscales que de diversas formas finalmente alteran al movimiento de bienes y servicios a nivel mundial.

1.2 SISTEMA DE COMERCIO EXTERIOR

El concepto de sistema fue desarrollado por los teóricos de la escuela de sistemas, y esta escuela se interesa por la interdependencia de los subsistemas componentes del sistema. Cada subsistema tiene determinados objetivos y cada uno de ellos procura contribuir al objetivo general del sistema, fomentado así la interdependencia de los subsistemas por tanto, los teóricos de esta escuela conciben

un sistema como un conjunto de partes interdependientes. Aplicando esta teoría al intercambio comercial; en donde sus subsistemas son los diferentes países - que tienen una interdependencia mutua, participantes en este comercio.

1.3 ESTRUCTURA DE COMERCIO EXTERIOR

El concepto de estructura es más limitado que el de sistema, en tanto la estructura sólo es parte del sistema que agrupa más elementos. Sin embargo para motivos de este estudio, se conceptualiza a la estructura de Comercio Exterior como la reunión ordenada y lógica de varios organismos, ya sean de carácter público, privado o la combinación de ambos, que tienen funciones y objetivos propios, que están relacionados entre sí de manera jerárquica o coordinada y tienen como objetivo general, procurar intercambios de bienes y servicios en el exterior.

1.4 FUNCIONES DEL COMERCIO EXTERIOR

Con objeto de identificar las diferentes funciones del Comercio Exterior y su agrupación en los organismos que componen la estructura, enumeramos y definimos los principales.

En términos de Comercio Exterior entendemos la actividad como el conjunto de operaciones y tareas que cumplen una función.

Se pueden identificar en las estructuras de Comercio Exterior tres - funciones principales que, a su vez, reúnen diferentes actividades:

REGULACION

Significa ordenar, arreglar y coordinar, la dinámica del proceso de intercambio de bienes y servicios en el exterior, a través de las actividades de formulación y aplicación de políticas, lineamientos, reglamentos y programas.

ORIENTACION

Consiste en situar y dirigir las acciones, los productores y en general los factores productivos hacia el objetivo del Comercio Exterior. Para ello se realizan las siguientes actividades: reunir, procesar y difundir información, ofrecer asesoría; capacitar y adiestrar, finalmente actualizar cada una de las actividades anteriores.

PROMOCION

Es aquella función que estimula, motiva e impulsa - tanto a productores y comerciantes en el país exportador como en el importador, para ampliar cualitativa y cuantitativamente los intercambios comerciales en el exterior; comprende las siguientes actividades:

- Otorgamiento de apoyos y estímulos fiscales
- Otorgamiento de apoyos financieros
- Otorgamiento de incentivos promocionales, - como son: participación y organización de - ferias y exposiciones, tramitación expedita, apoyo técnico, preferencia de participación en programas, ciclos de conferencias, etc..
- Aseguramiento de las operaciones de exportación.

IMPORTACION

Es la adquisición o introducción de " todo tipo de - bienes y servicios" * al país; necesarios para satisfacer las necesidades de abastecimiento, producción, reservas, y en general de los elementos necesarios para el desarrollo económico de éste.

* En este concepto se entiende por todo tipo de bienes, la variedad existente de éstos. Ya sea bienes de consumo final, materias primas, bienes de producción o bienes de capital, etc.

Se especifica también, que sólo podrán ingresar al país aquellos productos (bienes) y servicios necesarios para el desarrollo económico de éste, los cuales están determinados por las leyes arancelarias contempladas en los tratados de ingreso al GATT, y éstas a su vez por los requerimientos del país.

EXPORTACION

Es la transferencia de bienes y servicios que son - vendidos a otros países.

Para poder realizar estas exportaciones es necesario satisfacer primeramente el mercado doméstico; una vez logrado esto, se podrán comercializar al exterior de cada país.

1.5 COMERCIO INTERNACIONAL

Este implica una serie de actividades que una persona o una empresa realizan para vender sus productos más allá de sus fronteras territoriales. Exportar es pues, participar sistemática ordenada y exitosamente en un mercado extranjero, así como importar, es la introducción de bienes y servicios al interior de un país.

Para alcanzar dichos objetivos, el industrial o productor debe tener en cuenta todos los factores que utiliza para canalizar sus artículos en el mercado doméstico, adicionados de algunos más que le permiten competir ventajosa--mente y aquéllos que pueden limitar sus ventas.

Dentro de los primeros objetivos del Comercio Internacional se encuentran los diversos estímulos y apoyos fiscales, financieros, de promoción, de venta, etc. siendo una consideración importante para lograr el éxito de la exportación el diseño de los productos, el etiquetado de los mismos, su empaque y embalaje, de tal manera que se ajusten a los gastos y requerimientos del mercado.

Dentro de los segundos objetivos, se encuentran los impuestos de importación, las cuotas y permisos, las licencias fitosanitarias, las disposiciones comerciales etc.

Adicionalmente podemos señalar que debido a que ningún país produce todos los bienes y servicios que requieren en las mejores condiciones de precio y calidad, recurre a los productos que se fabrican en otros países en mejores - condiciones y las mismas características .

2.- APOYOS DEL GOBIERNO EN EL COMERCIO EXTERIOR

Considerando que el Comercio Exterior es para la empresa, la ampliación del mercado interno, lo que significa mayores ingresos y la posibilidad de alcanzar la eficiencia más alta de su planta al permitirle operar al máximo de su capacidad. Así como para el país es la generación de divisas para hacer frente a las necesidades y compromisos internacionales, como es el caso de las importaciones necesarias al desarrollo industrial, el pago de intereses y capital de la deuda externa. Dadas estas condiciones es por lo que tenemos la necesidad de fundamentar esta parte de nuestro trabajo en el programa de fomento a las exportaciones (PROFIEX).

Este programa forma parte del Programa Nacional de Fomento Industrial y Comercio Exterior (PRONAFICE), y tiene como objetivo implementar una política de fomento a las exportaciones, que permita las metas de PRONAFICE en materia de Comercio Exterior.

La política de fomento que impone el PROFIEX, implica promover una diversificación creciente de productos y mercados, estimular ajustes en las líneas de exportación, conforme a los requerimientos de la demanda externa; organizar la oferta exportable; alentar mayor producción de los artículos que sustituyan importaciones y generen exportaciones; asegurar la regularidad de abastecimiento en la cadena productiva de bienes exportables; estimular y premiar la eficiencia; conjuntar los esfuerzos de asesoría, apoyo y financiamiento del gobierno federal a las ventas foráneas para conservar y ampliar los mercados externos.

En suma, hacer rentable la actividad exportadora y crear una conciencia exportadora en todos los sectores de la sociedad, para que de este modo se incremente la entrada de divisas al país.

El PROFIEX agrupa las acciones para el fomento de las ventas a los mercados internacionales en los siguientes rubros.

2.1 Fomento a la Producción

- 2.2 Apoyos Institucionales
- 2.3 Promoción
- 2.4 Apoyos Financieros
- 2.5 Formas no Convencionales de Comercio Exterior
- 2.6 Simplificación y Desconcentración Administrativa
- 2.7 Negociaciones Comerciales
- 2.8 Infraestructura
- 2.9 Apoyos financieros a la Importación
- 2.10 Simplificación y Desconcentración Administrativa

A continuación hacemos un análisis de cada uno de estos instrumentos:

2.1 FOMENTO A LA PRODUCCION

Se adoptarán medidas para aumentar los bienes que ya se están vendiendo en el exterior, de los que ya se producen y aún no se exportan y la fabricación de aquellos, que al tiempo que substituyan eficientemente importaciones concurren desde sus inicios al extranjero.

Se fomentarán y apoyarán las inversiones necesarias, que deberán de iniciarse de inmediato, y se indicarán los casos en que se aceptará que los productos de exportación los elaboren empresas con mayoría de capital extranjero nacional.

2.2 APOYOS INSTITUCIONALES

En el rubro de Apoyos Institucionales, el PROFIEIX señala las acciones que tendrá el BANCOMEXT (Banco Nacional de Comercio Exterior S.N.C.). Sin embargo, cabe destacar que el BANCOMEXT deberá ampliar sus tareas de concentración a través de la comisión mixta asesora de política de Comercio Exterior (COMPEX);

que fungirá como procuraduría del exportador y asumirá plenamente la administración de los certificados de origen, el comité de defensa de las exportaciones - (CDE) y fortalecerá el sistema de ventanilla única.

En éste mismo rubro se señalan las acciones del gobierno en favor de empresas de Comercio Exterior, a las que les agrupa en una sólo figura jurídica junto con los consorcios de Comercio Exterior, bajo el primer nombre, y se autoriza su asociación con compañías extranjeras de su tipo que estén participando - en el mercado Internacional, para aumentar las ventas al exterior.

También se señala que las instituciones nacionales de Crédito podrán participar en las empresas de Comercio Exterior con capital de riesgo hasta el - 50% de las acciones, que BANCOMEXT y FOMEX las dotaron de financiamiento que podrán realizar importaciones. Finalmente, se señala que el gobierno seguirá utilizando los instrumentos fiscales ya conocidos y otros nuevos, con el fin de las exportaciones mexicanas reciban los mismos beneficios que otorgan otros países a sus exportaciones, y que son aceptadas internacionalmente, dentro de los que se pueden mencionar:

- A) Costeo Directo.
- B) Deducción de gastos realizados en el exterior.
- C) Ampliación del plazo a seis meses para que las mercancías no causen abandono.
- D) Pago de contribuciones hasta que las mercancías salgan del país
- E) Devolución del IVA en diez días.
- F) Tasa cero en IVA a las exportaciones de empresas de Comercio Exterior.
- G) Mejor aprovechamiento del régimen de importación temporal, depósito industrial y reposición de existencias.

Un punto adicional de este rubro señala que establecerán programas - para que la industria del país venda sus productos a precios internacionales utilizando mecanismos como los recientemente señalados, entre nosotros. Así mismo -

el PROFIEIX también señala en el apoyo a las exportaciones, las constituye la - " devolución de impuestos al Comercio Exterior" conocido como " Draw - Back ", mediante el cual se autoriza por parte de la SECOFI la devolución de los impuestos causados por los insumos de importación incorporados al producto de exportación.

Esta devolución se otorgará por el equivalente del valor actualizado de dichos gravámenes, al monto de recuperación de los mismos.

La Secretaría de Hacienda y Crédito Público expedirá " certificados de devolución de impuestos ", para tal fin, a través de la Tesorería de la Federación.

Un aspecto adicional se refiere al " Sistema de Información del Comercio Exterior " a través del cual se orientará a actuales y potenciales exportadores sobre los beneficios de la instrumentación y desarrollo de esta actividad, a fin de consolidar las ventas externas de mercancías, mediante la difusión por todos los canales de información disponibles de materiales que coadyuven a la exportación.

Otro tipo de apoyo se refiere a los " estímulos de investigación y venta en el extranjero de tecnología y servicios de ingeniería y construcción ", y a la participación de empresas con capital extranjero para generar nuevas exportaciones.

2.3 PROMOCION

Para esta parte el PROFIEIX señala que estas tareas descansarán en el principio de " Promoción Compartida ", mediante el cual las acciones que se realicen estarán a cargo de los exportadores directos, las empresas de Comercio Exterior y el BNCE a través de la concertación de acciones entre los sectores público, privado y social.

Una vez identificados los productos susceptibles de exportarse, se realizarán actividades promocionales en el interior y exterior del país.

Otro aspecto que cabe señalar en este punto es el " Tratamiento Fiscal a la Exportación ", en donde se indica que se tendrán, entre otras, los siguientes beneficios.

- A) Costeo directo en productos de exportación para fines de gravámenes.
- B) Dedución de los gastos, realizados en el extranjero para efectos del impuesto sobre la renta.
- C) Ampliación a seis meses para que las mercancías de exportación no causen abandono o el cobro de derechos de almacenaje.
- D) Pago a la contribución hasta que las mercancías salgan del país o del recinto fiscal.
- E) Devolución del IVA en diez días.
- F) Tratamiento de la tasa cero en IVA a las ventas que se hagan a las empresas del Comercio Exterior.
- G) Mejor aprovechamiento de los regímenes de importación temporal, de depósito industrial, fiscal y de reposición de existencias.

Un aspecto más, es el que se refiere a las posibilidades de establecer programas para que la industria del país venda sus productos a precios internacionales, utilizándose la información temporal, reposición de inventarios, el funcionamiento a través de la carta de Crédito Doméstica y la devolución de impuestos de importación.

2.4 APOYOS FINANCIEROS

Los recursos para los programas de apoyo financiero a las exportaciones, provienen en forma primordial de los fideicomisos establecidos por el gobierno.

no federal en instituciones como el Banco de México, Nacional Financiera y el Banco Nacional de Comercio Exterior (BANCOMEXT).

Dentro de dichos fideicomisos se encuentra el FONEP, FONET, FOGAIN, FIDEIN, y FOMIN, entre otros. Al mismo tiempo, el Banco Nacional de Comercio Exterior, S.N.C. tiene concertados una serie de convenios con diversos bancos en el exterior, que le permite otorgar amplios financiamientos al exportador mexicano para que éste a su vez le ofrezca financiamiento a su comprador en el exterior, o bien directamente a éste último para que compre productos mexicanos. Esta modalidad de crédito se denomina " Crédito Comprador " y se otorga directamente al comprador de productos mexicanos a través de un banco en el exterior, siendo la responsabilidad del crédito de este banco, liberando al exportador de todo riesgo por mal pago.

En general, los apoyos financieros a la exportación, adicionalmente a los que se concede directamente, el BANCOMEXT, se otorga al exportador a través de las sociedades nacionales de crédito del país, que descuentan estas operaciones en los fondos, lo cual no representa de ninguna manera un costo adicional para el exportador puesto que los créditos se otorgan a tasas preferenciales, sino simplemente la disponibilidad de recursos.

Los créditos que brindan disponibles para los exportadores a través de las S.N.C., son de los siguientes tipos:

2.4.1. FINANCIAMIENTO PARA ESTUDIOS

Para el establecimiento de una nueva empresa o la ampliación de una ya existente, que tenga por finalidad la producción de artículos exportables en un porcentaje importante. Para estudios de mercado de productos exportables. El apoyo financiero en este caso puede ser hasta por el 100% del costo de los estudios.

- 2.4.2 Crédito a largo plazo para la instalación de nuevas empresas, -
ampliación de las ya existentes o aportación temporal de capi- -
tal de riesgo.

El apoyo financiero se otorga sobre la base de un estudio de -
factibilidad hasta por el 80% del monto de la inversión del nue-
vo proyecto o de la ampliación.

- 2.4.3 Apoyos financieros para capital trabajo para producir artículos
exportables hasta por el 100% del costo de fabricación o hasta -
el 95% de la parte mexicana, por un período similar al del proce -
so de fabricación (Financiamiento de Pre-exportación).

- 2.4.4 Crédito en dólares americanos para la importación de insumos pa-
ra fabricar productos destinados a la exportación, para empresas
exportadoras que requieran suplir con un plan anual de exporta--
ción. Este crédito se otorga por un período de hasta doce meses.

- 2.4.5 Apoyos financieros a la industria maquiladora y a zonas fronteri-
zas. Este financiamiento se otorga a la industria maquiladora, -
a empresas ubicadas en zonas fronterizas y a empresas abastecedo -
ras de la industria maquiladora y/o de la zona fronteriza.

- 2.4.6 Crédito para venta a plazos. Este crédito se otorga para facili-
tar la venta de los productos mexicanos en el exterior y puede -
ser al exportador, para que este a su vez ofrezca crédito a su -
comprador, o bien puede ser el comprador, a través de institucio -
nes bancarias en el exterior con quienes los bancos mexicanos -
hayan celebrado convenios para este fin.

- 2.4.7 Apoyo financiero para almacenamiento. Este apoyo se otorga pa--
ra cubrir los gastos iniciales de operación para el estableci- -
miento de bodegas o almacenes para productos exportables y para -
financiamiento de inventarios para exportación localizados en -
bodegas o almacenes en el interior o en el exterior.

El Banco Nacional de Comercio Exterior y FOMEX se han transformado recientemente en el eje central de los apoyos crediticios, especialmente diseñados para fomentar e incrementar las exportaciones de bienes y servicios mexicanos.

Al Banco Nacional de Comercio Exterior, en su carácter de banco de desarrollo, en Agosto de 1983 se le incorporó FOMEX, que es el fideicomiso que creó el gobierno federal para que el empresario mexicano dispusiera de recursos utilizables en la Pre-Exportación y en la Exportación, la sustitución de importaciones, el otorgamiento de garantías comerciales y contra riesgos políticos, así como para diversas actividades base o apoyo a las exportaciones. Este organismo se conoce, como el fondo de fomento de las exportaciones de productos manufacturados (FOMEX).

Para sus objetivos, el Banco Nacional de Comercio Exterior dispone de una amplia gama de recursos a saber:

Banco Mundial

EXIBANKS (Bancos de Fomento de Exportaciones de Materias Primas, Maquinaria y Equipo).

Bancos Internacionales

FOMEX

Recursos Propios

Recuperación de Cartera

Aceptaciones Bancarias y Papel Comercial

De esta manera, el BANCOMEXT puede actuar como banco de segundo o primer piso, según sea necesario, directamente con el exportador o en forma sindicada con otras instituciones de crédito en nuestro país y finalmente a través de operaciones de redescuento con Bancos Internacionales y Nacionales.

Los programas de crédito que BANCOMEXT - FOMEX otorgan, son los que a continuación enumeramos. Estos apoyos se pueden obtener directamente en BANCOMEXT o en las sociedades nacionales de crédito:

- 1) Pre - Exportación y Exportación de productos primarios y manufacturados.
- 2) Importación de materias primas, partes y refacciones.
- 3) Sustitución de Importaciones.
- 4) Equipamiento Industrial de empresas que participan en el Comercio Exterior.
- 5) Industria Maquiladora y Zonas Fronterizas.
- 6) Apoyos a Empresas de Comercio Exterior.
- 7) Apoyo a Exportadores Indirectos (Carta de Crédito Doméstica).

Por lo que toca a los apoyos financieros para actividades base o apoyo a la exportación. Sólo mencionaremos las formas en que se agrupan BANCOMEXT y FOMEX.

- A) Programas de Financiamiento a la Pre - Exportación de manufacturas y servicios.
- B) Programa de Financiamiento a la Exportación de manufacturas y servicios.
- C) Garantías a la Exportación de Bienes y Servicios contra riesgos políticos y los usuales en el Comercio Exterior (BONDS).
 - 1) Garantías de Pre - Embarque de Bienes y Servicios.
 - 2) Garantías de Post - Embarque de Bienes y Servicios.
 - 3) Garantías en el caso de Servicios de construcción o similares - prestados en el extranjero.
 - 4) Riesgos que ocurran a partir de la estimación o certificación de la obra.
 - 5) Garantías a las Instituciones por la pérdida que sufran por la - emisión de " BONDS " .
- D) Programa de Financiamiento a la Producción y Existencias.
 - 1) De Bienes de Capital
 - 2) De Bienes de Consumo

- E) Programa de Financiamiento a la Compra - Venta.
- 1) De Bienes de Capital y Servicios
 - 2) De Bienes de Consumo.

2.5. FORMAS NO CONVENCIONALES DE COMERCIO EXTERIOR

Se destaca que se permitirá la importación de algunos artículos considerados prescindibles, a cambio de exportaciones de productos de difícil colocación en el exterior, en una proporción de por lo menos dos a uno, en términos de valor.

Igualmente, se señala que se podrá utilizar el intercambio compensado y el trueque, este último para propiciar la colocación en el exterior de productos con inventarios considerables de difícil colocación en el mercado internacional.

2.6. SIMPLIFICACION Y DESCONCENTRACION ADMINISTRATIVA

Se señalan diversas medidas y regímenes aduanales que faciliten la exportación hasta un millón de pesos mediante boleta, sin necesidad de formular pedimento ni utilizar agente aduanal.

También se facilitan las exportaciones recurrentes al permitir las al amparo de una sola factura y un solo documento aduanal, con vigencia de 15 días, y para las exportaciones a granel con objeto de evitar sanciones por fallantes o sobrantes, el ajuste se hará al momento de cargar el medio de transporte.

Se permitirá el despacho de mercancías en el domicilio del exportador: se homologarán los horarios de las aduanas fronterizas con las de los países ve ci nos y se permitirá el despacho aduanal conjunto de México y de los países li mít ro fes.

Estas son, entre otras, algunas de las medidas de simplificación y desconcentración administrativa que propone el PROFIEX.

2.7. NEGOCIACIONES COMERCIALES

En el que se destaca que en la estrategia de las negociaciones comerciales internacionales se revisará constantemente, dentro de un unfoque global.

Se destaca la participación de México en negociaciones multilaterales, como es el caso de los convenios internacionales tendientes a la estabilización de precios en productos básicos de interés para México y para textiles, así como la participación activa en negociaciones del Sistema de Preferencias Comerciales (SGP).

Por la que respecta a negociaciones bilaterales y regionales, se señala su utilización con distintos países, particularmente con Estados Unidos de Norteamérica, con América Latina y el Caribe, con Aladi y con Canadá, Japón, la Comunidad Económica.

Finalmente, se señala que se reforzará el Comité de Defensa de las Exportaciones (CDE), con participación permanente del sector privado.

2.8. ACCIONES DEL PROFIEX

En el Profiex, se señala que se emprenderán acciones en las tres principales vías para el transporte de mercancías hacia el exterior: carretero, ferroviario y marítimo.

2.9 APOYOS FINANCIEROS A LA IMPORTACION

Para esta parte nos encontramos únicamente con un apoyo financiero que es para aquellas importaciones temporales, es decir, para importar - empaques, materias primas, partes o componentes para exportar productos - manufacturados.

Son importaciones que para el caso de la exportación le otorgan la posibilidad de incrementar sus cualidades y poder de competencia internacional, por cuanto a la calidad, precio, presentación comercial, ensamble o - maquila de productos.

Los objetivos son: propiciar un incremento de la exportación de - bienes y servicios mexicanos, aumentar a ritmo acelerado la capacidad de - divisas que tiendan a equilibrar nuestra balanza comercial, atenuando las - presiones sobre la balanza de pagos de nuestro país y además, una mejor - utilización de capacidad y producción instalada, manteniendo o generando - nuevos empleos.

En esencia con el apoyo que da Ficorca a las importaciones no petroleras y su cobertura de riesgos cambiarios, así como las disposiciones - aduanales, el industrial o comerciante del país, podrá, traer del extran- - jero las materias primas, partes, piezas, refacciones, empaques y embala- - jes que requiera para fabricar, junto con insumos nacionales, un producto - destinado al mercado internacional, empacándolo y embalándolo de acuerdo - a los requerimientos de los medios de transporte internacional a utilizar - de los puntos de venta o de los canales de distribución que se usen en la - comercialización de dichos bienes.

Estos productos podrán ser adquiridos por el empresario nacional - recibidos a consignación, sin que por el hecho de su ingreso al territo- - rio nacional pague impuestos aduaneros de muellaje adicionales o el IVA, - según sea el caso.

2.10 FORMAS NO CONVENCIONALES DE COMERCIO EXTERIOR

En esta parte, se destaca que se permitirá la importación de algunos artículos considerados prescindibles, a cambio de exportaciones de productos de difícil colocación en el exterior, en una proporción de por lo menos dos_ a uno, en términos de valor.

Igualmente se señala que se podrá utilizar el intercambio compensado y el trueque, este último para propiciar la colocación en el exterior de - productos con inventarios considerables de difícil colocación en el mercado_ internacional.

2.11 SIMPLIFICACION Y DESCONCENTRACION ADMINISTRATIVA

Aquí se señalan diferentes medidas y regímenes aduanales que faciliten la exportación rápida y eficiente, tales como la exportación hasta un - millón de pesos mediante boleta, sin necesidad de formular pedimento ni utilizar agente aduanal.

También se facilitan las exportaciones recurrentes al permitir las al amparo de una sola factura y un sólo documento aduanal, con vigencia de 15 - días, y para las exportaciones a granel con el objeto de evitar sanciones - por faltas o sobrantes en ajuste se hará al momento de cargar el medio de - transporte.

III. MARCO DE REFERENCIA

EL ENTORNO ECONOMICO INTERNACIONAL

INTRODUCCION

México al situarse como país en vías de desarrollo, es dependiente -- de los países desarrollados industrialmente; por ejemplo, en lo que se refiere a los bienes de capital, tecnología, bienes de consumo, servicios -- etc. Esta dependencia va unida también a una articulación económica con los países subdesarrollados. De tal manera que la mayoría de los países ya -- sean desarrollados o no, conforman el contexto internacional donde se ubica México.

Es preciso mencionar, cuando existe una crisis económica o desarrollo económico, en uno o varios países, afecta al resto del contexto internacional; por eso es necesario un análisis de la economía internacional, para -- ubicarse en el presente y poder proyectar el futuro.

En este tema, se hace referencia y se toman algunas citas del autor -- Fajnzylbert,, de su libro: La Industrialización Trunca de América Latina. Este autor ubica en el contexto internacional a América Latina, planteando sus perspectivas y su desarrollo económico e industrial.

Siguiendo la misma línea, en este tema se expone la estrategia de industrialización utilizada por los países subdesarrollados del Sudeste Asiático, haciendo énfasis en el caso de Corea, pues la aplicación de su modelo económico dió como resultado un considerable crecimiento en su economía.

Por último se explica la relevancia que tiene el Comercio Exterior -- para los países subdesarrollados en su crecimiento económico e industrial. Se plantea el caso Corea - México, como países con similitudes y con la posibilidad de obtener su desarrollo económico e industrial, mediante el crecimiento de su participación en el Comercio Internacional.

1.- EL ENTORNO ECONOMICO INTERNACIONAL

1.1.- EL CRECIMIENTO DE LOS PAISES AVANZADOS

En el período 1900-1950 la producción Industrial de los países avanzados, crece a una tasa promedio anual de 2.8% ; y en el período de 1950 - 1975 a 6.1%.

El sector Industrial no solo se transforma internamente, sino que, además arrastra y modifica el resto de las actividades productivas: extrae mano de obra del sector agrícola y le devuelve insumos y equipos para su modernización; genera el surgimiento de actividades productoras de servicios requeridos para la producción, comercialización y financiamiento de los bienes industriales.

A nivel, la industria entre 1960 y 1975 se expande a un ritmo de 6.1% ; la agricultura al 1.8%; el comercio al 5.4%.

Considerando un período más largo (1950-1977), se observa que el crecimiento industrial es significativamente más rápido que el crecimiento global. Un caso especial de esta situación es Japón, por su dinamismo industrial (12.7% anual en un período de casi 30 años) y por la elevada elasticidad de la industria respecto al producto (1.5%) la participación de la industria en el producto se incrementó del 12 al 32% interno bruto.

Al término de la Segunda Guerra Mundial, el elevado grado de desocupación, particularmente en Alemania y Japón, origina el desplazamiento de mano de obra de la agricultura hacia el sector industrial y de servicios. En 1950, en Japón e Italia, más del 40% de la población estaba localizada en el sector agrícola, proporción comparable con algunos países de América Latina, este desplazamiento se dirige hacia la industria, y en mayor proporción, aún en la década de los sesentas y la de los setentas, hacia el sector de servicios, alcanzando proporciones superiores al 50%.

El rápido crecimiento Industrial, adquiere particular intensidad en el caso de ciertos países y regiones, el Japón liderea el crecimiento anual

con 12.7% entre 1950 y 1977; le siguen Europa Occidental con 5.2% y los Estados Unidos y Canada con un 3.6%; mientras que en los países subdesarrollados se expande a una tasa promedio de aproximadamente 7%.

El incremento de la productividad, permite incrementar el mercado a través de la elevación de remuneraciones; intensificar los recursos destinados a investigación y desarrollo; financiar la expansión requerida de los servicios públicos de infraestructura sin afectar la capacidad financiera de las empresas para mantener la expansión; se observa una relación entre el crecimiento industrial y el incremento de la productividad de los países avanzados. Japón, en el período de 1955-1969, tiene un crecimiento de la actividad productiva de 9% anual y Estados Unidos se ubica alrededor del 2%; inmediatamente después de Japón le siguen Alemania Federal, Italia y Francia.

El empleo en el sector manufacturero se expande en la década del 50 y primera parte de la del 60, con variaciones según los países. En el caso de Japón y de Alemania Federal el crecimiento se mantenía hasta 1973. En Estados Unidos comienza a disminuir hasta 1969 y el Reino Unido en -- 1964. (1)

1.1.1 CRECIMIENTO DEL COMERCIO INTERNACIONAL

En 1955, los exportadores del Japón representaban el 4.2% de la exportación total, en 1975 era ya del 10.4%. En Estados Unidos disminuye del 24 al 17%.

Es importante señalar la asimetría que existe en el caso de Japón, entre su presencia en las exportaciones y en importaciones de manufacturas porque ilustra el grado de protección con el cual se desarrolló la industria de este país. Mientras que su participación en la producción industrial en 1975 era del 7.2% y del 10.4% en las exportaciones de manufacturas, su presencia se reducía a un 1.7%, situación inversa a la de los países sub

desarrollados. En el caso de Japón el coeficiente de exportación alcanza el 25%, mientras que el de importación es de 6%. En América Latina el coeficiente de exportación es de 7% (1975) mientras que el de importación es de 36%.

El Comercio Internacional constituye solo una de las dimensiones del rápido proceso de internacionalización que acompaña, el acelerado crecimiento de la producción industrial. La producción industrial fuera de las fronteras del país de origen, por medio de filiales, se expande aún más rápido que la producción industrial.

1.1.2 COMPETITIVIDAD RELATIVA

En la posición relativa de un conjunto de países industriales avanzados, productores de bienes de capital, se observa un ascenso del Japón y un deterioro de los Estados Unidos y el Reino Unido; mientras que Alemania Federal básicamente ha mantenido su posición. En 1963, los Estados Unidos y el Reino Unido generaban aproximadamente el 45% de las exportaciones de los países considerados, mientras que, en 1977 ese porcentaje desciende al 30%. El Japón por su parte, que en 1963 exportaba aproximadamente el 4%, incrementó su participación al 13%, convirtiéndose en el tercer exportador mundial (después de los Estados Unidos y Alemania Federal). En conjunto estos tres países generan algo más de la mitad de las exportaciones del conjunto de países considerados como desarrollados.

Al analizar el caso de los Estados Unidos, se observa que el superávit comercial de bienes de capital lo obtienen básicamente en sus relaciones con los países subdesarrollados, correspondiendo la mitad a América Latina y la otra mitad a la OPEP. En el caso de Europa, las siete octavas partes del superávit se obtienen de los países subdesarrollados, y la mitad de esa proporción corresponde a los países de la OPEP. El resto del superávit proviene del comercio con los otros países desarrollados. En el caso de Japón más de la mitad del superávit de los bienes de capital, se generan en el resto de los países subdesarrollados.

085833

Para evaluar la competitividad relativa en este sector portador -- del progreso técnico, es preciso contrastar exportaciones con importaciones, y en particular, aquellas que corresponden al flujo interior, de los países avanzados, con el objeto de evitar las distorsiones que en el comercio de bienes de capital con países subdesarrollados, generan los financiamientos "atados" de los países proveedores, como la presencia de filiales que canalizan sus requerimientos de bienes de capital hacia los países de origen.

La pérdida más rápida de competitividad se da en los Estados Unidos, donde el coeficiente de competitividad pasa de 5.6% en 1963 a 1.8% en 1977. (Entre 1973, la competitividad de los Estados Unidos se incrementó del 1.7% al 1.8%, situación probablemente vinculada a la devaluación del dólar).

Los otros países que ven erosionada su posición relativa, son la República Federal de Alemania, aun cuando mantiene en términos absolutos el segundo nivel de competitividad detrás del Japón (2.7% en 1977), el Reino Unido, Suecia y Dinamarca. El resto de los países considerados mejoran su posición relativa.

1.2. LA INDUSTRIALIZACION EXPORTADORA DEL SUDESTE ASIATICO (COREA)

En la rápida industrialización de la posguerra, merecen especial atención las experiencias de la industrialización exportadora de Corea del Sur, Taiwán, Hong Kong y Singapur. Por el impresionante ritmo de crecimiento y transformación de la estructura productiva de estos países en un lapso reducido, y además porque a partir de los éxitos logrados en esos países se ha ido generando la imagen de que su experiencia, constituye un modelo que podría y debería inspirar el crecimiento industrial futuro de América Latina.

industrial en 1973, y ese porcentaje se elevaba al 5% en Brasil y México, - en los países subdesarrollados Asiáticos alcanzaba niveles muy superiores: 28% en Taiwán, 37% en Corea, 78% en Hong Kong y 77% en Sinapur.

1.2.1 ESTRATEGIAS DE INDUSTRIALIZACION Y DE EXPORTACIONES

(COREA)

Se trata de una industrialización orientada a penetrar en los mercados internacionales. Los efectos dinámicos de arrastre que estas estrategias ocasionaron en término de generación de empleo, calificación de la mano de obra, elevación de la productividad, crecimiento de los salarios reales, inducción de consenso respecto a la relevancia del progreso técnico, - están vinculados con el hecho básico de que lo que se exportaba eran productos industriales. Si los volúmenes de divisas generados por estas estrategias se hubiesen generado en la exportación de recursos naturales, es discutible que los efectos de arrastre hubiesen sido comparables.

En el caso de Corea, el producto del sector industrial representaba en 1954 un 5% de producto nacional. En un lapso de 24 años, la participación del sector industrial se eleva en 1978 a 32%, mientras que la del sector primario se reduce de 50 a 19%.

Un rasgo central de este proceso está dado por la concentración en la exportación de bienes de consumo, con un contenido elevado de importaciones y un uso relativamente intensivo de mano de obra.

En Corea se observa que en rubro de bienes de consumo se genera un superávit comercial significativo (casi 6 000 millones de dólares en 1978), lo que no logra, sin embargo, compensar ni siquiera la importación de bienes intermedios, incluidos combustibles, generándose un déficit adicional de 2 400 millones de dólares en el sector de bienes de capital.

Dentro de las relaciones comerciales, Corea - Japón, se verifica una clara especificación, ya que Corea exporta principalmente prendas de ves-

tir, productos de seda e hilados de algodón importando los productos intensivos en capital y tecnología, tales como fibras y prendas sintéticas.

La segunda rama en importancia de las exportaciones de Corea al Japón, es la de maquinaria eléctrica y electrónica, donde se verifica igualmente una clara especialización vinculada a la "densidad tecnológica" de los productos. Esta rama incluye los productos electrodomésticos, los componentes electrónicos, la maquinaria y equipo eléctrico, constituyendo la especialidad de Corea la exportación de electrodomésticos, rubros intensivos de mano de obra. En los otros dos grupos, la premanencia favorece al Japón.

La especialización refleja el hecho de que las empresas Coreanas, en este sector se desarrollaron a iniciativa de empresas japonesas o Norteamericanas, que buscaban a través de la fórmula de la subcontratación, aprovechar las ventajas comparativas del costo de la mano de obra.

Mientras se estima que en el conjunto de la industria manufacturera, las empresas extranjeras contribuirían con el 15% del total de las exportaciones, en el caso del sector eléctrico y electrónico se estima que representan un 54% de la producción y un 72% de las exportaciones.

El efecto multiplicador de las exportaciones de Corea sobre la economía japonesa ha sido cuantificado, confirmandose la apreciación de que el resultado neto es altamente favorable al Japón. Esta situación tendería a modificarse en la medida en que esos países, lograran avanzar en su estructura productiva hacia ramas metalmecánica y química.

1.2.2 LA POLITICA SELECTIVA DE SUSTITUCION DE IMPORTACIONES DE COREA

En la política proteccionista de Corea, se tiene presente el hecho de que la información que proporciona el nivel de protección arancelaria es extremadamente precario, debido a que "las restricciones cuantitati--

vas para la importación han sido mucho más importantes que las tarifas como medidas para proteger la sustitución de importaciones en Corea.

En el curso de la denominada " liberalización de importaciones " que tuvo lugar en 1967, se introdujo la llamada "lista negativa", que conducía a autorizar automáticamente los rubros de importaciones que no estuviesen en esa lista.

Los criterios para definir los ítems que pertenecían a la lista - negativa se relacionaban, fundamentalmente, con la situación de balanza de pagos y los requerimientos de protección para las industrias domésticas.

Entre 1976 y 1978, durante una década, los ítems de importación - prohibida fueron transferidos paulatinamente a la lista de importaciones - restringidas.

En 1977, la proporción de ítems de aprobación automática había disminuido a 52.7 desde 50.4% que representaba en 1967. Posteriormente hacia fines de 1978, la proporción se había elevado a 64.9%.

1.2.3. CARACTERISTICAS DE LA POLITICA PROTECCIONISTA DE COREA

- A) El promedio ponderado para la tasa de protección nominal para el conjunto de la actividad productiva se elevó, de 14 a 18% para el período 1968-1978, a pesar de que el promedio ponderado de protección tarifaria disminuyó de 54 a 38% para el mismo período.
- B) Se observa tanto para la protección nominal como para la protección efectiva, una mayor variación intersectorial en 1978 que en 1968, lo que sugiere que la política de promoción sectorial ha intensificado su carácter discriminatorio. Tanto la protección nominal como la efectiva tienden a ser menores pa

ra los bienes de capital y de consumo durable.

- C) En Corea a diferencia de lo ocurrido en América Latina, la protección tiene un marcado sesgo favorable al sector agrícola, que se ha intensificado en la última década. En 1968, la participación al sector agrícola era de 17% y para el sector - manufacturero de 12%. En cambio en 1978, para el sector agrícola se elevaba al 55%, mientras que para el sector manufacturera del 10%. Esto refleja, al igual que en el caso de Japón, la vigencia del criterio de " autosuficiencia alimentaria en los rubros básicos de consumo interno".

Por otra parte, se puede decir que la participación de las empresas extranjeras en la producción industrial total, tendería a ser inferior a su participación de las exportaciones.

1.2.4 EL PAPEL DEL ESTADO EN COREA

El sector público diseña la estrategia industrial mediante un esquema de planificación que se puso en práctica en corea en 1962. El primer - plan 1962 - 1966, tuvo como objetivos centrales el favorecer la expansión de industrias estratégicas, reformar la infraestructura económica del país y favorecer en el sector agrícola.

El segundo plan 1967 - 1971, fómulo el favorecimiento de la articulación interna de la estructura industrial y estimuló la exportación de tipo industrial.

El tercer plan 1972 - 1976, tenía como objetivo central el desarrollo de la industria mecánica y de la industria pesada, además del mejoramiento de la balanza de pagos.

1.3 TENDENCIAS PRINCIPALES DE LA ECONOMÍA LATINOAMERICANA

En las décadas del 30, del 40 y del 50, la relevancia de la industrialización en América Latina trascendía el ámbito sectorial y constituía una propuesta de estrategia de desarrollo.

Después de un crecimiento industrial rápido, acompañado de un proceso de urbanización se llega a la década del 70, en la cual se observa una creciente y generalizada frustración respecto a los resultados de la industrialización. Esta industrialización trunca se debe a que América Latina es una , región donde un porcentaje muy elevado de la población no dispone de medios para satisfacer necesidades elementales, con una dotación generosa de recursos naturales y mano de obra abundante y desempleada, o condiciones que difieren fundamentalmente de los que prevalecen en los países avanzados.

En 1985 el Producto Interno Bruto de América Latina aumentó 2.8%, ta sa algo más baja que la de 3.2% registrada el año anterior. Con ello el pro ducto por habitante/ que había declinado continuamente entre 1981 y 1983, - pero que subió casi 1% en 1984/ se incrementó apenas 0.5% en 1985.

Sin embargo, estos promedios regionales recubren aún más que en otras oportunidades las considerables diferencias discernibles en la evolución de la actividad económica de los distintos países latinoamericanos. En efecto - si se excluye Brasil - que creció 7% y que genera por sí solo alrededor de 30% de la producción regional de bienes y servicios -, el aumento del producto global en 1985 no habría alcanzado siquiera a 1% y el producto por ha bitante, en lugar de subir levemente, habría disminuido 1.5%

La pérdida de dinamismo de la economía fue además, generalizada. De hecho, el producto por habitante solo aumentó en Brasil, Cuba, Paraguay y México, casi no varió en Chile y Colombia, y se redujó en las otras 14 economías de la región para las cuales se dispone de cifras.

A consecuencia de esta nueva baja, en 1985 continuó acentuándose

la merma ya muy marcada sufrida de el producto por habitante a partir de 1981 en un gran número de países latinoamericanos. Así en un quinquenio - 1981 - 1985, dicho indicador cayó 29% en Bolivia, 24% en el Salvador, se redujo aproximadamente 20% en Venezuela y Uruguay; declinó alrededor de - 18% en Guatemala y Argentina; disminuyó entre 11 y 15% en Perú, Costa Rica, Haití, Honduras y Nicaragua, y bajó 9% en Chile. En ese lapso el producto - por persona se contrajo así mismo entre 1 y 4% en todas las demás economías de la región, con la sola excepción de Cuba, donde subió muy considerablemente.

En Brasil, la actividad económica que ya en 1984 se había recuperado parcialmente de su baja en el período 1981 - 1983 aumentó gracias, sobre todo, al puente de la industria manufacturera, el considerable crecimiento de la minería y de extracción del petróleo, y a los buenos resultados obtenidos en el sector agropecuario.

Como era de esperar, la expansión de la actividad económica contribuyó a mejorar la situación ocupacional; el nivel medio del empleo urbano en el primer semestre fue 5% mayor que el período equivalente de 1984, mientras que la tasa de desocupación en las principales ciudades del país disminuyó de un promedio de 7.7% en enero - agosto de 1984 a 6% en el mismo lapso de 1985 y fue así una de las más bajas de América Latina.

En contraste con lo ocurrido el año anterior en que el principal estímulo dinámico provino de la extraordinaria expansión de las exportaciones, en 1985 el aumento de la producción respondió a la mayor demanda interna generada por el incremento de empleo y las reenumeraciones reales, la que permitió utilizar la capacidad ociosa que existía en numerosos sectores al iniciarse el año. Por otra parte, la nueva considerable merma de las importaciones no constituyó un freno para la expansión de la actividad económica. Este hecho a primera vista sorprendente, si se tiene en cuenta la contracción de casi 40% sufrida por el volumen de las importaciones entre 1980 - y 1984 se explica por el brusco cambio ocurrido en la estructura de las com

pras externas. En efecto la baja del monto global de las importaciones se debió exclusivamente a la fuerte caída que tuvieron las compras de combustibles como consecuencia del aumento de la producción de crudo, de la reducción del consumo interno de derivados del petróleo y de la baja en el precio internacional de los hidrocarburos. Las importaciones de otros bienes intermedios y de bienes de capital se elevaron, en cambio, facilitando así la recuperación y el crecimiento de la economía.

La actividad económica aumento a ritmos relativamente satisfactorios, en Cuba 4.5 % y en Paraguay 4%.

En Cuba el crecimiento del producto social global fue así sólo ligeramente menor que la meta de 5% que las autoridades habían previsto para 1985. Dicho crecimiento fue encabezado por una vigorosa expansión de más de 7% del Sector industrial, el cual en las estadísticas cubanas incluyen, no solo la industria manufacturera, sino también industria mineral, la metalurgia y la producción de energía eléctrica. En cambio, la construcción que en los años anteriores había crecido con gran intensidad, se incrementó alrededor de 3% y en el sector agropecuario subió menos del 1%.

En México, el Producto Interno Bruto subió 3.5%, al igual que en 1984. El crecimiento fue más rápido en el primer semestre, durante el cual el gasto interno, la producción industrial y el sector de la construcción se expandieron considerablemente y las importaciones de bienes subieron 36% con respecto al mismo período del año interior. Empero la marcada reducción del superávit comercial - causada por esta alza de las compras externas y por la baja simultánea de las exportaciones y la persistencia de una alta tasa de inflación movieron a las autoridades económicas, a elevar en julio el tipo de cambio controlado en 19% y a aplicar políticas restrictivas en materia monetaria y fiscal. A raíz de estas medidas, dada la incertidumbre generada por el debilitamiento del mercado petrolero mundial, y de los daños causados por los sismos que azotaron a la región central del país en septiembre, el ritmo de crecimiento económico disminuyó en la segunda parte del año.

En 1985, la actividad económica se incrementó 2.5% en Ecuador y alre-

dedor del 2% en la Colombia, Chile y Perú. En los cuatro países ello representó una desaceleración del crecimiento económico alcanzando al año anterior e implicó una virtual estabilidad del producto por habitante.

En todos los demás países de la región, la evolución de la actividad económica global fué insuficiente para compensar el efecto de aumento de la población. Tal situación fué especialmente grave en los casos de Bolivia, Haití y países centroamericanos, en los cuales el descenso ocurrido en 1985 se agregó a la serie casi ininterrumpida de mermas sufridas por el producto percapitá desde fines del decenio pasado y contribuyó así a reducir aún más sus niveles de ingreso por persona, que con las solas excepciones de los de Costa Rica y Panamá, - serán ya en esa época los más bajos de la región.

La caída más pronunciada de la actividad económica tuvo lugar en Argentina. en efecto, el Producto Interno Bruto, que en los dos años anteriores -- se había recuperado parcialmente de su profunda contracción en el período 1981-1982, declino 3.0%. Esta baja se inició a comienzos de año y persistió luego de la aplicación del plan de estabilización en junio. Como en Uruguay, esta baja fue especialmente marcada en la industria manufacturera y en la de construcción, pero a la inversa de lo ocurrido en ese país, coincidió con un alza del desempleo y - una baja de los salarios reales .

1.3.1 PRECIOS Y REMUNERACIONES DE AMERICA LATINA

En 1985 la inflación alcanzó nuevamente una intensidad extraordinaria en América Latina : la tasa media simple del alza de los precios al consumidor - subió de 164% en 1984 a 610% en 1985 mientras que la tasa ponderada por la población se elevó entre esos años de 185 a 330% . Aunque en estos aumentos influyó fuertemente la excepcional magnitud que alcanzó la inflación en Bolivia, más que se quintuplico, pasando de algo menos de 2 200% en 1984 a casi 2 300 % en - los doce meses terminados en noviembre de 1985, el ritmo medio del aumento de -- los precios fue también muy alto 144% en el conjunto formado por las demás economías de la región.

Al mismo tiempo, los procesos inflacionarios que antes afectaban a un número reducido de países latinoamericanos, se tornaron más generales en 1985. De hecho en ese año los precios al consumidor se elevaron menos de 10%, tan solo en Barbados, Haití, Honduras, Panamá y Venezuela. En los restantes 16 países el ritmo de la inflación fue bastante más elevado, alcanzando dimensiones enormes en Perú 170%, Brasil 218%, Nicaragua 250% y Argentina 463%. La generalización de los procesos inflacionarios se reflejó también en el hecho de que en 1985 la tasa de aumento de los precios al consumidor aumentó en 14 países y se redujo sólo en 7.

No obstante, en la segunda mitad de 1985 se realizaron avances importantes en la lucha contra la inflación en no pocos países de la región. Ellos alcanzaron dimensiones espectaculares en Argentina, Bolivia y Perú - países en los que el proceso inflacionario se había acelerado intensamente en los primeros seis o nueve meses del año - y fueron mucho menos notorios, pero también importantes en Colombia, Chile, Ecuador, Costa Rica y Venezuela.

En Brasil la variación de doce meses del índice nacional de precios al consumidor - que en transcurso de 1984 había subido gradualmente de 175% a 203% - osciló en torno a 220% tanto al comienzo como a fines de 1985. Como en años anteriores, en la mantención del proceso inflacionario continuaron influyendo fuertemente las expectativas de la gran mayoría de los agentes económicos y el extendido sistema de indexación de casi todos los principales componentes de los costos. Pero a los efectos atribuibles a estos factores -causantes del elevado componente "inercial" de la inflación Brasileña- se agregó en 1985 una expansión muy rápida de los medios de pago y un aumento de casi 10% de las remuneraciones reales, que se recuperaron así de su baja en los dos años anteriores.

En 1985 se acentuó también por tercer año consecutivo la intensidad del proceso inflacionario en Uruguay. En efecto, el alza de los precios al consumidor en los doce meses terminados en noviembre fue de casi 78%, la cifra más alta registrada desde 1979. Este aumento estuvo, sin embargo, dentro de los márgenes previstos en el programa financiero del nuevo gobierno, el cual logró reducir en forma apreciable el déficit del sector público. Este cambio derivó, no solo de un aumento importante de la tributación, sino también de re

justes muy considerables en los precios y tarifas cobradas por las empresas públicas, las cuales contribuyeron a acelerar en el corto plazo el ritmo de la inflación. Sobre éste influyó, así mismo, la evolución de los salarios reales, que pese al estancamiento de la actividad económica y a la persistencia de una alta tasa de desocupación, se elevaron, cerca de 13%.

En México, la inflación de casi 60% correspondiente a los doce meses terminados en noviembre de 1985 fue casi igual a la registrada a fines de 1984. Sin embargo, esta similitud encubre la trayectoria desigual que el proceso inflacionario tuvo en ambos años.

En 1984 el ritmo de la inflación disminuyó, gradual pero persistentemente. Esta tendencia descendente de la inflación continuó aunque en forma cada vez más lenta, hasta mediados de 1985. A partir de entonces y a raíz principalmente, de la fuerte devaluación del peso efectuada en julio, ella se revirtió y el ritmo de aumento en los precios al consumidor comenzó a elevarse rápidamente.

Por último, en 1985 se elevó marcadamente la inflación en el Salvador y Guatemala y ésta se aceleró en forma extraordinaria en Nicaragua. En los dos primeros países -que en 1984 habían sido de los pocos en la región en que hubo una inflación de un dígito- los precios al consumidor subieron alrededor del 28%, la cifra más alta jamás registrada en ellos. A su vez, en Nicaragua - donde la inflación se había venido acentuando considerablemente ya en 1984- ésta se elevó en forma espectacular a partir de los primeros meses de 1985 como resultado del fuerte aumento del tipo de cambio oficial efectuado en febrero, de la reducción en los subsidios otorgados por el gobierno a una serie de bienes de consumo esencial, y de los trastornos producidos por el conflicto armado; a raíz de ello, los precios subieron bruscamente y la variación en doce meses del índice de precios al consumidor alcanzó en septiembre un máximo histórico de 250%.(3)

La experiencia exitosa en cuanto a la estrategia de exportación ha sido elevada, en cierto círculos en América Latina, a la categoría de "paradigma". Se sostiene que en América Latina se debe seguir esa misma estrategia porque en los países Asiáticos se demostró que es posible obtener elevadas tasas de crecimiento de la producción, del empleo, de la productividad e inclusive de las remuneraciones reales. Es frecuente escuchar la versión de que el éxito de estas experiencias estaba basado, primero, en la total apertura al Comercio Internacional; segundo, en la reducida intervención pública; y el tercero en la presencia masiva de la inversión extranjera. Con esto se quiere decir, que América Latina, elimine su esquema proteccionista, reduzca a su mínima expresión la intervención pública y acentúe la presencia de la inversión extranjera, para que puedan gestarse exitosos modelos exportadores comparables a los del Sudeste Asiático. (2)

La mitificación implícita en esta versión, de lo ocurrido en los países de Asia, es particularmente grave en un doble sentido; Por un lado porque inhibe avanzar en la comprensión de los factores que realmente explican este ritmo de crecimiento y transformación, con lo cual se pierde la oportunidad de aprovechar experiencias sin duda valiosas tanto en el ámbito de la política como de los mecanismos institucionales. Y, por otro porque se formulan recomendaciones que no sólo corresponden en grado muy parcial a las experiencias de las cuales éstas provendrían, sino que además es altamente discutible que aún haciendo abstracción de las vitales condiciones políticas, al ser aplicadas en América Latina en la forma en que se sugiere, puedan generar resultados comparables a los observados en la presunta fuente de inspiración de las mismas.

Al estudiar los casos de los cuatro países considerados, es útil distinguir los casos de Hong Kong y Singapur, de los de Corea y Taiwan. Los primeros son ciudades-estado con una superficie de 1000 kilómetros cuadrados, un ingreso por habitante superior a los 2000 dólares, prácticamente carentes de la agricultura (2% del producto bruto) y con un sector de servicios, comercio y finanzas particularmente acentuados. La población es de 4.5 millones en Hong Kong y de 2.3 millones en Singapur. Su carácter de cen

tro de comercialización internacional, característica histórica de esas ciudades-estado, queda en evidencia al considerar la relación entre el Comercio Internacional y el producto, que alcanza 183 y 252% en Hong Kong y Singapur, respectivamente.

Corea y Taiwán, presentan características más cercanas a las del resto del mundo subdesarrollado. Aún siendo de dimensiones geográficas reducidas, 99 000 kilómetros cuadrados Corea y 36 000 Taiwán, con poblaciones de 36 y 16 millones respectivamente, y con un producto geográfico que en 1976 era cercano a los mil dólares por habitante (670 en Corea y 1070 en Taiwán), la proporción del producto generado en el sector agrícola de esos países era superior al de México y al de Brasil (en Corea 27% ; en Taiwán 12% ; en Brasil 8% ; en México 10%). Las comparaciones con México y Brasil se deben al hecho de que estudios recientes de la OCDE incluyen a estos dos países como los únicos representantes latinoamericanos en el grupo suigéneris de los países subdesarrollados.

Lo que tienen en común estos cuatro países Asiáticos es sin duda el muy rápido crecimiento del producto de la producción y de las exportaciones industriales.

En términos de la producción industrial, se observa que en 1963 la producción industrial de esos cuatro países representaba un 0.35% de la producción industrial de las economías de mercado elevándose en 1976 al 1.35%. En el mismo período la participación de Brasil y México se sitúa en el 2.6% en 1963 y en el 3.9% en 1976.

Lo importante de este crecimiento industrial es que se acompaña de una impresionante expansión de las exportaciones industriales.

La participación de la exportación de manufacturas de esos cuatro países respecto al total mundial representaba, en 1963, un 1.35 % mientras que en 1976 llegó al 4.0% . En el mismo período, la participación de las exportaciones industriales de Brasil y México se incrementaron del 0.22% en 1963 al 0.92% en 1976. La diferencia más notable se refiere al peso relativo de las exportaciones en la producción industrial : Mientras en América Latina las exportaciones industriales representaban el 4% de la producción

1.4 IMPORTANCIA DE LA EXPORTACION PARA LOS PAISES SUBDESARROLLADOS

En economía se usan varios indicadores para medir el grado de desarrollo de un país. Tales son, por ejemplo: el PIB, ingreso per cápita, el consumo de energía, la producción industrial, etc. Un indicador muy elocuente pero poco utilizado y analizado, es el grado de dominio que las estructuras de un país tienen sobre la comercialización de sus exportaciones, entendiendo a la comercialización en su sentido amplio, como la función de vender en nombre propio o de otro.

" La exportación no es el mero acto de vender algo en el extranjero. Es la presencia integral, estable y sistemática de un país en el exterior - como productor, comercializador, proveedor y garante competitivo de servicios y de bienes ".

Vender al exterior es muy deseable, sea a través de los grandes canales, mediante empresas maquiladoras, o por otros canales, pero sin duda - un desarrollo comercial propio e independiente es piedra angular de un plan nacional o exportador bien diseñado, que tienda a fomentar cuanto sea necesario para disminuir las incapacidades y restricciones que resultan de vender al exterior cuando se carece de contacto con el mercado.

Se presentan dos aspectos opuestos, con respecto a quienes mantienen dicho dominio de las exportaciones:

- A) Lo que se exporta con destino a clientes o compradores que sustentan sus posiciones de mercado a base de control mercadotécnico propio . Para ello cuentan con:
- Distribución, stocks y fuerza de ventas propias.
 - Marcas y publicidad.
 - Secretos Tecnológicos y mercadológicos.
 - Compras internacionales muy eficientes.
 - En estos casos, el proveedor exportador se limita a operar dentro de las siguientes limitaciones:

- Suministrar componentes o productos cuya competitividad y uso final ignora, ya que deliberadamente se mantiene al margen del mercado.
- Su capacidad de negociación está en desventaja, pues los factores de precio, entrega y calidad, son dominados casi unilateralmente por el comprador.
- Producción con marcas o para marcas registradas ajenas.
- Aparte de la producción misma, desconoce las tecnologías de diseño, investigación y renovación cíclica de su producto.

En resumen, el productor está aislado del mercado, y su función - se limita a manejar la producción que se le contrate, ya sea a corto o me diano plazo. Es por tanto un productor dependiente y con bajas defensas. - El comprador tiene las cartas dominantes.

- B) Caso diferente es cuando quienes exportan disponen de sí mismos de presencia y mercadotecnia propias. Generalmente apoyan sus esfuerzos en cada mercado por medio de:

Representantes de ventas.
 Filiales vendedoras propias en cada mercado.
 Stoks en puntos estratégicos del exterior.
 Marcas y publicidad propias (o compartidas).
 Tecnologías actualizadas por cuenta propia.

En estos casos el exportador ;
 Está en contacto con los dinamismos del mercado y, por lo tanto, co noce el destino de sus productos y los elementos de su competitiv i
 dad
 Tiene capacidad de negociación, porque puede buscar otros clientes

a su conveniencia, ya sea el mayoreo o al menudeo.

Su fuerza de ventas y contacto con la realidad comercial lo capacitan para detectar a tiempo los cambios, obsolescencias e innovaciones del producto.

Su propio stok le permite garantizar entregas a tiempo.

En conclusión, el exportador participa del mercado. Por lo tanto, disfruta de buenas defensas comerciales y un grado razonable de independencia. Dispone de varias cartas dominantes propias y comparte otras, en marcado contraste con quienes carecen de dicha participación. Designémoslas como "exportaciones de alcance completo".

Los países más desarrollados están caracterizados porque sus exportaciones se manejan por canales propios e independientes, a través de unidades profesionales de venta y servicios en cada mercado.

Las naciones menos desarrolladas, por el contrario, carecen de presencia propia. La gran mayoría de sus exportaciones son de alcance parcial: de ahí los grandes esfuerzos que los países en desarrollo exportador como Corea, Taiwán, Brasil, etc., vienen haciendo para lograrlo. Como ejemplo de éxito pleno podemos citar a Japón que desde el principio (1950) dirigió su estrategia a la comercialización "de alcance completo". De otra manera, su espectacular desarrollo hubiera sido imposible.

Cómo se ha manifestado a lo largo del proceso de desarrollo industrial de los países avanzados (1900-1985), y así como también en el paulatino y lento crecimiento de los países subdesarrollados, el Comercio Exterior ha jugado un papel determinante en el crecimiento de la economía de éstos. Cabe recordar que el Japón al tener una mayor participación en el Comercio Exterior, se convirtió en uno de los países considerados como desarrollados industrialmente. (Ver crecimiento del Comercio Internacional, en este trabajo). Siguiendo esta misma línea, el desarrollo e incremento económico que experimentó Corea del Sur y Taiwán, se basaba fundamentalmente en la apertura total al Comercio Internacional, en la reducida in

tervención pública, y en la presencia masiva de inversión extranjera.

Por otra parte podemos mencionar que la diferencia entre países - subdesarrollados: Corea del Sur, Taiwán, -que son países Sud-Asiáticos- y Brasil, México, -países latinoamericanos-, es precisamente por el nivel de participación en el Comercio Internacional. Los dos primeros elevan sus exportaciones, en 1973 de 28% a 78 y 37% respectivamente, y los segundos - (Brasil y México) de 4% a 5% respectivamente. (ver industrialización exportadora del Sudeste Asiático, en este trabajo). Es muy marcada la diferencia entre los rangos de exportaciones, y claro, también el desarrollo de las respectivas economías de cada uno de los cuatro países mencionados; de tal manera que a pesar de que Corea, es también un país subdesarrollado, esta en mejor posición económica que la mayoría de los países latinoamericanos.

Hablando del caso Corea-México, en el cual se sugiere aplicar en México las " estrategias de desarrollo económico " ya aplicadas en Corea y -- que le dieron exitosos resultados. Es de importancia hacer notar que cuando este "modelo" fue aplicado, las condiciones económicas mundiales eran diferentes y por lo tanto afectaban de diferente forma a los países Sud-Asiáticos, que como la situación actual afecta ahora a los países Latinoamericanos, Corea mantenía buenas relaciones comerciales con Japón, primer país - económicamente desarrollado.

En la actualidad, México mantiene relaciones estrechas con E.U., - país desarrollado económicamente; el cual a pesar de sufrir los efectos de la crisis económica mundial, sigue manteniendo su liderazgo económico y - su alto grado de participación en el Comercio Exterior. Los beneficios que México obtiene de estas relaciones pueden ser por ejemplo: el fácil acceso territorial (en cuanto a distancia) con los E.U., influencia técnica, adquisición de bienes de capital, la exportación de energeticos (de México a E.U.), etc. Aunado a ésto, las políticas económicas que México está implantando, son diferentes a las de Corea, y son de acuerdo a las necesida-

des y potencialidades de exportación e importación del país.

Estas circunstancias ubican a México, en una mejor posición que la que pudiera tener Corea del Sur cuando aplicó su estrategia de crecimiento económico.

Por estos motivos, es de esperarse que estos planes de desarrollo, surtan el efecto esperado de éxito en los países latinoamericanos, y más específicamente en México.

La importancia de la comercialización externa para los países subdesarrollados, con relación a los países desarrollados, radica principalmente en la importación de bienes de capital, bienes de consumo (inmediato), tecnología, etc. y en la exportación de materia prima, mano de obra "barata", etc.

Esta comercialización con los países desarrollados es de gran importancia, ya que por ejemplo: en las relaciones Corea-Japón, Corea se especializa en productos electrónicos y electrodomésticos que son exportados al Japón; dicha especialización refleja el hecho de que las empresas coreanas, se desarrollaron a iniciativa de las empresas de uno de los países más altamente desarrollados en la industria y en su economía, el Japón. Se puede decir que la economía de un país está vinculada con los demás países con los que sostiene relaciones comerciales, y con la situación económica mundial.

La situación actual de la economía internacional se caracteriza por la pérdida de dinamismo, la baja de los precios de las materias primas y dificultades en el proceso de ajuste de los países en desarrollo. Asimismo, persiste el desajuste en el mercado petrolero internacional, que se agrava considerablemente al final del año pasado (1985).

En contraste con años anteriores a 1985, las economías de los países industrializados mostraron una marcada desaceleración, que refleja en

gran parte el menor crecimiento de la actividad económica en los Estados -- Unidos, Europa y Japón, lo cual determinó una agudización de los desequilibrios externos.

Los países desarrollados continúan aplicando políticas fiscales y monetarias relativamente restrictivas para mantener controlada la inflación ; pese a ellos persisten serios desequilibrios en materia fiscal, -- principalmente en Estados Unidos, lo que ha impedido una reducción sostenida de las tasas de interés. Adicionalmente la persistencia de rigide-- ces estructurales ha imposibilitado el evitamiento del desempleo, sobre -- todo en Europa, y propiciado la instrumentación creciente de medidas -- proteccionistas.

Las economías de los países en desarrollo se ven afectadas por el menor dinamismo de sus exportaciones y la caída de los precios de las materias primas. Ello determina una reducción en sus ingresos de divisas, -- que limita sus posibilidades de crecimiento y en muchos casos dificulta el cumplimiento puntual de sus compromisos con la Banca Internacioanal.

En 1985, en América Latina la actividad económica se desaceleró -- y concentró en unos cuantos países ; el proceso inflacionario persistió por quinto año consecutivo, y el sector externo se deterioró. En 1985, -- el PIB regional creció 2.8% en términos reales, incremento inferior al -- de 3.2% registrado un año antes, y mostró marcadas diferencias en cada -- país, en tanto que el ingreso per cápita aumentó 0.5% para ubicarse en un nivel similar al observado en 1977. El país que registro la mayor expansión económica fue Brasil, cuyo PIB alcanzó un crecimiento de 8%. Si se excluye este país del total, la expansión regional fue tan sólo 0.8% y el producto per cápita disminuyó 1.5%.

La inflación promedio se aceleró de manera notable al pasar de -- 164% en 1984 a 330%. Si se excluye Bolivia, que registró un incremento en los precios de 11 300%, la tasa media para la región se redujo el año pa-- sado a 144%. Cabe agregar que a finales de año esta tasa se redujo consi-- derablemente debido a los esfuerzos realizados por varios países, sobre --

todo Argentina y Perú.

En contraste con lo ocurrido en 1984, para 1985 el valor de las exportaciones de América Latina disminuyó cerca de 6% y la relación de términos de intercambio se deterioró casi 3%, acumulando así una pérdida de más de 16% en el quinquenio 1981-1985. El superávit comercial se redujo y el déficit en cuenta corriente se cuadruplicó no obstante una reducción de 2% en el monto de las importaciones del área. Al mismo tiempo, el ingreso neto de capitales volvió a ser inferior a la remesa neta de intereses y utilidades. Como consecuencia, por cuarto año consecutivo los países latinoamericanos debieron efectuar una transferencia neta de recursos al exterior, que ascendió a 30 mil millones de dólares, equivalente al 28% de sus exportaciones de bienes y servicios.

Como consecuencia del desaceleramiento de la economía mundial el Comercio Internacional experimentó una notable pérdida de dinamismo que se refleja en un crecimiento de apenas 2%, en comparación con el 9% registrado en 1984. Del volumen total del comercio, las manufactureras registraron un menor crecimiento que las materias primas, pero se aprecia también un descenso en el volumen del comercio de energéticos con relación a 1984. Por lo que se refiere a precios, los de las materias primas se redujeron 4%, mientras que los precios de los productos manufacturados se incrementaron marginalmente. (4)

Se han logrado avances importantes en la superación de la crisis, particularmente en lo que se refiere al fortalecimiento del sector externo y a la reactivación de la actividad de situaciones en los distintos países del área, según la evolución de sus economías y el avance de sus programas de ajuste.

La recuperación de América Latina y el Caribe dependerá fundamentalmente de tres elementos: las políticas de ajuste y de cambio estructural de los países de la región, las políticas macroeconómicas y comerciales de los

principales países industriales y el funcionamiento de los mecanismos de intermediación financiera, incluyendo los organismos financieros internacio--nales. En todos estos campos, es difícil llegar a soluciones satisfactorias de la problemática actual. Además, no es remoto que se produzcan situacio--nes en las cuales el comportamiento inadecuado de alguno de estos elementos acentúe las dificultades de otros. Por lo tanto, no puede excluirse la posibilidad de que se presenten nuevos períodos de inestabilidad o incertidum--bre.

Los países Latinoamericanos y del Caribe deberán continuar sus es--fuerzos de ajuste y la revisión de sus políticas económicas, con el propó--sito de mejorar la asignación de recursos, aumentar la eficiencia de sus --economías y reemprender el camino del desarrollo económico y social. Para algunos países, los problemas no son simplemente de ajuste, sino de rees--tructuración o reorganización de sus economías.

Es de fundamental importancia que el entorno económico internacional facilite la solución de los problemas de la deuda y la reducción del peso --que representa el servicio de la misma.

Esto dependerá en buena medida del crecimiento sostenido de las --economías industriales, del acceso a sus mercados para los productos de los --países en desarrollo, de la evolución de los términos de intercambio y de la reducción de las tasas de interés.

Existen, pues, tantos riesgos como esperanzas. En estas circunstan--cias es de interés general encontrar fórmulas realistas y mecanismos rea--listas y por ende viables que expresen una mayor solidaridad de los países industriales, la banca internacional y los organismos multilaterales con --los países en desarrollo. Esto constituiría una aportación muy valiosa pa--ra la estabilidad y el progreso de la economía internacional.

NOTAS BIBLIOGRAFICAS

- (1) Fajnzylber Fernando, La Industrialización Trunca de América Latina, Ed. Nueva Imagen, México 1985 . Segunda Edición, p.p. 19 - 30
- (2) Ibid. p.p.103 - 104
- (3) Boletín Informativo, El Mercado de Valores, Ed. Nacional Financiera, México, 27/01/86, N° 4 p.p. 89 - 94.
- (4) Ibid 28/04 86, N° 17, p.p. 397 - 398.

2.- NECESIDAD ACTUAL DEL PAIS PARA DESARROLLAR EL COMERCIO EXTERIOR

En el presente capítulo se exponen las necesidades de Comercio Exterior para el país, en cuanto a que conforma uno de los factores más importantes dentro del desarrollo económico de México. Se explican cuáles son los beneficios que se tienen cuando se realizan las operaciones de Importación y Exportación, mencionando también algunas limitaciones a éstas y se plantean algunos puntos que sirven de fundamento para la elaboración de este trabajo.

En la actualidad, es una verdad innegable que el Comercio Internacional es un importante medio de desarrollo y bienestar económico para el país, tanto por el lado de las exportaciones como por el de las importaciones.

Se parte del hecho esencial de que un país importador, dispone de factores productivos (Tecnología, mano de obra calificada, materia prima etc.) en determinada cantidad y calidad, y que el objetivo principal es el de aprovecharlos en forma óptima. Tal aprovechamiento lo será al tender a la maximización de la utilidad social en función de desarrollo económico.

El desarrollo económico se logra a su vez mediante el intercambio comercial, de los bienes producidos, entre los países. Por medio del cuál es posible alcanzar un nivel mayor de bienestar del que se podría lograr en una economía cerrada.

Uno de los objetivos prioritarios para lograr un desarrollo económico, político y social acelerado de México, esta en gran parte fundamentado en una Estrategia de Industrialización, la cuál, en la medida de que la planta industrial ha crecido y se ha modernizado, se ha enfrentado a las restricciones del mercado interno así como a los retos y oportunidades del mercado externo.

Nuestro modelo de desarrollo industrial (Capitalista) requiere para continuar evolucionando a un ritmo sostenido y adecuado de crecimiento, de

una vinculación estrecha y eficiente con el exterior, en el camino de dos vías que constituyen el intercambio internacional. Se requiere por el lado de las importaciones: de materias primas y de bienes de capital; y por el lado de las exportaciones: de mercados para nuestros productos manufacturados.

Para México, un país en vías de desarrollo, es necesario incrementar sus bienes de capital o inversión (maquinaria y tecnología). La forma de lograrlo es mediante su importación proveniente de los países más desarrollados, quienes disponen de capital y técnica suficiente para producirlos. Ahora bien, es necesario pagar a cambio de ellas con moneda de aceptación internacional o con moneda del país proveedor.

El grado en que se dispone de divisas para hacer esas compras, determina la capacidad para importar, o sea, es el monto del dinero disponible para las compras al exterior. Dicha capacidad es limitada y generalmente insuficiente para cubrir todas las adquisiciones que el país necesita hacer.

La capacidad de importación depende de la exportación de mercancías, de los ingresos por servicios diversos prestados al extranjero: como el turismo, de las transferencias, donativos y de los movimientos de capital. En otras palabras, es posible importar mediante los ingresos de la Balanza de Pagos en Cuenta Corriente y en Cuenta de Capital a corto plazo y largo plazo; en este último caso se incluyen los saldos y los préstamos extranjeros.

Se hace notar que las exportaciones de mercancías tiene efectos benéficos hacia el interior del país, así como también ayuda en cierta forma a disminuir el gravoso endeudamiento que tiene el país en sus relaciones económicas internacionales. Esto hace determinar que la mayor fuerza para incrementar la capacidad de importación, son las exportaciones de mercancías.

La capacidad de importar es utilizada por factores como: los pagos por concepto de importaciones de mercancías, servicios, gastos de turismo, transferencias y movimientos de capitales, etc.. Estas necesidades de importación o gastos de divisas pueden ser limitados mediante la creación de la capacidad de ahorro de divisas, bien sea suprimiendo la compra de artículos y servicios no esenciales, así como de viajes y también de aquellos egresos de capital que pudiesen utilizarse dentro de la economía del país.

" México cuenta en la actualidad, con una creciente importancia como exportador de petróleo y sus derivados, por su mercado en constante expansión, por las perspectivas que se presentan en su planta productiva y por su cada vez mayores requerimientos tecnológicos; el país es objeto de frecuentes visitas de jefes de estado y de gobierno, de altos funcionarios públicos y de empresarios de prácticamente todos los países del mundo, y siempre se insiste sobre la conveniencia de acuerdos para la promoción de inversiones y para la transferencia de tecnología. Es indispensable por este hecho, de que México como interesado en incrementar sus relaciones económicas, establezca las medidas necesarias para mejorar el acceso de nuestros productos en sus mercados, por encima de condiciones generales, tales como las reglas del GATT ". *

Existe una serie de beneficios que ofrece el Comercio Exterior para nuestra economía, de los cuales mencionaremos los más importantes.

- El Comercio Exterior ofrece la obtención de mayores ingresos a la economía nacional, ya sea por la adquisición de bienes y servicios o por el incremento de divisas; lo cuál repercute en el crecimiento de la economía nacional.
- Un elemento y tal vez el más importante, como beneficio para el país, es la generación de divisas para hacer frente a las necesidades y compromisos internacionales, como son las importaciones necesarias para el desarrollo industrial y el pago de intereses y capital de la deuda externa.
- Respecto a las importaciones, nos beneficia en el sentido de que se aumentan nuestros bienes de capital. Esto se refiere a artículos que no son producidos en México pero que son de una necesidad imperante para las empresas mexicanas, como por ejemplo: pueden ser las refacciones para la maquinaria industrial no producidas en México, (Bienes de Capital).

* " El Comercio Exterior de México ", Ed. Instituto Mexicano del Comercio Exterior, México, 1982 - 1983, p.p. 15

- Por otra parte se importan servicios, tales como asesoramiento para determinados procesos de trabajo y/o elaboración de proyectos. Servicios por los cuáles también se debe pagar - con divisas, pero que significan un avance en los trabajos - de desarrollo para México.

- En cuanto a las exportaciones, es dar el mejor aprovechamiento a los productos que ya han satisfecho las necesidades - internas del país (en cuanto a su consumo doméstico), y que se encuentran con un exedente posible para exportar. Adicionado a esto, " Cuando una empresa ha crecido y ha cubierto la totalidad del comercio doméstico, este se convierte en una limitante para el desarrollo de la empresa, por lo cual debe de orientar sus ventas hacia la búsqueda de nuevos mercados en el exterior " .

- Otra ventaja del Comercio Exterior, es en el sentido de que ningún país produce todos los bienes y servicios que requieren las mejores condiciones de precio y calidad exigidas y - necesarias para cada uno de estos. Por lo tanto se recurre a los productos que se fabrican en otros países, los cuales tienen mejores condiciones de calidad y precio.

- Generación de Empleos.

- Fomentar la Inversión en Nuevas Plantas.

Entre otras muchas limitaciones o dificultades a las que se enfrenta nuestro país en su Comercio Exterior, podríamos mencionar:

- La baja competitividad de los productos mexicanos (algunos, no todos).
- Las reglas arancelarias (GATT).
- El control de cambios
- Los complicados procesamientos administrativos
- Uno de los más importantes es el desequilibrio de la Balanza de Pagos.

El desequilibrio en la Balanza de Pagos de México, es la manifestación de un proceso de desajuste entre el crecimiento económico y el Comercio Exterior. Este es un fenómeno que se viene presentando desde hace mucho tiempo atrás (sesentas). Sin embargo en los últimos años alcanzó magnitudes considerables al elevarse el déficit de la Balanza de Pagos en cuenta corriente de 2,500 millones de dólares en 1986 a 3,900 millones en 1987.

Entre las causas que explican el origen del desequilibrio externo de la balanza de pagos en la economía mexicana, se encuentran los siguientes:

- El desequilibrio de precios o sobrevaluación de la tasa de cambios, (inflación).
- El desequilibrio Ahorro - Inversión
- Las continuas devaluaciones que originan la salida de capitales al exterior.
- La dolarización del Sistema Financiero.

Este desequilibrio en la balanza de pagos del país limitan la capacidad de importación, ya que no se cuenta con las divisas necesarias para comercializar estas Importaciones.

Haciendo un análisis de la Balanza de Pagos de México de 1986 - 1987, tenemos el siguiente cuadro:

EVOLUCION ECONOMICA ESTIMADA PARA 1987 *

<u>BALANZA DE PAGOS</u>	1986	1987
Cuenta corriente (Millones de dólares)	(2500)	(3,900)
Importaciones de mercancías		
(Millones de dólares)	11,800	14,700
Exportaciones no petroleras		
(Millones de dólares)	8,900	10,500
Volumen de petróleo		
(Millones de Barriles diarios)	1,270	1,300
Endeudamiento público externo		
(Millones de dólares)	4,000	4,700

Excluye financiamientos contingentes y apoyos de FMI a la reserva del Banco Central.

Este cuadro contiene las estimaciones sobre la evolución de algunas de las principales variables económicas estimadas por el Banco Nacional de Comercio Exterior, S.N.C. Como efecto de la política económica en 1987, actividad por los nuevos márgenes que brinda la renegociación de la deuda externa recientemente llevada a cabo.

El presente cuadro nos muestra de una manera clara, como las importaciones se superponen al monto total de las exportaciones petroleras y no petroleras; del cual queremos denotar la creciente necesidad de un comercio exterior más nivelado como política de ingresos para el país.

Se requiere de un aumento en las exportaciones que cumplan con la reforma tributaria, es decir, que eleven el PIB en el renglón de los recursos no petroleros, y así tratar de reducir la inflación y detener la caída de los ingresos nacionales.

* Cuadro tomado de la revista de Comercio Exterior, Editada por el Banco Nacional de Comercio Exterior, S.N.C.

Es evidente que con todo lo antes expuesto, el desarrollo económico de México está fuertemente determinado por la satisfacción de las necesidades de Comercio Exterior, tanto del lado de las importaciones como por las exportaciones. Sin embargo entre los factores que limitan este tipo de Comercio, ya mencionados, se le debe de prestar una especial atención al " Control Cambiario " ; este fué impuesto en México en 1982 por las condiciones imperantes en ese entonces; para estas fechas (1987) ha tenido ya algunas modificaciones.

El control cambiario impone una serie de limitaciones, lineamientos y reglas que afectan de manera preponderante las transacciones con el exterior.

La importancia de su conocimiento reside en que toda operación de venta o compra al exterior, debe de operar en una moneda de aceptación internacional o moneda de aceptación para el país proveedor. En México, así como en algunos otros países que cuentan también con control cambiario, el desconocimiento de sus reglas y lineamientos ocasionan pérdidas monetarias para las empresas que realizan este tipo de comercio. Por otra parte se retrasan sus operaciones comerciales. Todos estos son solo unos ejemplos de como puede influir el Control Cambiario, que es objeto de estudio en el tema siguiente del presente trabajo.

El gobierno mexicano al analizar los recursos disponibles del país, se hace varias preguntas sobre la forma de maximizar las " utilidades " y divisas obtenidas por el Comercio Exterior. Considera entre otras cosas la posibilidad de intercambio, consumo inmediato, factores limitantes, condiciones políticas, orientación del desarrollo económico y las necesidades imperantes de realizar este tipo de comercio.

El análisis de estos puntos ha traído como consecuencia la creación de organismos y programas que reorientan y fomentan dichas especializaciones. Esto es con el fin de apoyar simultáneamente los planes de desarrollo económicos del país.

Estos mecanismos de apoyo son tratados con amplitud en el tema número tres de este trabajo.

R E S U M E N

- A) El Comercio Exterior ha participado activamente en el desenvolvimiento de la economía del país, por lo que se hace necesario seguir dándole una orientación adecuada hacia el desarrollo. Por su lado las exportaciones de mercancías, han inducido a movimientos crecientes en la actividad económica, siendo un factor importante del desarrollo logrado, pero en caso de perder importancia, pudiera transformarse en un elemento de retraso a dicho proceso; sin embargo los efectos de las exportaciones, a corto y largo plazo, son más acentuadas cuando se pretende lograr un desarrollo nacional. Por otro lado las importaciones han contribuido a dicho proceso al dotar al país de los medios de producción necesarios para alcanzarlo.
- B) Dentro del Comercio Exterior, es necesario aumentar el valor de las exportaciones, para obtener a cambio divisas requeridas para hacer las compras de bienes de capital que solicite el proceso de industrialización. Por tanto no deben de ahorrarse esfuerzos para colocar productos nacionales en el exterior.
- C) La reglamentación arancelaria (GATT) es un medio para lograr los objetivos del crecimiento industrial del país, pero podrá estimularlo si su manejo se realiza debidamente, ya que en caso contrario puede desvirtuar los objetivos del desarrollo del país y de ventaja comparativa para el Comercio Exterior implicando además un perjuicio al consumidor.
- D) Como se ha observado en la experiencia mexicana, la propensión marginal a importar puede ser elevada en un momento dado, lo que sí puede permitir el aumento del acervo productivo, también puede originar desequilibrios en la Balanza de Pagos con el exterior. En este aspecto es necesario implementar una política que permita disminuir las importaciones de productos suntuarios o no necesarios para el pro

ceso productivo pero que a la vez sea elástico para fomentar la -
importación de bienes de producción y con esto la industrialización
del país, además de fomentar las exportaciones.

3.- IMPLANTACION DEL CONTROL CAMBIARIO EN MEXICO

Con el establecimiento del control de cambios de nuestro país, - surgieron nuevos procedimientos operativos, controles y requisitos para - compra venta de divisas; mismos que afectaron la mécanica operativa de - todos los involucrados en el mercado de divisas, y en el mercado de productos de exportación e importación.

Los antecedentes de los factores que ocasionaron la implantación del control de cambios en México, datan de mucho tiempo atrás; sin embargo el año de 1982 se caracteriza por una crisis económica desmesurada, - por los factores que a continuación describiremos:

- Existe una expectativa de inflación mayor al 70% que se tiene en ese momento.
- Se da una devaluación del peso con respecto al dólar.
- A mediados de febrero, el Banco de México se retira del mercado cambiario, ocasionando un libre mercado de cambios.
- Se da la especulación del dólar en contra del peso, y por tan to la fuga de capitales.
- Se deterioran las Finanzas Públicas y la Balanza de Pagos del país.

La posibilidad de sostener la paridad del peso y la determinación de que esta pudiera ser manejada como una variable más de la política económica para contener la fuga de capitales, llevó al análisis de cinco - opciones de política posibles a aplicar por el Gobierno Federal:

- A) Una nueva y fuerte devaluación del peso para desalentar la de manda por divisas, y anticiparse a los que presuponían que el

nuevo tipo de cambio, que había resultado de la ya desproporcionada devaluación de más del 70% en febrero, no podía sostenerse.

- B) La libre flotación de la moneda para que el mercado fijara su auténtica paridad en relación con el dólar, en una situación en la que sólo había demanda por dólares.
- C) El mantenimiento de la política que se estaba practicando a partir de la devaluación de febrero, con el objeto de darle suficiente "tiempo" para que funcionara.
- D) Un sistema de control de cambios, que prácticamente todos consideraban imposible de establecer en México. Por las características de una economía mexicana, de todo tipo, y la falta de un repaldo netamente económico.
- E) La Nacionalización de la Banca en México.

Antes de mencionar cual sería la solución a los problemas antes mencionados, en agosto del mismo año se anuncia una nueva devaluación del peso, con la intención de detener la desmesurada fuga de capitales. Esta medida no da los resultados esperados.

En tanto, el mercado cambiario tenía ya tiempo de operar en el sentido inverso, a lo que se considera su comportamiento normal; Cuanto más se elevaba el valor de la divisa y más rendimientos se pagaban a los ahorros denominados en pesos, más demanda había por dólares y menos deseos de mantener saldos en pesos .

Con el afán de frenar una situación se discutían las posibles opciones, en donde "... las pocas personas a las que el presidente López Portillo solicitó su opinión, subrayaron los peligros que para México tenía - la Nacionalización de la Banca Privada, y expresaron que el control de cambios era más que suficiente para hacerle frente a los problemas que en ese momento padecía el país.

El 1º de Septiembre de 1982, día en el que al final del VI y último informe de su gobierno, José López Portillo informó el decreto que nacionalización de la Banca Privada, y expresaron que el control de cambios era más que suficiente para hacerle frente a los problemas que en ese momento padecía el país ". (1)

En su último informe de gobierno, José López Portillo informó el decreto que nacionalizaba la Banca Privada, a excepción del Banco Obrero y Citibank N.A.; no se nacionalizaron las organizaciones auxiliares de Crédito ni las oficinas de representación. También en un acto defensivo ante la crisis internacional y para que la crisis nacional no fuera tan grave, se estableció el control total de cambios, estableciendo dos tipos de cambios: El preferencial de \$ 50.00 por dólar americano y el ordinario a \$70.00 por dólar americano, estableciéndose limitaciones para diversos objetivos. El Banco de México (en lo sucesivo ya no como S.A.) es el único autorizado para realizar la importación y exportación de divisas y la única moneda en curso legal en el país es el peso mexicano. Cabe recordar que a esa fecha sólo 28 países en el mundo tenían control de cambios, diez de ellos petroleros, otros países que se dedicaban al Comercio Internacional (como Panamá, Hong Kong, Haití, Líbano y Singapur) y el resto países desarrollados. (2)

En 1982, Miguel de la Madrid Hurtado (nuevo presidente de México) pone en marcha el programa inmediato de Reordenación Económica.

En 1983, la inflación tan elevada (80%) llevó a modificar el sistema de control cambiario, que establecía dos paridades cambiarias:

- La de mercado controlado para pagos a proveedores y acreedores extranjeros establecida inicialmente en \$95.00 por dólar con un deslizamiento diario de 13 centavos.
- La ordinaria o libre que inicialmente se fijó en \$ 150.00 por dólar, también con un deslizamiento diario de 13 centavos.

El control cambiario a tenido, al paso del tiempo, una serie de modificaciones, y en actualidad (Marzo/6 de 1987) el deslizamiento es de 3 pesos diarios por dólar, y el costo del dólar controlado es de \$ 1,088.⁹⁹ y la - del dólar libre \$ 1,094.⁹⁹.

El control de cambios es implantado para frenar y combatir la creciente inflación, la inestabilidad cambiaria, la escasez de divisas, evitar la especulación del dólar contra el peso y básicamente evitar la fuga de capitales. Este control contiene una serie de lineamientos reglas y limitaciones que influyen de manera preponderante en las transacciones comerciales con el exterior.

Para objeto de nuestro análisis, se han rescatado los aspectos más importantes (del decreto de control cambiario) que atañen a los medios o -- formas de pago, utilizadas por los industriales, para pagar sus importaciones o cobrar sus exportaciones bajo los lineamientos marcados por este control.

De acuerdo al control de cambios las personas físicas y morales - que vayan a efectuar importaciones o exportaciones deben utilizar los siguientes instrumentos:

- A) Cartas de Crédito
- B) Ordenes de Pago
- C) Giros Nominativos

En el caso de mercancías en tránsito con destino al país:

- A) Cartas de Crédito
- B) Cobranzas Documentarias.

Los exportadores deberán comprometerse a entregar las divisas correspondientes a la venta de sus mercancías en el Comercio Exterior, para lo cual deberan hacer uso de los instrumentos de pago citados en el pago de las importaciones y solo en casos excepcionales podrán hacer uso de otra forma de obtener el pago, no dejando de cumplir con los lineamientos del control de cambios.

En el caso de las Importaciones, una vez que el importador ha pactado con el instrumento, medio o forma por la cuál ha de pagar el - importe correspondiente a la mercancía, los lineamientos a seguir para obtener las divisas correspondientes para pagar éstas, son:

- A) De preferencia ser cliente de la institución de crédito a la - que le solicite las divisas, por lo menos con seis meses de haber realizado operaciones bancarias previas a la venta de divisas.
- B) En caso contrario habrá que presentar: Estados de cuenta contra tos de cuenta de cheques, constancias o certificados de depósito, u otros documentos bancarios expedidos a nombre de la empresa interesada (importador); que demuestren de manera razonable, la - seriedad y permanencia de la empresa como cliente de otra institución de crédito del país.
- C) En el caso de las empresas nuevas, durante los seis meses inmediatos anteriores a la fecha de la operación, las instituciones de crédito verificarán la personalidad; examinando la documentación relativa al registro federal de causantes, la escritura constitutiva, etc.
- D) Presentación del compromiso de uso de devolución de divisas (CUDD), el cuál debiera cumplir de acuerdo a lo reglamentado mediante la - documentación requerida, en el plazo señalado en el caso de haberse efectuado la importación; o la devolución de las divisas - en caso contrario.

Para las exportaciones, estas se realizarán mediante los siguientes lineamientos:

Requisitar y registrar en la institución de crédito el " compromiso

de venta de divisas " (CVD), en la que habrá de efectuar la venta de las divisas generadas por su exportación; dicho CVD sera requisitado por la aduana a fin de permitir la salida de la mercancía, quedandose con sus respectivas copias, y por otro lado registrando en el mismo, los datos correspondientes a la mercancía como lo son el importe y el pedimento de exportación.

NOTAS BIBLIOGRAFICAS

- (1) Tello, Carlos. La Nacionalización de la Banca en México.
Ed. Siglo XXI Méx. 1984. p.p. 9 - 10 - 12.

- (2) Villegas, Eduardo y Ortega, Rosa María. El Sistema Financiero
Mexicano. Ed. Pac. México, 1985. p.p. 15.

Boletín, Editado por el Banco de México. febrero de 1985.

4.- ACTIVIDADES EN LA EMPRESA, DERIVADAS DE SU PARTICIPACION EN EL COMERCIO EXTERIOR

Una vez que la empresa establece relaciones comerciales con el exterior, internamente debe desarrollar una serie de actividades que le permitan llevar a buen fin las transacciones comerciales que realice.

Podemos dividir dichas actividades en dos grandes grupos: las que se producen al efectuar importaciones las empresas y las que se involucran cuando se realizan exportaciones. Para abarcar lo más posible en esta explicación, supondremos una empresa de transformación con la suficiente capacidad productiva y financiera para realizar el Comercio Exterior, y cuyo ciclo operativo puede ir desde la obtención de materias primas importadas, hasta el cobro de las ventas de producto terminado realizadas al exterior.

Obviamente, las actividades a que nos referimos varían de acuerdo a cada empresa en particular, pero esperamos poder dar una visión generalizada lo más amplia posible, que nos permita abordar los temas subsecuentes.

4.1 ACTIVIDADES DE LA IMPORTACION

4.1.1 DETERMINACION DE LA NECESIDAD DE IMPORTAR. En este punto la empresa va a determinar, de acuerdo a estándares de fabricación, planes de producción y/o ventas, políticas de inventarios, tiempo de entrega, etc., la necesidad de comprar en el exterior una determinada cantidad de mercancías no disponibles en los mercados nacionales para su venta directa en el mercado, o de materia prima (tampoco disponible localmente) que le permitirá producir artículos terminados.

4.1.2 COLOCACION DE LA ORDEN DE COMPRA.

Una vez determinado lo que se va a comprar, se establece contacto - con el proveedor para colocar la orden de compra, que es uno de los documentos formales de la transacción. Aquí se establecen las condiciones de compra que, - en general, son las siguientes: Especificaciones de la mercancía, Cantidad, Pre cio, Fecha de Embarque, Vía de Embarque, Consignatario, Seguros, etc., y además un punto muy importante que es el de las Condiciones y Fecha de Pago.

Estas últimas son las que comprometen a la empresa a realizar el pa go de la mercancía de un modo determinado. En este acuerdo la empresa importado ra deberá tomar en cuenta su disponibilidad de fondos, apoyos que pueden reci - bir del gobierno, Instrumento de Pago que se utilizará, etc.

4.1.3 EMBARQUE DEL PROVEEDOR. Aunque esta no es una actividad pro-- pia del importador, la incluimos porque es un aspecto importante en el proceso de la compra. Al momento en que el proveedor embarca la mercancía o materia pri ma, deberá informar al comprador los datos del embarque (Fecha de salida, Ta-- lón de Embarque, Tipo o Nombre del Transporte, etc.) y proporcionar a las partes interesadas la documentación necesaria (Facturas, Certificados de Origen, Cer-- tificado de Análisis, Guía de Embarque, Póliza de Seguros, etc) para la reali-- zación de todos los trámites que se requieren para que la mercancía llegue a - su destino.

Por parte del importador, deberá a empezar a realizar los trámites necesarios para poder internar en el país las mercancías, por ejemplo, contactan do la agencia aduanal, enviando el dinero para el pago de los impuestos, etc. - Podemos considerar que al momento de embarcar el proveedor la mercancía es que, propiamente, se establece la deuda del comprador.

4.1.4 PAGO DE LA IMPORTACION. Esta es la actividad que impacta en el aspecto financiero de la empresa importadora, pues será el momento en que se liquidará al proveedor el valor de su mercancía. La realización del pago estará sujeta al instrumento que se haya establecido al momento de colocar la orden de compra con el proveedor.

Es importante señalar que es precisamente aquí donde la empresa deberá tener muy bien delineados sus procedimientos de pagos, obteniendo toda la documentación indispensable, pues independientemente de sus necesidades internas de contabilidad, hay que cumplir con las exigencias impuestas por el gobierno para poder internar mercancías importadas al país y satisfacer las condiciones del control cambiario, evitando así contratiempos y multas.

4.1.5 TERMINO DE LA COMPRA. El término de la compra involucra dos aspectos: En lo que se refiere a la mercancía, su recibo físico en el almacén del comprador, verificando que la cantidad y calidad recibida este de acuerdo a lo estipulado en la compra, de lo contrario, se realizará la reclamación correspondiente a la aseguradora o al proveedor, según sea el caso.

En lo que toca a los documentos, asegurarse que los trámites ante las instituciones del gobierno que intervienen se hayan efectuado correctamente, y que todos los costos y gastos originados por la operación se asienten en las cuentas contables respectivas.

4.2 ACTIVIDADES DE LA EXPORTACION

4.2.1 PEDIDO DEL CLIENTE. Para efectos de esta exposición, supondremos que este es el primer paso en las actividades de la exportación, dando por satisfechas las de mercadeo y búsqueda de clientes. Una vez que un comprador del exterior se pone en contacto con la empresa para obtener mercancías, es nece

sario formalizar la operación por medio de documentos. Normalmente se recibe un pedido u orden de compra del cliente, en la que se especificarán las condiciones de la compra como son: Especificaciones de la Mercancía, Cantidad, Precio, Fecha de Embarque, Vía de Embarque, Consignatario, Seguros, etc., y al igual que en las importaciones, el Punto de las Condiciones y Fechas de Pago.

Es importante que la empresa tenga bien definidas sus políticas y procedimientos de cobro para así, de acuerdo con el tipo de cliente, oportunidades de apoyo del gobierno, recursos y necesidades financieras, instrumentos de pago que se utilizarán, etc., poder saber en que momento dispondrá de los recursos económicos producto de la operación realizada.

4.2.2 PRODUCCION. Una vez que se ha formalizado la venta, se procederá a la manufactura de las mercancías objeto de la venta. Eventualmente hay empresas que manejan inventarios de dichas mercancías, por ser artículos de venta normal para el mercado nacional, con lo cual se reduce el tiempo de reacción para cubrir la demanda.

En caso de no ser así, se procederá a programar dicha manufactura de acuerdo a factores importantes como son: Fecha de Embarque comprometida con el Cliente, Disponibilidad de Materias Primas, Capacidad de Planta, Tiempo de Fabricación, Tiempo de Aprobación en el Control de Calidad, Disponibilidad de Medios de Transporte, etc. Es importante realizar esta programación y que efectivamente se cumpla, para así poder responder puntualmente al compromiso de entrega acordado con el cliente.

4.2.3 EMBARQUE DE LA MERCANCIA. Ya que se tiene disponible la mercancía, se procederá a realizar el embarque, de acuerdo a las condiciones, medios y términos pactados con el cliente. Es importante resaltar que al embarcar las mercancías para la exportación, debe cumplirse por un lado, una serie de requisitos legales que se involucran, y por otro lado, en su caso, los requisitos que establecen las instituciones del gobierno para otorgar apoyos financieros a la empresa.

Para el caso de las exportaciones, la empresa, ahora como proveedor, deberá proporcionar al cliente los datos del embarque y la documentación necesaria a las partes involucradas, para que la mercancía llegue a buen destino.

4.2.4 COBRO DE LA EXPORTACION. Al igual que en el pago de las importaciones, el cobro de las exportaciones será la actividad que se relacione con las finanzas de la empresa. El momento en que la empresa logre el cobro efectivo de la mercancía enviada estará determinado por el acuerdo que se haya establecido a momento de realizar la negociación con el cliente, el tipo de instrumento de pago que se utilice, y en su caso, los tratos que se tengan con fideicomisos del gobierno.

4.2.5 CIERRE DE LA VENTA. Aunque podría suponerse para el caso de la empresa exportadora que la operación termina al cobrar la venta es importante asegurarse que la mercancía llegó a su destino y que cubre las expectativas del cliente, y de este modo, evitar posteriores reclamaciones que afecten las relaciones comerciales establecidas. Por otro lado, es necesario comprobar que se tiene todo el soporte documental de la venta, la correcta contabilización de toda la operación y de haber cumplido correctamente con todas las disposiciones legales para la exportación.

De las actividades anteriormente descritas podemos observar que el movimiento de recursos económicos de la empresa que realiza el comercio exterior se produce (tal vez suene obvio) al cobrar las mercancías vendidas o pagar las compras realizadas, pero esto, además estará sujeto al instrumento de pago que se haya elegido para efectuar dichos movimientos monetarios. La importancia de este documento radica en que en él se encuentran englobadas la Fecha y Condiciones de Pago a que se sujetarán comprador y vendedor para llevar a buen fin las operaciones realizadas.

Como sabemos, el movimiento de dinero siempre involucra costos y beneficios, como para nuestro caso, dicho movimiento se realiza por medio del instrumento de pago, es importante que la empresa conozca detalladamente las características de dichos instrumentos para que pueda elegir la mejor alternativa de acuerdo al tipo de transacciones que realice (compra-venta),

tipo de proveedor o cliente, recursos y necesidades propias, apoyos que pueda brindarle el gobierno, restricciones del control cambiario, etc.

Dicha elección provocará ciertos impactos financiero en la empresa que es importante analizar para saber si la decisión tomada es la más apropiada para la organización, determinando los beneficios y costos que se están involucrando en el movimiento de los fondos económicos.

IV. INSTRUMENTOS DE PAGO EN EL COMERCIO EXTERIOR

1.- GENERALIDADES SOBRE LOS INSTRUMENTOS DE PAGO

Los instrumentos de Pago utilizados en el Comercio Exterior señalados - en los lineamientos del Control de Cambios, los encontramos como servicios que ofrecen los Bancos a sus clientes. En consecuencia, tanto un importador (comprador) como un exportador (vendedor) deberán mantener un estrecho contacto con los Bancos ya que estos asumen el papel de intermediarios en la mecánica que implican los instrumentos de pago.

Por otro lado los usuarios de los Instrumentos de pago en el Comercio Exterior, estarán sujetos a los Reglamentos y Políticas que siguen los Bancos al operar estos servicios con el objeto de evitar problemas de diversos tipos que suelen surgir en cualquier compra - venta.

La mayoría de los Bancos del mundo en cuanto al Comercio Internacional y concretamente a los instrumentos de pago han unificado las prácticas y legislaciones que afectan al Comercio, realizando acuerdos internacionales con la finalidad de obtener óptimos resultados en las operaciones derivadas de las transacciones realizadas en el Comercio Internacional.

2.- CREDITO COMERCIAL

Crédito Comercial (Carta de Crédito o Crédito Documentario): Es un medio de pago por el cuál un Banco se obliga, por cuenta de un ordenante o comprador, a pagar a un Beneficiario o Vendedor, una suma determinada de dinero, mediante la entrega de documentos que demuestren el cumplimiento de un hecho, que gene

ralmente es el embarque de mercancía, de acuerdo con las condiciones del propio Crédito.

El principal propósito de este instrumento, es el de facilitar el Comercio Exterior, creando una confianza entre comprador y vendedor, al intervenir un Banco o Bancos, como mediadores en los pagos, "garantizando" al exportador el valor de las mercancías vendidas, al importador, que le liquiden al vendedor - hasta que se cumplan con los requisitos estipulados.

Partes que intervienen:

Ordenante o Importador

Es aquel que solicita a un Banco la emisión del Crédito Comercial de acuerdo al convenio antes pactado con su proveedor.

Banco Emisor

Es la institución de crédito que emite el Crédito Comercial por instrucciones y datos específicos proporcionados por el ordenante.

Banco Avisador

Es la institución de Crédito que recibe el Crédito Comercial, así como las instrucciones de operar, que le envió el Banco Emisor para hacerlo llegar a un Beneficiario.

Beneficiario o Exportador

Es aquel que recibe de un Banco avisador un Crédito Comercial a su favor en cuanto a efectuar una venta y su cobro de acuerdo a los términos y arreglos pactados con su cliente.

Características Principales:

2.1 Respecto a la cancelación, los Créditos Comerciales son:

- REVOCABLES Son aquellos que pueden ser cancelados o modificados sin previo consentimiento del Beneficiario.
- IRREVOCABLES Son los que no se pueden cancelar ni modificar durante su vigencia, a menos que todas las partes, principalmente el Beneficiario, den su aprobación para ello.

Respecto al compromiso del Banco Avisador los Créditos son:

- NOTIFICADOS El Banco Avisador no adquiere ningún compromiso ante el Beneficiario, limitándose a transcribir el crédito en todos sus términos ó bien a entregar el original al Beneficiario, si éste está dirigido a él mediante una simple carta, sin que implique compromiso ni responsabilidad para el Banco notificador.
- CONFIRMADOS Son en los que el Banco se compromete solidariamente y por cuenta del Banco Emisor a cubrir su importe a los Beneficiarios, siempre y cuando la documentación se apegue estrictamente a los Términos y condiciones del Crédito y la misma sea presentada en ó - antes del término de validez fijado.

2.2 Respecto a la disponibilidad de los Créditos son:

Créditos Comerciales a la Vista

Son aquellos que son liquidados a los Beneficiarios normalmente contra la presentación de la documentación respectiva.

Créditos Comerciales de Aceptación

Son en los que el Beneficiario debe emitir giro a determinados días, el cual es aceptado al ser presentada la documentación al Banco y pagado a su vencimiento.

Créditos Comerciales de Pago Diferido

Son en los cuales el Beneficiario recibirá su importe de la exportación, una vez que transcurra el plazo fijado, pero sin existir una aceptación de giro, sino únicamente un recibo de la documentación.

Respecto a las veces que un crédito puede utilizarse:

Créditos Comerciales Revolventes

Son los que no obstante haberse utilizado, vuelven a tener vigencia, de acuerdo a la condición a que están sometidos.

Créditos Comerciales No Revolventes

Son aquellos que al utilizarse o vencer sin negociar, quedan extingui

dos definitivamente. Los Créditos Comerciales siempre se consideran como no revolventes salvo que expresamente se haya indicado lo contrario.

La forma de operar de los Créditos Comerciales de acuerdo a los diferentes conceptos antes mencionados es la siguiente:

Un Crédito Comercial Confirmado a la Vista implica la obligación - por parte del Banco Avisador de pagar el valor de los documentos de embarque - contra su presentación siempre y cuando se apegen a lo estipulado en dicho Crédito Comercial, así como los Usos y Reglas Uniformes.

En el Crédito Confirmado de aceptación la variante es el pago, ya que se efectuará hasta el vencimiento de la letra o giro aceptado por el Banco.

El Crédito Comercial Notificado a la Vista, el Beneficiario recibirá su pago una vez presentada la documentación de acuerdo a los términos del Crédito y después de recibir el Banco Avisador la autorización del Banco Emisor en virtud de haber sido informado que los documentos están en orden por el Banco Avisador .

El Crédito Comercial Notificado de Aceptación, opera de manera similar al Confirmado de Aceptación, excepto sólo por ser necesaria la autorización del Banco Emisor para efectuar el pago al Beneficiario al vencimiento de la aceptación.

Los Créditos Comerciales Revolventes, con las características antes mencionadas van a operar de acuerdo a éstas y con la diferencia de que - vuelven a tener vigencia según indique la revolvencia el mismo Crédito Comercial, ya que de no estar expresada dicha revolvencia, el Crédito Comercial se debe de considerar como no revolvente.

2.3 DATOS Y TERMINOS

Datos y términos esenciales que conforman un Crédito Comercial; - Una vez que el comprador y vendedor ha pactado la forma de pago mediante un -- Crédito Comercial, el comprador u ordenante es quien de acuerdo a los arreglos con su vendedor solicitará al Banco (Emisor) emita el Crédito Comercial proporcionando los principales datos y términos pactados con su proveedor, siendo és tos los siguientes:

- El aviso de apertura del Crédito al Banco Avisador (Corresponsal) - puede efectuarse por diferentes medios de transmisión por lo que se debe determinar el más adecuado, según las necesidades, sobre todo en cuanto al tiempo que tiene tanto el importador como el exportador para efectuar operaciones derivadas de la Compra - Venta.

La transmisión puede efectuarse de la siguiente forma:

- Cable Corto (Preaviso) se informarán los principales datos del Crédito, el resto será por correo.
- Cable Largo: Se informarán todos los detalles del Crédito, además se confirma el Cable Corto si hubo Preaviso.

Respecto al Compromiso del Banco Avisador (Corresponsal):

El Ordenante debe indicar si se trata de un Crédito:

- Notificado ó

- Confirmado

Respecto a la disponibilidad del Crédito se debe indicar si el pago será:

- a la Vista
- De Aceptación

A "x" días vista, (a partir de la fecha de presentación de documentos)

A "x" días fecha de embarque (a partir de la fecha que se embarcó)

Los plazos más comunes son: 30, 60, 90, 120, 150, 180 días ya sea días vista o días fecha de embarque.

Respecto al importe del Crédito:

- Se debe indicar clase de moneda y cantidad.
- Si es "Máximo", es la cantidad a la que se debe apegarse el Beneficiario y no podrá excederse del valor del Crédito.
- Si es "Aproximado", es la cantidad a la que debe apegarse el Beneficiario con una tolerancia del 10% más o menos.

Respecto a la vigencia del Crédito:

- Se debe precisar un vencimiento máximo al Crédito, suficiente para la operación de compra-venta considerando el tiempo en que se necesita la mercancía, el transporte de ésta, etc.
- Se debe precisar un determinado período de días permitidos al Beneficiario para la presentación de los documentos, después de efectuado el embarque, y antes de que venza el Crédito, en caso de no indicarlo, el Banco Corresponsal considerará 21 días según los Usos y Reglas Uniformes.

Referente al envío de la mercancía:

- Se debe indicar si va a ser enviado en partes o no, de acuerdo a estos los em

barques parciales serán aceptados o prohibidos.

- Se debe indicar si será enviada directamente al país importador ó no, y de acuerdo a esto; los transbordos serán aceptados o prohibidos.

Respecto al término de venta o cotización de venta.

El término de venta se utiliza en las operaciones comerciales para definir las obligaciones a cargo de vendedores y compradores respecto de la forma y lugar de entrega de mercancías, se representa con las iniciales de su significado en inglés, las tres más usuales son las siguientes:

F.O.B. Free on board (Libre a Bordo): El vendedor se obliga a colocar la mercancía a bordo del medio de transporte, libre de gastos. El comprador se obliga a pagar el costo del flete y del seguro.

C.& F. Cost and Freight (Costo y Flete). El vendedor se obliga a cubrir to dos los gastos inherentes al embarque y traslado de la mercancía hasta el punto de destino de acuerdo a lo siguiente:

Vía marítima: hasta el puerto de arribo.

Vía terrestre: hasta la ciudad fronteriza por la que se debe internar.

Vía aérea: hasta el aeropuerto internacional especificado.

El comprador se obliga a cubrir el seguro desde el punto de origen y los gastos de traslado desde el punto de arribo hasta el punto de destino final.

C.I.F. Cost Insurance and Freight (Costo Seguro y Flete) el vendedor se obliga a cubrir seguro y flete hasta el punto de destino pactado. El comprador se obliga a trasladar la mercancía desde el punto de arribo hasta sus bodegas .

El ordenante deberá indicar específicamente cual de los términos de venta antes citados pactó con su vendedor, ya que el importe del Crédito Comer-

cial cubre las obligaciones determinadas, por el término de venta, por parte del mismo ordenante.

2.3.1 DOCUMENTACION

Normalmente la documentación que se debe solicitar en un Crédito Comercial es la siguiente:

- Giro (Letra de Cambio)
- Factura Comercial
- Conocimiento de Embarque
- Si es terrestre - Talón de Embarque
- Si es aéreo - Guía Aérea
- Si es marítimo - Conocimiento de Embarque Marítimo
- Poliza de Seguro

Otro documentos de acuerdo a la mercancía que se trate:

- Certificados de Peso
- Certificados de Calidad
- Certificados de Origen
- Listas de Embarque
- Listas de Peso

La documentación que se debe solicitar normalmente debe contener lo siguiente:

- El Giro (Letra de Cambio)

Debe estar girado sobre el banco que se halla indicado en el Crédito

Comercial, por el importe de la mercancía, indicando en la Factura Comercial y a favor del Beneficiario. Si es plazo mostrara éste y el vencimiento.

Factura Comercial

Debe ser emitida únicamente por el Beneficiario , a nombre del ordenante, la descripción de la mercancía debe ser literal a la señalada en el Crédito Comercial así como cualquier especificación de la misma (Medidas, Cantidad, Color, etc.) debe mostrar además del importe, el término de venta y en sus casos el precio unitario, debe mostrar la firma del vendedor y el Número de pedido en sus casos.

Conocimiento de Embarque

Debe ser emitido por una compañía transportista y sólo es casos específicos y expresados en la Carta de Crédito por Particulares. La descripción de la mercancía deberá coincidir tanto con la Factura Comercial como con el Crédito Comercial siendo amparada desde su origen hasta el destino, no debe mostrar cláusulas que indiquen deterioro de las mercancías a su recibo a bordo (lo que se conoce como un conocimiento de Embarque sucio). La Consignación y Notificación deberán ser indicadas en el Crédito Comercial .

Debe mostrar la cláusula "a bordo" y firmada por el encargado del medio de transporte (capitán del Barco, avión, etc.)

Póliza de Seguro

Debe ser emitida antes de fecha de embarque de la mercancía con la

finalidad de que ésta viaje asegurada, debe ser por un importe mayor al 100% - con el objeto de que cubra cualquier gasto derivado de utilizarla, debe estar emitida en la moneda en que se pagará o pagó la mercancía, y a favor del Banco Emisor o del Ordenante, debe cubrir todos los riesgos de bodega del vendedor a la bodega del comprador, debe tener vigencia mayor al tiempo que tarda la mercancía en llegar a su destino.

Toda la documentación requerida en el Crédito Comercial deberá ape- garse a los términos señalados en él, a fin de no causar demoras que pueden - afectar a las principales partes, vendedor y comprador, no obstante que el Cré- dito Comercial puede ser modificado en casi todos los puntos y términos que lo componen.

Otros Datos

El Ordenante deberá informar, es decir, deberá proporcionar el Nom- bre y Dirección del Beneficiario lo más exacta posible a fin de no causar pro- blemas al Banco Corresponsal en el momento de avisar al Beneficiario.

La descripción de la Mercancía deberá ser bien sencilla, sin entrar en detalles, a fin de evitar problemas por mala interpretación en la traducci- ón.

El Ordenante deberá indicar cuales serán los puntos de salida de mer- cancia y de llegada sin falla alguna ya que se puede perder momentáneamente el control de la mercancía.

El Ordenante deberá indicar o señalar en el Crédito Comercial el Nom- bre y Dirección del Agente Aduanal encargado del recibo e internación de la mer- cancia siendo él la parte a notificar de la llegada, en el Conocimiento de Em- barque.

Respecto a la transferencia de los Créditos Comerciales:

Un Crédito Comercial puede ser transferible únicamente si éste lo in-

dica expresamente y sólo puede efectuar la transferencia el Beneficiario, dando instrucciones al respecto al Banco encargado del pago. La transferencia de un Crédito Comercial sólo puede hacerse una sola vez y desde luego de acuerdo a las condiciones del Crédito y lo reglamentado en los Usos y Reglas Uniformes.

Respecto a la reglamentación que rige a los Créditos Comerciales y hace posible su funcionamiento a nivel mundial, se originó en el Congreso VII, celebrado en Viena del 29 de Mayo al 3 de Junio de 1933, por la Cámara Internacional de Comercio, surgiendo las reglas y usos uniformes para el manejo de -- Créditos Comerciales Documentarios, que se publicaron en forma de reglamento, adheriéndose a su aplicación de inmediato la mayoría de los Bancos del mundo.

Los usos y Reglas Uniformes relativos a los Créditos Comerciales - son un total de 55 artículos que comprenden todos los puntos y términos señalados en un Crédito Comercial, indicando el manejo e interpretación de cada punto ó término del Crédito, así como los criterios que deben tomar los bancos para sus decisiones en el momento de operar cada Crédito.

2.4 Control de Cambios

Los usuarios de éste instrumento de pago, ya sea, importadores o exportadores, deben seguir los lineamientos marcados por el Control de Cambios señalados mas adelante (ver Orden de Pago), en éste caso sólo cabe mencionar que debido a que en este medio de pago se manejan los pagos a plazo hasta de 180 días, lo que a un exportador afecta, ya que sólo cuenta con plazo de 90 días para efectuar la venta de divisas correspondientes a la exportación efectuada, el Beneficiario puede hacer uso de las diferentes alternativas que le brinda el Gobierno con los Fideicomisos o Programas de Apoyo a la Exportación, de tal forma que no se vea afectado o perjudicado por el Control Cambiario.

3.- COBRANZA

Cobranza significa el manejo por Bancos sobre instrucciones recibidas de " Documentos " para:

Obtener aceptación y/o pago, ó

Entregar documentos comerciales contra aceptación y/o pago, ó

Entrega de documentos bajo otros términos y condiciones.

Consiste en que un Banco recibe de una persona física o moral documentos a su favor (Títulos de Crédito, recibos, facturas etc)para que el Banco se encargue de las gestiones de aceptación y/o cobro, ante la persona obligada en el documento, en la inteligencia de que tales gestiones son de carácter civil y no judicial.

Documentos significa: documentos financieros y/o documentos comerciales.

Documentos Financieros, son: letras de cambio, pagarés, cheques, recibos de pago u otros instrumentos similares utilizados para obtener el pago de dinero .

Documentos Comerciales, son: facturas, documentos de embarque, documentos de derechos u otros documentos similares o cualquier otro documento siempre que no sean documentos financieros.

3.1 CLASES DE COBRANZAS

Cobranzas Simples: Significa cobranza de documentos financieros no acompañados de documentos comerciales.

Cobranza Documentaria : Significa cobranza de:

- a) Documentos financieros acompañados por documentos comerciales.
- b) Documentos comerciales no acompañados por documentos financieros.

3.3 PARTES QUE INTERVIENEN

1.- " El Principal " .- Que es el cliente encargando (confiando) la operación de cobranza a su Banco.

2.- " Banco Cedente ".- Que es el Banco al cual el Principal le ha confiado la operación de cobranza.

3.- " Banco Presentador ".- Es el Banco cobrador, haciendo la presentación al girado.

4.- " El Girado ".- Es aquel a quien debe hacerse la presentación de acuerdo a la Orden de Cobranza.

Todos los documentos enviados para cobranza, debe acompañarse de una Orden de Cobranza (carta de Instrucciones dadas en dicha Orden de Cobranza y de acuerdo a las Reglas Uniformes para Cobranzas).

La Cobranza como instrumento de pago tiene como principales propósitos; facilitar la presentación y cobro de documentos, con la seguridad de que se cumplan " las instrucciones " giradas, que se efectuará el reembolso de las sumas una vez cobradas o la tenencia y recuperación de los documentos en el caso de un no pago.

OBLIGACIONES Y RESPONSABILIDADES

La Cobranza, en cuanto a las Obligaciones y Responsabilidades, que contrae cada parte involucrada, estan contempladas en las Reglas Uniformes para

Cobranzas, publicadas por la Cámara Internacional de Comercio, bajo las cuales los Bancos realizan este tipo de operaciones . Los Bancos sólo están autorizados a actuar siguiendo las instrucciones dadas en la Orden de Cobranza y de acuerdo con las reglas uniformes.

3.4 PRINCIPALES CONSIDERACIONES EN EL PROCEDIMIENTO:

Las consecuencias que surjan de la demora y/o pérdida en tránsito de cualquier mensaje, carta o documento, así como errores en la traducción o interpretación de términos técnicos, además las consecuencias ocasionadas por interrupciones de sus labores por revueltas, disturbios, conmociones civiles, insurrección, guerras o cualesquiera otras causas, los Bancos involucrados no asumen ninguna responsabilidad.

El Exportador (Principal) no deberá despachar mercancías directamente a la dirección de un Banco o Consignarle, sin previo consentimiento de parte de éste.

En el caso de mercancías que sean despachadas directamente a la dirección de un Banco y consignadas al mismo, para entregar a un Girado contra pago ó aceptación o bajo otros términos sin el previo consentimiento de éste, el Banco no tiene obligación de encargarse de la entrega de las mercancías que permanecerán a riesgo y responsabilidad de la parte que despachó las mercancías.

En una Cobranza Simple, los pagos parciales serán aceptados en la medida y en las condiciones en que los pagos parciales sean autorizados por la ley vigente en el lugar de pago. Los documentos serán liberados al Girado únicamente cuando se haya recibido el total del pago.

Respecto de una cobranza documentaria, los pagos parciales serán aceptados, si sólo se autorizan en la orden de cobranza; a menos de que se instruya otra cosa, el Banco Presentador liberará los documentos al Girado después de que haya recibido el pago completo.

El Banco Presentador, a menos que se instruya otra cosa en la Orden de Cobranza, liberará los documentos al Girado únicamente contra pago en moneda local que sea de inmediata disponibilidad en la forma especificada en la Orden de Cobranza.

En el caso de documentos pagaderos en una moneda diferente a la del país de pago, el Banco Presentador debe, a menos que se instruya otra cosa en la moneda extranjera relativa la cual pueda inmediatamente ser remitida de acuerdo con las instrucciones dadas en la Orden de Cobranza.

El Exportador (Principal) debe dictar al Banco Cedente en la Orden de Cobranza, las instrucciones específicas referentes al protesto en el caso de no aceptación o no pago. En el caso de tales instrucciones específicas, los Bancos involucrados con la Cobranza, no tiene obligaciones de protestar los documentos por no pago o no aceptación.

Los Bancos no tienen obligación de tomar ninguna acción respecto de las mercancías relacionadas con la cobranza documentaria, sin embargo en caso de que los bancos tomen alguna acción para protección de las mercancías, ya sea que hayan sido instruidos o no, ellos no asumen responsabilidades u obligación con relación al destino y/o condición de las mercancías y/o cualquier acto y/o omisión de parte de cualquier tercera persona, encargada de la custodia o protección de las mercancías.

Si el principal nombra un representante, para actuar en el caso de no pago y/o no aceptación (caso de necesidad), la Orden de Cobranza deberá indicar clara y concretamente los poderes del representante. En ausencia de tal indicación, los Bancos no aceptarán ninguna instrucción del representante (en caso de necesidad).

Referente a los intereses cargos y gastos, si la Orden de Cobranza - incluye instrucción para cobrar intereses que estén incluidos en los documentos y el Girado rehusa pagar tales intereses al Banco, éste no entregará los documentos, siempre y cuando la Orden de Cobranza indique expresamente - que tal interés tiene que ser cobrado, la Orden de Cobranza indique expresamente que tal interés no puede ser condonado, tal interés tiene que ser cobrado, la Orden de Cobranza debe mostrar la tasa de interés y el período cubierto.

Si los documentos incluyen un documento financiero conteniendo una - cláusula incondicional y definitiva de interés, la cantidad de interés es - considerada a formar parte del importe de los documentos a cobrarse. De -- acuerdo a esto el importe de los intereses es pagadero además del importe - principal mostrado en el documento financiero y no puede ser condonado a me nos que la Orden de Cobranza lo autorice.

Si la Orden de Cobranza incluye instrucciones de que los cargos o - gastos de cobro tienen que ser por cuenta del Girado y éste rehusa pagarlos, el Banco Presentador puede entregar los documentos contra pago o aceptación según sea el caso, sin cobrar los cargos o gastos no pueden ser condonados.

En el caso de que sean rehusados y puedan ser condonados serán por - cuenta del principal y por lo tanto deducidos de su producto.

Si la Orden de Cobranza prohíbe la condonación de cargos y gastos de cobro, ni el Banco Cedente ni el Banco Presentador cobrador serán responsables por ningún costo o demora resultante de tal prohibición.

Referente a los cobros de documentos, el pago de los mismos será según la indicación de los mismos.

Para los documentos de aceptación, el cobro es el plazo determinado en dichos documentos (Letra de Cambio); el cobro contra documentos será inmediato si éstos así lo indican.

3.5 CONTROL DE CAMBIOS

Dado que la Cobranza puede ser utilizada en el Comercio Exterior tanto los importadores como los exportadores están sujetos a los mismos lineamientos vistos en la Orden de Pago, ya sea para la adquisición de Divisas o la Venta en el Mercado Controlado.

4.-ORDENES DE PAGO

Orden de Pago es la movilización de fondos de una plaza a otra, mediante la cuál un Ordenante solicita a un Banco liquide a un Beneficiario a través de su Sucursal o un Corresponsal, cierta suma o importe de dinero. Los principales propósitos de este instrumento son: El de facilitar el traslado de fondos, evitar el envío de dinero en efectivo o documentos así como los riesgos correspondientes.

4.1 CLASES DE ORDENES DE PAGO

Ordenes de Pago Simples : Son aquellas liquidables al Beneficiario a la representación previa de identificación y recibo firmado.

Ordenes de Pago Condicionales : Son aquellas que se liquidan al Beneficiario contra entrega de determinada documentación indicada por el Ordenante. El análisis de la documentación no esta contemplado dentro de la función de el instrumento, por lo que este tipo de Ordenes no es común por parte de los usuarios, como de las Instituciones Bancarias.

Ordenes de Pago Revolventes : Son aquellas que sirven para liquidar varias transferencias de fondos, dentro de un plazo establecido por el Banco Emisor.

Ordenes de Pago No Revolventes: Son aquellas que sirven para liquidar una sola transferencia de fondos, terminando su vigencia en ese momento.

Ordenes de Pago Revocables : Son aquellas que aún cuando tengan un vencimiento fijo o condición, pueden ser canceladas sin el previo consentimiento del Beneficiario. Este tipo de operaciones no son muy usuales por operar - contra la naturaleza misma del instrumento, por lo que no todos los Bancos las emiten.

Ordenes de Pago Irrevocables : Son aquellas que no pueden ser canceladas ni modificadas sin previo consentimiento del Banco Pagador y principalmente del Beneficiario.

4.2 PARTES QUE INTERVIENEN

Cliente Ordenante : Es la persona que solicita la transferencia de fondos a un Banco determinado, proporcionando los datos necesarios y cubriendo todos los requisitos para que se realice la operación.

Banco Emisor : Es la Institución Bancaria que elige el Cliente para que emita la instrucción de pago o crédito a una cuenta, mediante un mensaje - por la vía de comunicación necesaria.

Banco Pagador (También llamado Banco Corresponsal) : Es el Banco que recibe la instrucción de pago o crédito, procediendo a su liquidación.

Beneficiario : Es la persona que recibe el pago por conducto del Banco Pagador.

4.3 ELEMENTOS COMPLEMENTARIOS

La forma o vía de situar los fondos: es el medio de transmisión y comunicación entre Bancos como el télex, telegrama, telefonema, etc..

El Tipo de Moneda e Importe: El tipo puede estar determinado dada la plaza del Beneficiario y el Importe de acuerdo a la pariedad. En caso de un tipo diferente al de la plaza, el tipo de moneda a transferir debe tener aceptación o ser la moneda usual en el Comercio Internacional (Dls.).

Fecha Valor: es la fecha en la que el Banco Pagador debe liquidar la orden de pago al Beneficiario.

4.4 LINEAMIENTOS DEL CONTROL DE CAMBIOS

El uso de la Orden de Pago en este país, para el Comercio Exterior, está sujeto a seguir los lineamientos del Control de Cambios.

4.4.1 Importaciones

Para afectar el pago de importaciones el Ordenante deberá apegarse a lo siguiente, para obtener (Comprar) divisas en el Mercado Controlado: Si la mercancía ya obra en su poder; El Banco Emisor le venderá las divisas con solo - comprobar la importación realizada, para lo cuál deberá presentarle la documentación requerida por el Control de Cambios siendo:

Pedimentos de Importación (Copia de Color Rosa) .

Factura Comercial (Debe corresponder al pedimento) en copia.

Si la mercancía viene en tránsito, el Ordenante deberá registrar un Compromiso de Uso o Devolución de Divisas (C.U.D.D.)* en el Banco Emisor, di-

cho Compromiso deberá ser liberado mediante la comprobación de la importación en un plazo de 60 días determinado por el Control de Cambios.

*Formato publicado en el Diario Oficial del 7 de Noviembre de 1984, con el cuál los importadores que adquieren Divisas en el Mercado Controlado, se comprometen a usar las Divisas para el Pago de Importaciones o a devolverlas en el caso de no efectuar dicha importación.

Si la mercancía requiere de Permiso de Importación, éste deberá de ser presentado al Banco, quedándose con la copia amarilla.

Al hacer uso de una Orden de Pago como instrumento operativo en el Comercio Exterior, la venta de Divisas sólo alcanza un importe no mayor a Us. Dlls. 9,999.00.

Exportaciones

Los exportadores deben vender a las Instituciones de Crédito del País las Divisas provenientes de sus ventas en el Comercio exterior, al tipo de Cambio Controlado. Por lo tanto las personas Físicas o Morales que efectúen exportaciones, " antes " de realizarlas deberán obligarse a vender las Divisas correspondientes.

El Compromiso de Venta de Divisas (C.V.D.) es un formato con el cuál el exportador se obliga a efectuar la venta de Divisas, dicho formato lo requisitará y registrará en la Institución de Crédito a la cuál le efectuará la venta de Divisas, por otro lado, el mismo formato deberá ser presentado en la Aduana, a fin de que está le permita efectuar el embarque de su mercancía hacia el extranjero.

Una vez que el exportador recibe la notificación del Banco, indicándole que tiene una Orden de Pago a su favor, el exportador debe instruir al mismo Banco, que sus divisas se aplicarán a la liberación del C.V.D. que registró antes de efectuar la exportación que le están pagando con la Orden de Pago.

El Compromiso de Venta de Divisas, puede ser utilizado para varias exportaciones, con la única salvedad, que deberán efectuarse dentro de los plazos señalados por el Control de Cambios y en caso de ser utilizado en una sola exportación, deberá indicarlo en la Aduana donde efectúe la salida de Mercancía.

Por lo que toca a la venta de divisas, ésta deberá efectuarla en un plazo no mayor a noventa días naturales a partir de la fecha de salida de la mercancía, en caso de no realizarla en dicho plazo y excederse, le será penalizada la venta al momento que la realice, de acuerdo a los lineamientos marcados, por lo que el exportador deberá asegurarse que el pago le sea afectado en el plazo por él indicado a su comprador, habiendo ya considerado los lineamientos del Control de Cambios.

4.5 CONSIDERACIONES PARA EL USO DE ESTE INSTRUMENTO EN EL COMERCIO EXTERIOR:

Dados los elementos y partes que intervienen, es de los instrumentos o medios más fáciles de tramitar.

Es de los medios más rápidos en transferir fondos.

Se rige primordialmente por la " Confianza " entre Ordenante y Beneficiario.

No está sujeta a los plazos pactados entre Ordenante y Beneficiario.

La obligación de los Bancos no va más allá que la del papel que se les asigna; Emisor y Pagador conforme a la información y requisitos para la Orden de Pago.

No obliga al Ordenante a realizar el tránsito en determinado tiempo, lugar etc.

El tiempo en que el Beneficiario reciba los fondos, está en función de la solicitud del Ordenante, exceptuando las fallas en la transmisión o en la información

proporcionada por el Ordenante.

La intervención de la Cámara Internacional de Comercio, sólo se limita a la unificación de los formatos de Orden de Pago, para los Bancos en diferentes países.

La Orden de Pago como instrumento en el Comercio Exterior, únicamente cumple con la transferencia de fondos; por lo que a las mercancías y su documentación respecta no hay ninguna intervención o relación con dicha Orden de Pago.

CRITERIOS PARA LA ELECCION DE LA MEJOR ALTERNATIVA

INTRODUCCION

Para poder utilizar un criterio en las diferentes formas de pago, - mencionaremos algunos elementos, que sirven para facilitar el Comercio Internacional. Elementos que nos permitirán detectar el mercado potencial, al cuál nos vamos a dirigir.

Veremos también, la forma en que podemos contactar directamente a nuestros clientes, la manera en que podremos estructurar las condiciones y términos de venta, así como la forma o instrumento de pago que mas se apegue a la necesidad - empresarial .

Debemos tener en cuenta los arreglos previos a las negociaciones, ya que dichos arreglos tienen una repercusión en el tiempo de entrega del producto, así como la calidad pactada para este. Además, que en este tipo de negociaciones el empresario puede estar al tanto de si puede obtener más rápido y seguramente, es decir, tiene que elegir entre la táctica que le ofrecen una disminución en - sus costos o una que le ofrece mas seguridad a su producto.

Por último, debemos tomar en cuenta la forma de llevar a cabo la importación o exportación, así como el lapso pertinente para que se realice el embarque de mercancía a su debido tiempo.

Ahora bien, después de hablar de las características en los elementos que nos permiten la facilitación de llevar a cabo el Comercio Internacional, entonces aplicaremos un criterio para la mejor alternativa en los instrumentos - de pago, tomando en cuenta la variación que puede existir en dichos instrumen- tos.

5.- CRITERIOS PARA LA ELECCION DE LA MEJOR ALTERNATIVA.

5.1 COMO DETECTAR EL MERCADO

5.1.1 INFORMACION SOBRE EL MERCADO POTENCIAL A TRAVES DEL BNCE U OTROS MEDIOS

El empresario interesado en encontrar mercados en el extranjero que pueden ser potencialmente receptores de sus productos, dispone de información especializada y específica a cada mercado, para cada producto o grupo de productos, que han recopilado organismos públicos y privados de carácter nacional o internacional. Estos informes abarcan investigaciones de carácter exploratorio, de carácter general, o incluso, de aspectos esenciales de acceso al mercado como pueden ser los consumidores o usuarios; los canales de distribución existentes como los medios o mecanismos de promoción; la presentación comercial o la política de precios, etc.

El Banco Nacional de Comercio Exterior, ha desarrollado estudios de mercado con carácter exploratorio, por conducto de todas y cada una de las consejerías comerciales de nuestro país en el extranjero, y tomando como marco de referencia una nómina o listas de productos mexicanos que ha considerado como prioritarios para su colocación en los mercados internacionales. Esta cantidad de informes se puede obtener generalmente en forma gratuita y a un costo reducido, a través de consultar las bibliotecas de que dispone las oficinas regionales del BNCE, en caso de que tuviesen a la mano dicha información, el interesado, en un lapso razonable podrá disponer del informe de su interés a través de la misma oficina regional, que lo solicitará a las oficinas centrales de la Ciudad de México.

En caso de que los productos a tratar, no estuvieran dentro de la nómina que estructuró el BNCE, el interesado podrá recurrir a gran número de documentos especializados en los elementos de acceso al mercado y de comercialización internacional de que dispone la Biblioteca Central del Instituto de la Ciudad de México. Una posibilidad más es la ayuda que en materia

de información comercial especializada, le otorga al empresario nacional las consejerías de México en el extranjero, para ello no hará falta más - que escribir una carta o mandar u télex, con todos los datos esenciales e indispensables de acuerdo a los aspectos de comercialización que se quiera conocer, evitando hacer descripciones genéricas de los productos como sería el caso de requerir información para calzado, muebles, transformadores, etc., cuando debería ser calzado para dama, piel de vacuno, con suela de - cuero, de hule, o de material plástico, para vestir, deportivo o de gala, en medidas del 22 al 28 norteamericanos, es decir, mientras mas específica sea la descripción del producto y la parte o los aspectos de los elementos de acceso al mercado que se desee saber, tales como: régimen arancelario de importación, volumen y valor de las importaciones, principales empresas importadoras, temporadas de venta, etc., mejor será la respuesta - que el consejo aportará al empresario interesado.

5.1.2 INFORMACION SOBRE CLIENTES POTENCIALES.

La información tocante a las principales características de empresas importadoras de aquellos bienes que el industrial desea exportar, puede encontrarlos y obtenerlos de muchas fuentes de información nacionales y ex--tranjeras, públicas y privadas entre las primeras; se pueden señalar los - directorios de importadores especializados por el país por producto, por - clase de canal de distribución, etc., de que dispone. También se pueden - señalar los servicios que en lo particular proporcionan la Asociación Na--cional de Importadores y Exportadores de la República Mexicana (ANIERM), la Confederación de Cámaras de Comercio (CONCANACO), la Cámara de Comercio de la Ciudad de México, el Consejo Empresarial Mexicano para Asuntos - Internacionales, la Cámara Nacional de la Industria de la Transformación (CANACINTRA), la Cámara de Comercio México/Norteamericana, el Banco Nacional de Comercio Exterior y la mayoría de las Sociedades Nacionales de

Crédito, las cuales disponen de una amplia red de corresponsales en el mundo, a través de los cuales es posible solicitar y obtener informes específicos del comprador en el extranjero.

Las fuentes de información internacional:

Centro de Comercio Internacional UNCTADGATT

Organización de Estados Americanos de Washington D C

El World Trade Center de New York

Cámara de Comercio Internacional

Los Organismos de Promoción y Desarrollo para Países menos desarrollados de Japón, República Federal de Alemania, Francia, Holanda, Suiza y Bélgica.

Una fuente de información adicional la constituyen los directorios de empresas importadoras, que se editan por una gran variedad de Instituciones y Empresas en el mundo, y en los cuales, el Centro de Comercio Internacional, ha elaborado una publicación que es un prontuario donde se resumen su contenido, las características esenciales de la información, la cobertura a programas industriales o comerciales de que se trate, todo ello adicionado con la periodicidad de la publicación, su costo, en nombre y dirección a donde se puede solicitarla.

5.1.3 USO Y COSTUMBRES COMERCIALES EN LOS DIFERENTES MERCADOS INTERNACIONALES

El éxito que ha tenido el mercado nacional, el industrial, productor o comerciante que desea exportar, se debe fundamentalmente a su pericia en satisfacer necesidades o demandas concretas de diversos sectores de los consumidores con aquellos productos que fabrican, que atienden a los usos y costumbres de las personas que los adquieren, según sea su posición económi

ca, social o cultural. Estas mismas condiciones en usos y costumbres, son las que en los mercados internacionales propiciarán u obstaculizarán la - venta de los productos que desea hacer el empresario mexicano. Por tanto, - tendrá que analizar cuáles son, qué características tiene cada uno de los segmentos de su mercado, etc.

Entre los usos y costumbres se pueden señalar las de carácter religioso, aquellas que van con la tradición histórica o cultural de cada pueblo o nación, la manera de vivir de las personas en relación directa a sus ingresos y a su posición social, ya que pudiera ser que algunos consu- midores tengan un determinado concepto y aptitud negativa hacia los pro- ductos de un país equis o que no tengan conocimiento del mismo y de sus - posibilidades industriales o recursos naturales, y por tanto, tendría que vencerse esa actitud negativa mediante una estrategia comercial especifí- ca.

En otras condiciones podría suceder que no se tuviera la cos- tumbre de comer o tomar determinados alimentos o postres dulces, o que la frecuencia con que se haga las compras de estos productos, pudieren influ- ir en el tamaño y contenido de los empaques o envases que se estuviesen - comercializando. También pudiera ser que ciertos colores les gusten o atraí- gan , sobre todo en determinadas combinaciones de los mismos; pero también podría ser que rechazara o no les gustasen algunos otros colores solos o - combinados.

Estos factores intangibles, influyen definitivamente en la - suerte que corra un producto en un mercado internacional. Por ello, el Co- mercio Internacional deberá tenerlos muy en cuenta y estudiar la repercu- sión positiva o negativa que tendría sobre sus productos.

5.1.4 INVESTIGACION PARA LOS REQUISITOS DE EXPORTACION DEL GOBIERNO MEXICANO Y REQUISITOS DE IMPORTACION DEL PAIS AL QUE SE PRETENDE EXPORTAR.

Uno de los principales aspectos de los que se conoce como -

" elementos de acceso a un mercado extranjero ", lo constituyen los requisitos de exportación que el gobierno mexicano ha establecido para todos los productos sujetos a Comercio Internacional, junto con aquellos otros requisitos de importación que ha establecido cada país extranjero para regular, orientar, proteger o limitar el acceso de productos a su mercado. No obstante es una gama amplia para esa clase de medidas, pueden agruparse en dos ; las primeras son aquellas que influyen en el precio del producto, es decir los derechos de aduana, otros impuestos para promover sus políticas de fomento a las exportaciones para fines de construcción de infraestructura portuaria y de comunicación e incluso, a las ventas.

El segundo grupo, es aquél que influye en la calidad de mercancías que podrán exportarse o importarse, y que toman el nombre cuotas, contingentes o licencias de importación, aunque pueden combinarse dichas medidas de control.

Ahora bien, esta clase de requisitos serán de apoyo o de aliento a las exportaciones mexicanas ya que podrán constituir barreras u obstáculos a la competitividad de los productos mexicanos, por lo que es necesario, que el empresario conozca cuáles son, qué impacto tiene en su frontera exportable o cómo disminuyen o incrementa su competitividad en precio.

Las medidas de control en nuestro país están concentradas solamente en aquellos productos que se consideran estratégicos para el abasto nacional, por lo que el 92% de las fracciones arancelarias de nuestra tarifa de exportación estan exentas de impuesto, o sea, solamente un 8%, o paga impuestos o requiere permiso de exportación .

Esta información, como ya se a señalado, indica claramente en lo que se conoce como Regimen Arancelario, expresado en cada una de las fracciones de la tarifa mexicana, pués ademas de dar a conocer el impuesto a pagar o las circunstancias de que dicho producto esta exento de este tributo, por medio de asteriscos o llamadas de atención contenidas entre paréntesis y por medio de números arábigos, se da a conocer al interesado la existencia de algún control como permiso previo, certificado fitosanitario,

sanitario, registro y autorización para libre venta de la mercancía de que se trate, que deberá cumplir y comprobar con la documentación específica - al momento en que se presente para el despacho en la aduana mexicana.

Por otro lado, las medidas de control a la importación que el gobierno del país de interés para el industrial mexicano ha establecido para productos como los que se desean exportar, se contienen básicamente en las tarifas de importación en cada uno de esos países, por lo que se tendrá que determinar en primer lugar, qué clase de nomenclatura arancelaria utiliza la tarifa de que se trate para que de acuerdo con las Reglas Generales de Clasificación Arancelarias se llegase a tener la seguridad de que el producto ha exportar está clasificado en determinado Capítulo de una Sección de la tarifa y en una Partida que agrupe a los productos de la rama industrial de uso, del consumo o de los materiales de que esté hecho o a la que pertenezca el bien exportable.

En segundo lugar, deberá analizarse la partida arancelaria señalada en el párrafo anterior, para saber si está el producto que nos interesa, específicamente señalado o contenido en algunas de las fracciones arancelarias que compongan esa partida, o si, en su caso, deberá clasificarse en la fracción residual o genérica .

En tercer lugar, toca investigar cuál es el Régimen Arancelario de Importación, o sea, qué impuestos se le aplicarán al producto mexicano, ya que puede haber diversos tratamientos arancelarios de acuerdo al resultado de negociaciones comerciales que haya llevado a efecto el gobierno del país importador.

El cuarto paso consiste en determinar, de acuerdo a la columna del arancel designado, las medidas complementarias de control, para que de acuerdo con las reglas arancelarias del país al que se va a exportar, se determine qué dependencias del gobierno federal, estatal, etc., ha establecido medidas relativas a licencias previas, cupos o contingentes, requisitos de calidad etc.

5.2 ¿ COMO CONTACTAR CLIENTES ?

El industrial que se inicia en las labores del Comercio Exterior dispone de una considerable cantidad de información tocante a las em resas extranjeras, industriales y de servicios dedicadas a la importación de productos. Esta información se contiene en directorios especializados por rama industrial, por país, de acuerdo a la clave numérica de la nomenclatura arancelaria, etc.

Adicionalmente, organismos públicos y privados en nuestro país son los conductos por los cuales un gran número de empresas extranjeras im portadoras canalizan sus requerimientos por demandas de productos mexicanos de exportación. Esta información se ha otorgado en directorios cruzados país - producto ; rama industrial - producto - país, o bajo el sistema de característica de la empresa importadora desde el punto de vista de su actividad comercial, o sea : comisionistas, representantes, comerciales, - brokers, distribuidores, etc.

Estas fuentes de información se encuentran a disposición de los interesados de la biblioteca o por conducto de los servicios de información comercial del BNCE y de sus oficinas regionales, de las cámaras asociaciones y confederaciones de productores como comerciales o industriales del - país, o en aquellas otras bilaterales en su integración como son:

Cámara Americana - Mexicana de Comercio

Cámara Británica - Mexicana de Comercio, etc.

También se puede obtener información de posibles importadores o de futuros clientes por conducto de las embajadas extranjeras en nuestro país y de las Consejerías Comerciales de México en el extranjero.

Un criterio esencial para el empresario que se inicia, es determinar exactamente qué características debe tener la empresa en la que - quiere promover su oferta de exportación, es decir, tendrá que establecer

si su interés es por empresas comisionistas especializadas o por importadores -distribuidores de productos de una rama industrial determinará, o más aún, - si lo que interesa son empresas brokers especializadas en sus productos misceláneos, etc. También deberá evaluar la localización física de estas empresas, su importancia o tamaño comercial, si son importadoras directas o no, etc., - para que una vez delimitado el universo de sus posibles clientes iniciar el proceso de contacto por medio de cartas con ofertas concretas o de un programa de visitas utilizando los mecanismos de promoción como son las ferias, exposiciones, misiones o brigadas comerciales en el extranjero. También puede - diseñar un programa de visitas a estos posibles clientes en forma personal o individual, sin dejar de considerar el apoyo que le brinda el Gobierno por - conducto de los estímulos promocionales.

5.3. ¿ COMO FORMULAR CONDICIONES Y TERMINOS ?

5.3.1 FORMULAR EL PRECIO DE VENTA Y PLAN DE FINANCIAMIENTO, DE VENTA A PLAZO, SEGUN SEA LA FORMA DE PAGO.

El empresario cuando ya tiene una información de mercado que incluye el comportamiento de la competencia que enfrentará, y por consecuencia los niveles de precio y los planes o programas de financiamiento a las ventas de exportación de dicha competencia, tendrá que evaluarlos a la luz de los - apoyos financieros, de que dispone, de las facilidades en lo que toca a la importación temporal para exportación, así como también desde el punto de vista de la aplicación a su proceso para determinar el precio de exportación de acuerdo a la técnica de costeo marginal, todo ello con el objeto de obtener - el precio más competitivo que su empresa pueda ofrecer, para ello utiliza el procedimiento de la hoja de cotización y los diferentes Términos Internacionales de Comercio.

En lo que se refiere la posibilidad de otorgar financiamiento - a las ventas, es necesario resaltar que el Fondo para el Fomento de las -- Exportaciones de Productos Manufacturados " FOMEX " ofrece un amplio pro-

grama de apoyos crediticios por conducto de la Banca Nacionalizada.

5.3.2 DETERMINAR EL CANAL DE COMERCIALIZACION

Nuevamente el industrial o empresario mexicano interesado en el Comercio Internacional tendrá que apoyarse en la información de mercado que esté a su disposición, para que de acuerdo a los diversos canales de comercialización que sean utilizados en el mercado extranjero de que se trate pueda evaluar la estrategia que en forma inicial implementará en sus esfuerzos exportadores, ya sea que se dedica por ejemplo por cadenas de tiendas de departamentos, por empresas proveedoras de unidades industriales, por lo que toca a materias primas, partes o piezas, o que hubiera la necesidad de establecer un salón de exhibición o una oficina de promoción y ventas en el mercado del exterior que corresponda.

Esta selección del canal de comercialización más adecuado es vital para sus esfuerzos de promoción, venta, forma y parte principal de su programa de comercialización.

5.3.3 LEVANTAR EL PEDIDO

Cuando la promoción del producto en el mercado extranjero seleccionado ha llegado a empresas importadoras seleccionadas adecuadamente y que se interesan por la oferta recibida, dichas empresas solicitarán una oferta en firme en la que se contengan aquellas modificaciones, alguno de los elementos de la misma, como las cantidades, plazos de entrega, términos internacionales de comercio, formas de pago, etc., y que como tal constituirá la oferta definitiva, que si es aceptada, constituirá el perfeccionamiento jurídico de la compra - venta internacional, por lo tanto, el exportador por conducto de su promotor o vendedor deberá llevar la documentación necesaria para el levantamiento del pedido y el establecimiento del contrato de

compra-venta internacional respectivo en el cual se haga constar que clase de crédito documentario o forma de pago se utilizará en la transacción y - por consiguiente el exportador mexicano no iniciará ningún movimiento para dar cumplimiento al contrato hecho si no ha recibido, a su satisfacción, - el crédito documentario que le garantice, sin lugar a dudas, el pago cierto y total de su venta.

5.3.4 CONTACTAR FINANCIAMIENTO CON FOMEX Y GARANTIA DE CREDITO.

Como se ha señalado anteriormente, el camino para obtener el apoyo crediticio promocional establecido por el Gobierno Federal a través de FOMEX, es utilizando los servicios de la Banca Nacionalizada, por lo tanto, las solicitudes de financiamiento se deberán inicialmente presentar ante las sucursales de cualquier Sociedad Nacional de Crédito observando los requisitos y cumplimiento de los formularios editados por las mismas.

Las garantías de Crédito en exportación serán otorgados por la Compañía Mexicana de Seguros de Crédito " COMESEC " de acuerdo a las condiciones y características que contengan sus contratos o pólizas. También se pueden obtener garantías de Crédito de FOMEX para los períodos de pre y post - exportación.

5.3.5 TRAMITAR PERMISO CERTIFICADO DE ORIGEN Y DE SANIDAD

El exportador o el importador, deberá informarse en la tarifa del impuesto general de importación o exportación mexicana, cuál es el régimen legal que habrá de cumplir para poder despachar en la aduana la salida o entrada de las mercancías, en vista de que pudieran estar controladas a través del requisito de permiso previo, en cuyo caso, antes de llevar la mercancía a la oficina aduanal de salida, podrá obtener dicho permiso mediante el trámite legal que deberá cumplir ante la Secretaría de Comercio y Fomento Industrial .

Si la importación o exportación se realiza con un país desarrollado que haya establecido un sistema generalizado de preferencias arancelarias para países como México que se encuentran en proceso de desarrollo, deberán verificar, el esquema de preferencias si su producto califica para un tratamiento de exención total de impuestos a la importación o de reducción parcial de los mismos; por otro lado, consultará en el mismo documento oficial de preferencias arancelarias, cuáles son las " Normas de Origen " que se aplican al producto, con el propósito de determinar dos informes - esenciales : El primero, que él producto disfrute de preferencias arancelarias y segundo, qué requisitos de origen deberá satisfacer, ya que con base en estos dos elementos podrá presentar ante el Instituto Mexicano de Comercio Exterior una solicitud de autorización.

No hay que olvidar que se requerirá una información comercial, de su proceso industrial, etc., por medio de un cuestionario especial, que puede obtenerse en el BNCE .

Cualquiera que sea el documento, es decir forma de pago a utilizarse, deberá acompañarse de la factura, lista de embarque y el compromiso de venta de divisas como anexos a la " Carta de Instrucciones " que se enviará al agente aduanal que se haya seleccionado.

5.4 TACTICAS EN LAS NEGOCIACIONES Y CIERRE DE COMPRA - VENTA

Las tácticas para la negociación y el cierre de un contrato de compra-venta internacional dependerán de la información de mercado que recopile el exportador en forma previa, ya que deberán apoyarse fuertemente en las ventajas compartidas que pueda ofrecer en relación a las condiciones y peculiaridades de la compra técnica de otros proveedores internacionales que afronten en el mercado de su interés. En un principio se podrá estructurar una oferta que observe las condiciones clásicas o comunes como son: Una cotización bajo el término internacional de venta FOB puerto de embarque; FOB aeropuerto o entregado en frontera; los volúmenes o cantidades que

se ofrecen de cada uno de los productos específicamente señalados con sus plazos de entrega y las condiciones de venta y de pago más conservadoras, o sea, pago por medio de carta de crédito irrevocable y confirmada pagadera contra la presentación de documentos de embarque.

En la medida que reciba contestación a sus ofertas y viendo modificaciones a las condiciones originales, el exportador irá sintiendo el interés y la posibilidad de efectuar la venta .

Para las etapas de regateo o negociación comercial el exportador deberá conocer y establecer márgenes en cuanto a cantidad, precio, plazos de entrega, etc., que le provea de un espacio con suficiente de negociación .

El cierre de un contrato deberá hacerlo teniendo en cuenta que el mismo contenga todos y cada uno de los requisitos. Condiciones que él - pueda cumplir y que su cliente este dispuesto a cumplir, así mismo, por - tanto les garanticen y otorgen la seguridad en el pago y en el la de recibir los productos que se comprarón .

5.5 COMO REALIZAR LA IMPORTACION O EXPORTACION

5.5.1 SELECCIONAR EL BANCO PARA LA COBRANZA O PAGO Y MANEJO DE LOS DOCUMENTOS, INCLUYENDO EL C.V.D,

En vista de que las instituciones de crédito son los medios o conductos mas seguros o idoneos para garantizar los interesés de ambas partes en un contrato de compra-venta internacional, el importador o exportador - mexicano deberá seleccionar el banco que le pueda prestar el mejor servicio y asesoría en lo que toca al establecimiento y manejo de créditos documentarios, junto con los mecanismos financieros que le permitan ser competitivo en los mercados internacionales y que adicionalmente cuente con corresponsalías en bancos de primera categoría en el o los mercados extranje

ros de interés para el importador o el exportador, todo ello con el propósito de informar a sus importadores o exportadores, según sea el caso, cuáles serán de preferencia, los bancos mexicanos y extranjeros que deben utilizarse para la apertura de cartas de crédito o forma deseada a utilizarse como son el manejo de la orden de pago, cobranza, etc., según sea la orden de pago pactada entre las partes.

El Banco Mexicano así seleccionado será el que maneje el compromiso de venta de divisas o incluso aquellos otros compromisos que por importaciones o pago en el extranjero tenga que hacer el importador o exportador mexicano, tal es el caso del documento oficial denominado " Compromiso de Uso o Devolución de Divisas ".

5.5.2 FABRICAR EL PRODUCTO CONFORME A LAS ESPECIFICACIONES PACTADAS.

Para el momento en que el importador o exportador mexicano tenga la certeza de que el crédito documentario ha sido establecido perfectamente por su cliente o proveedor en el extranjero, de acuerdo a las condiciones y requisitos pactados por ambas partes, seguridad que solamente podrá tener cuando haya revisado todas y cada una de las partes y módulos que compongan dicho crédito documentario, es decir, la forma de pago a utilizar, será el momento en que inicie el funcionamiento interno de su empresa para hacer acopio de materias primas, partes, componentes y demás materiales auxiliares que le permitan la fabricación del producto vendido estrictamente apegado a las especificaciones técnicas y comerciales a que se obligó, ya que la observancia fiel de estas le permitirá realizar operaciones repetidas, acrecentar su participación en el mercado y aumentar los resultados favorables en su empresa.

5.5.3. EMBARCAR EN TIEMPO

La fabricación del producto para exportar, deberá programarse adecuadamente, así como nuestro proveedor deberá realizar su programación en el caso de que importemos, esto según nuestros requerimientos. Se debe de tomar en cuenta el transporte de los productos a la aduana de salida y de dicho lugar al punto de entrega convenido, en el medio de transporte pactado, por lo tanto debiera agenciarse información tocante al número de empresas transportistas terrestres, aéreas o marítimas que presenten servicio regular tanto en territorio nacional como para el extranjero; el costo del transporte; las fechas de llegada y salida de territorio nacional, con el propósito de que haga la reservación de espacio o la contratación de servicio de transporte en los mejores términos posibles y dentro de los márgenes de seguridad adecuados.

Debe tener presente que si la mercancía no llega al puerto o aduana de salida en la fecha o dentro del plazo pactado y los documentos que amparen el embarque no observan las condiciones estipuladas en el instrumento de pago utilizado, no podrá cobrar su venta, a menos que su cliente en el extranjero autorice expresamente a los bancos que intervienen en la operación de pago a efectuarlo. En muchos casos la autorización del cliente la obtiene el exportador después de que se ha llegado a una negociación, nada fácil, en la que el precio de venta se castiga con un mínimo de 10% de descuento.

5.5.4.- FORMULAR PEDIMENTO

Una vez que la mercancía se encuentra en la planta o bodega del exportador, la carta de instrucciones al agente aduanal que hará el despacho de la mercancía serán, como ya se estableció anteriormente, las siguientes: Factura Comercial en Español, en moneda nacional y de acuerdo a los requerimientos que establece la Ley Aduanal, su reglamento y las disposiciones fiscales correspondientes. Esta factura podrá ser al mismo tiempo en otro idioma, si inmediatamente abajo de descripción de cantidad y nombre o marcas del producto en español se establecen sus equivalencias en el idioma extranjero de que se trate y su equivalencias en el idioma extranjero de que se trate y su equivalencia en la divisa pactada en el contrato de compra-venta que no podrá ser diferente de aquellas -

que el Banco de México ha autorizado como susceptibles de uso en transacciones internacionales.

Además de la factura, deberá acompañarse una lista de embarque, los permisos de exportación, en su caso; los certificados de origen, si así se requieren, los certificados, guías sanitarias o cualquier otro documento del control al Comercio Internacional de acuerdo al bien que vaya a ser objeto de exportación. Un último documento será el Compromiso de Venta de Divisas.

La Carta de Instrucciones al agente aduanal deberá establecer claramente la fracción arancelaria de exportación que deberá utilizarse, el medio de transporte que se usará para la exportación desde territorio nacional, el nombre y dirección del destinatario y del consignatario en el extranjero, el número o números de de bultos, atados, cajas, etc., que conforman el embarque, la solicitud de obtener un juego de conocimientos de embarque, de guías aéreas, de talones de ferrocarril, etc., "limpios a Bordo" y las instrucciones de si el flete será pagado o por cobrar, además de otras instrucciones que se detallan ampliamente en el ejemplar de la Carta de Instrucciones que el exportador debe remitir al agente aduanal.

Con estos documentos el agente aduanal formulará el pedimento de exportación para que legalmente la mercancía pueda salir del territorio nacional a su destino final.

Es importante recordar que si los embarques de exportación son por un valor de hasta 1'000,000 de pesos,,la exportación por vía terrestre se podrá realizar por el propio interesado mediante la presentación de una boleta de exportación y de los demás documentos señalados directamente en la garita de salida de aduana mexicana correspondiente, es decir, no se requerirá de contratar los servicios de un agente aduanal.

5.5.5. COBRO O PAGO EN EL EXTERIOR ATRAVES DE UN BANCO.

Como se ha señalado, los bancos son los instrumentos mas adecuados pa

ra realizar el cobro de las exportaciones utilizando los créditos documentarios, ya que estos documentos y el servicio especializado de los bancos en aspectos crediticios y monetarios, más la solvencia comercial, financiera y moral de los mismos así lo aconsejan, por lo tanto, el exportador me xi ca no podrá utilizar el Banco Comercial de su elección en nuestro país, - para que por su conducto y através de alguno de los Bancos Corresponsales en el territorio del comprador se presenten los documentos crediticios al cobro de las operaciones de compra-venta, internacional, ya sea de docu men tos crediticios para su aceptación, para el pago contra presentación, etc., etc.

5.5.6. VENTA DE LAS DIVISAS GENERADAS O UTILIZACION DE LAS MISMAS PARA PAGOS EN EL EXTRANJERO.

Como ya se explico anteriormente, el exportador mexicano tendrá que presentar por sí o por conducto de su agente aduanal un compromiso de ven ta de divisas (CUD) ante la aduana de exportación respectiva, para una vez que hubiese recibido el pago de su venta entregue las divisas a su Banco Comercial para que éste las compre a la paridad que fije el Banco de México para el dólar de los Estados Unidos de Norteamérica al tipo con trolado en la fecha en que se lleva a cabo la operación de venta de divisas.

La obligación anterior significa que debe comprometerse a vender el 100% de las divisas importe de su exportación; sin embargo, las disposiciones del control de cambio han permitido que el exportador mexicano pueda utilizar total o parcialmente dichas divisas para el pago en el ex tran je ro de diversos compromisos que tuviere por sus operaciones de expor tación, por sus necesidades de importación o para saldar deudas con pro veedores o de préstamos directos que hubiese obtenido de instituciones de crédito extranjeras o de Bancos Mexicanos cuya obligación de pago se ra dique en el extranjero.

Por otro lado, podemos decir que en el Comercio Exterior, los -
compradores y vendedores deben aplicar un mayor control en las operacio-
nes que realizan, control del cual hemos hablado en las páginas anterior-
es, debido a los diversos factores implícitos en la compra - venta de -
mercancías, es decir, bienes o servicios. Ya que debemos tomar en cuen-
ta, que dichos factores repercuten considerablemente en el estado finan-
ciero de la empresa.

Ahora bien, procederemos a hablar más profundamente, sobre las -
ventajas y desventajas que nos ofrecen los diferentes instrumentos de -
pago. Dado que uno de los factores primordiales, es la forma o instru-
mento de pago, a la cual hemos hecho referencia a lo largo de la presente
investigación, ya que esta debe quedar bien definida en los arreglos -
previos a la operación.

Por otro lado podemos decir que las formas de pago en el Comercio_
Exterior más usuales son las vistas en el capítulo anterior, y cada una
de ellas ofrece diversas ventajas o desventajas debido a sus caracterís-
ticas. Las principales de éstas últimas que hemos observado, son las -
siguientes:

Respecto a la "Orden de Pago" siendo ésta un instrumento de pago_
que se rige por la confianza, no ofrece para los usuarios más que la -
transferencia de fondos, ya que no implica responsabilidad alguna para_
el ordenante ni para el beneficiario fuera de dicha transferencia.

Al realizar los arreglos previos de compra-venta y pactar el pago
a través de una Orden de Pago, queda bajo responsabilidad de cada una_
de las partes, el cumplir con las condiciones establecidas en los arre-
glos previos, lo cual crea una incertidumbre y descontrol, tanto para -
el vendedor para recibir su pago, como para el comprador en recibir su_
mercancía.

Las opciones que se pueden presentar al determinar el pago por -
medio de una Orden de Pago, tanto para el vendedor como para el compra-
dor son:

Para el vendedor: Embarcar la mercancía en el plazo acordado ya que en el mismo recibirá su pago, es decir, cumple con su obligación.

- Embarcar la mercancía en el plazo acordado y recibir su pago hasta que la mercancía llegue a su destino; no obstante haber cumplido de acuerdo a los arreglos previos, el esperar que le paguen en estas condiciones le ocasiona descontrol al no poder fijar el plazo en que recuperará los fondos.
- No embarcar hasta no haber recibido su pago, en este caso la baja en las ventas es lo que puede sucederle ya que la competencia en el Comercio exterior ofrece gran variedad en cuanto a este tipo de convenios.

Para el Comprador: Emitir la Orden de Pago en el plazo acordado, ya que en él mismo le embarcarán su mercancía. Se supone que ambas partes están cumpliendo con sus obligaciones de acuerdo a lo convenido.

- Emitir la Orden de Pago hasta tener en su poder la Mercancía con lo que no corre ningún riesgo.
- Emitir la Orden de Pago antes de que le sea embarcada la mercancía, con lo que está efectuando un pago anticipado, quedando en espera de que su proveedor cumpla con su parte.

Cualquiera de las opciones tanto para el vendedor como para el comprador, es realizada por cuenta y riesgo de cualquiera de los dos, en el entendido de que ambas partes obrarán de buena fé y de acuerdo a los arreglos previos y a la "confianza" que exista; por otro lado para tomar este tipo de decisiones es indispensable haber considerado el riesgo financiero que se corre en el caso de que la otra parte falle o no cumpla en los términos acordados.

Respecto a la " Cobranza " : como instrumento de pago en la compra venta; de acuerdo a la mecánica operativa, el envío de documentos de - embarque a través de un Banco, para efectuar el cobro de los mismos, - significando ésto, que el vendedor ha embarcado la mercancía y solo le resta esperar que el comprador acepte la documentación y efectúe el pa - go correspondiente, según hayan sido los arreglos previos a la compra - venta.

En este tipo de operaciones, el comprador resulta ser quién no _ corre riesgo alguno, ya que el pago lo efectua contra los documentos - de embarque. Sin embargo para el vendedor, no obstante de asegurar el pago o el control de los documentos, la recuperación de sus fondos no _ es realizada en un plazo determinado ya que el comprador no esta obli - gado a pagar al momento de que le son presentados dichos documentos, y hasta optar por no pagar si lo cree conveniente según las condiciones _ de la documentación respecto a la mercancía.

La " Cobranza " ofrece para los usuarios principalmente las - siguientes opciones.

Para el Vendedor:

- El pago de su mercancía si aceptan sus documentos.
- La documentación en caso de no pago.

Para el Comprador:

- La transferencia de fondos contra documentación que evidencia se le ha embarcado la mercancía que solicitó.

En estas circunstancias, tanto vendedor como el comprador co - rren menos riesgos, pero no hay una certeza de que la operación se - concrete de acuerdo a lo antes pactado ya que el instrumento de pago - no lo contempla.

Otro instrumento o medio de pago el Crédito Comercial, el cual implica una serie de términos y responsabilidades que deben de cumplir las partes que intervienen según el papel de cada una de ellas.

Las dos partes principales Beneficiario y Ordenante no corren riesgo alguno ya que el vendedor obtendrá su pago seguro y en el plazo indicado en los términos del Crédito Comercial; el comprador efectuará dicho pago con la certeza de que la mercancía fue embarcada en el plazo pactado y en las condiciones por él requeridas.

El Crédito Comercial es la forma de pago más segura para ambas partes, debido a las características que lo conforman, siendo esto motivo para ser la forma de pago más recomendada.

Para que el Proveedor obtenga su pago sin demora ninguna, le bastará con presentar la documentación requerida en el Crédito Comercial de acuerdo a las condiciones y términos que señala así como dentro de los plazos indica dos.

El comprador efectuará el pago de su mercancía contra la documentación en los términos y condiciones que requirió en el Crédito Comercial.

Concluyendo podemos decir, como ya lo citamos anteriormente, que uno de los factores más importantes en la operación de compra-venta en el Comercio Exterior es la forma de pago, ya que "el dinero es la base de todos los esfuerzos de producción y mercadotecnia. Las finanzas hacen posible para el propietario o para una corporación elevar y vender bienes o servicios. Esto es lo que hace que cada negocio sea un riesgo, el hecho de que exista dinero que pueda ser ganado o perdido..." (1) el utilizar una u otra forma de pago, no es otra cosa que manejar el dinero de la empresa que se ha destinado a la inversión de bienes en el caso de efectuar una compra o en caso con trario si se ha realizado una venta se trata de recuperar el dinero invertido en la producción para lo cual el manejo de la empresa trata de --

mantener el mínimo riesgo posible y obtener un rendimiento rentable sobre la inversión " (2) la cual podemos considerar válido, tanto en la compra de insumos necesarios en nuestra empresa, como para la venta de nuestros productos si es el caso.

NOTAS BIBLIOGRAFICAS

- (1) pág. 8 Manual del Contralor
 Goodman Reece, Ed. Mc. Graw Hill

- (2) pág. 8 Manual del Contralor
 Goodman Reece, Ed. Mc. Graw Hill.

V. IMPACTO FINANCIERO DE LOS INSTRUMENTOS DE PAGO

1.- GENERALIDADES FINANCIERAS

Podemos decir que, en la actualidad, la principal función que tiene el área de finanzas en las empresas mexicanas es la de optimizar el uso y obtención de los recursos financieros para que se puedan lograr los objetivos de crecimiento y desarrollo establecidos.

La optimización, en el uso de los recursos de la empresa dependerá de que se tomen las decisiones correctas en cuanto al volumen total de activos necesarios para las operaciones, índice de liquidez, capital de trabajo, inversiones en activos fijos, etc.

Con respecto a la obtención de recursos, ésta será óptima cuando se logre establecer la mezcla de pasivos y capital más conveniente para la empresa, tomando decisiones acertadas sobre costos, disponibilidades y vencimientos de las fuentes de financiamiento que proporcionen dichos recursos.

Esta función deberá ser desarrollada sin perder de vista que es indispensable lograr el equilibrio entre los objetivos financieros de liquidez (capacidad de pago a corto plazo) y rentabilidad (capacidad para producir ganancias a los accionistas o dueños), los cuales tiene una relación inversa, determinada por el riesgo financiero que este dispuesta a correr la empresa.

Ahora bien, como hemos visto anteriormente, los instrumentos de pago tienen como función principal el flujo de fondos (cobros y/o pagos) entre las empresas que realizan comercio exterior y por ende afectan el manejo de las finanzas de dichas empresas.

Para poder visualizar dichas afectaciones analizaremos los diferentes presupuestos de caja que se generan en dos empresas idealizadas (una importadora y otra exportadora) al recurrir a diferentes

Instrumentos de pago para llevar a cabo sus transacciones comerciales.

La principal función de un presupuesto de caja es mostrar como se -- llevará a cabo el flujo de fondos de la organización a través de un determinado tiempo (al futuro), indicando cuáles serán las probables fuentes de ingresos, así como las aplicaciones que se darán a los fondos recibidos. - Al tener disponible dicha información es posible revisar si la obtención o uso de los recursos es lo más adecuado para la organización.

Al analizar los presupuestos de caja se pueden utilizar diversos criterios de acuerdo a las variables que se deseen analizar, sin embargo, para efecto del estudio que nos ocupa, utilizaremos el del costo de oportunidad y el nuevo concepto del " Kanban " japonés, apoyandonos eventualmente en los de liquidez y rentabilidad de la empresa. Unicamente como notas introductorias presentamos a continuación un breve bosquejo de los conceptos de costo de oportunidad y el Kanban.

En forma gruesa podemos definir el costo de oportunidad como "el ingreso que puede obtenerse por la siguiente mejor alternativa", o bien, "utilidades que se sacrifican por no seguir la otra mejor alternativa". (1)

Ampliando un poco esta definición podemos decir que normalmente cuando se plantean diferentes alternativas para la resolución de un problema - o en la toma de decisiones, cada una de dichas alternativas tiene diferentes costos para su ejecución.

El diferencial entre los costos de una alternativa con respecto a - las otras, representará el costo de oportunidad o utilidades que está perdiendo o ganando la empresa al elegir una determinada opción. En nuestro - caso, podemos decir que éste es el punto más importante a analizar, pues - nos interesa determinar cual de las opciones planteadas es más conveniente para una empresa.

En cuanto al concepto del Kanban, éste es una de las innovaciones más importantes que han permitido el acelerado desarrollo y crecimiento de la industria japonesa en los últimos tiempos. En esencia, este concepto se - puede reducir a la siguiente frase:

"Tener los artículos necesarios con la calidad correcta en la canti--

dad justa y en el momento oportuno". Aunque mucha gente se refiere a este concepto como un simple proceso de reducción de inventarios, la realidad es que abarca toda una filosofía sobre la administración de los negocios.

Generalmente se le da una mayor aplicación en el proceso de producción, pues uno de sus principales objetivos es eliminar, en lo posible, los inventarios que se encuentran a través de las diferentes etapas de la producción (inventarios de materiales en tránsito, de materia prima, de producción en proceso y de producto terminado). Sin embargo, también se requiere hacer una revisión profunda de algunos aspectos básicos para el logro de dicho objetivo, tales como:

- Revisión de la secuencia lógica de operaciones y actividades en la producción (Layout).
- Entrenamiento cruzado de la fuerza de trabajo.
- Balanceo de máquinas.
- Reducción del tiempo de preparación de las máquinas.
- Eliminación de departamentos innecesarios.
- Transferir fuerza de trabajo al lugar que se necesite.
- Eliminar movimientos innecesarios de materiales y productos.
- Establecer tamaños de lote.
- Selección y compromiso de las fuentes de abastecimiento.
- Eficientes sistemas de planeación y control de la producción.
- Eficientes sistemas de abastecimiento de materiales.
- Eficientes sistemas de recepción y almacenamiento de materiales.

Por otro lado, para poder implementar el concepto de Kanban en la empresa, es necesario proporcionar educación y adiestramiento sobre sus principios fundamentales tanto a directivos, empleados y obreros de la empresa como a los proveedores de mercancías.

Ahora bien, es tan importante la filosofía del Kanban que es imposible limitarla a únicamente las actividades de manufactura en la empresa; y aunque no encontramos literatura en la cual basarnos directamente, consideramos que es también aplicable ventajosamente al área financiera. Si algunas de las ideas vertidas anteriormente las trasladamos al aspecto de las finanzas que estamos estudiando, veremos que hay ciertas similitudes en los siguientes renglones:

- El saldo mínimo requerido en caja es una especie de inventario de seguridad que se requiere en las operaciones financieras de la empresa para cubrir posibles desviaciones en los presupuestos proyectados, ya sea por incumplimiento en las fuentes de ingresos estimados, o bien, por desviaciones en los egresos esperados.

- Transferir fuerza de trabajo a lugar que se necesite equivaldría a tomar decisiones para transferir fondos de una cuenta que no los requiera a otra que los esté necesitando.

- Es comparable la necesidad de seleccionar y comprometer a los proveedores de materias primas, con la de asegurar la respuesta de las fuentes de ingresos de la caja (ya sean pagos de clientes o las aportaciones de las fuentes de financiamiento).

- Es claro que así como se necesita tener un eficiente sistema de planeación y control de producción, es también de suma importancia disponer de un cabal sistema de planeación y control financiero que permita detectar a tiempo desviaciones en los programas establecidos.

- Así como se requiere revisar y actualizar el Layout de las actividades de producción, también se hace necesario realizar una revisión de la oportunidad con que se realizan los egresos e ingresos en caja, buscando la sincronización que sea mas conveniente para la empresa.

Es por lo anterior que consideramos a la filosofía del Kanban como algo aplicable a los aspectos financieros que estamos estudiando.

De acuerdo a los conceptos enunciados, pasaremos a analizar -
la repercusión que tiene la utilización de algunos de los tipos de -
instrumentos de pago en el presupuesto de caja.

2.- VARIACIONES POR EL TIPO DE INSTRUMENTO UTILIZADO.

2.1 EMPRESAS EXPORTADORAS

Supongamos que los datos disponibles de la "Compañía Prosperidad, S. A." son los que se enuncia a continuación (todos los datos en miles de pesos):

- Las ventas anteriores y estimadas son las siguientes:

diciembre de '86	\$100,000	Octubre	de '87	\$ 90,000
enero de '87	90,000	Noviembre	"	110,000
febrero "	105,000	Diciembre	"	105,000
marzo "	120,000	Enero de '88		100,000
abril "	45,000	Febrero	"	115,000
mayo "	60,000	Marzo	"	130,000
junio "	60,000	Abril	"	50,000
julio "	90,000	Mayo	"	70,000
agosto "	75,000	Junio	"	70,000
septiembre "	60,000	Julio	"	100,000

- Los precios y costos permanecen constantes, (este supuesto es con el objeto de simplificar los cálculos)

-Las ventas son en un 50% para exportación y 50% nacionales.

-Para cobrar las ventas de exportación se puede utilizar:

Opción A: Carta de Crédito a la Vista

Opción B: Carta de Crédito a 180 días vista descontada con FOMEX A 30 días y 6% de tasa de descuento.

Opción C: Orden de Pago al recibo del material en la bodega del comprador con un tiempo de tránsito de dos meses.

-Con respecto a las ventas nacionales, el 25% es al contado y el 75% es a crédito.

-De las ventas a crédito, el 60% se cobra al mes siguiente de la venta, el 30% en el segundo mes y el 10% en el tercero. Las cuentas castigadas son insignificantes.

- En cuanto a los inventarios, tenemos que el costo de ventas es del 60% del valor de venta. La producción se realizará un mes antes de la venta, y el inventario en almacén será de un mes (o sea, que la compra se realizará un mes antes de la producción). El pago de las mercancías se efectuará un mes después de recibidas éstas.

- El presupuesto de salarios es el siguiente:

abril	de '87	\$ 6,000	octubre	de '87	\$11,000
mayo	"	6,600	noviembre	"	12,600
junio	"	9,000	diciembre	"	10,000
julio	"	9,000	enero	de 88	13,800
agosto	"	6,000	febrero	"	13,000
septiembre	"	10,800	marzo	"	6,000

- Se pagan intereses sobre \$120,000 en obligaciones al 6% mensual que se liquidan mensualmente ; por contrato este pasivo se pagará en diciembre de '87.

- Se estiman pagos de impuestos por el ejercicio de 1987 por \$100,000 que se cubrirán 50% en junio '87 y 50% en diciembre '87.

- Se planea un aumento de capital de \$130,000 en diciembre de '87, que será pagado en ese momento.

- El nivel mínimo de caja deseado es de \$60,000. Se puede obtener fondos en calidad de financiamiento en múltiplos de \$10,000 al 10% mensual, o bien, realizar inversiones a cortoplazo en la misma cantidad y tasa de interés.

- El saldo inicial en caja para cada una de las opciones es:

Opción A: \$112,500. Esto es debido a que por el tipo de instrumento utilizado, ya se cobraron las ventas de febrero y marzo de '87.

Opción B: \$ 49,350. Ya se cobro la venta de febrero '87 (menos 6% de tasa de descuento de FOMEX)

Opción C: \$ 0. No se han cobrado las ventas de febrero y marzo '87.

Este supuesto ha sido estructurado de este modo para que sean -
congruentes los resultados de los tres diferentes presupuestos de caja.

De acuerdo a los datos anteriormente expuestos, realizaremos -
los presupuestos de caja que se muestran a continuación, en los cuales-
podemos observar el flujo de efectivo en la empresa dadas tres diferen-
tes opciones de cobro de sus exportaciones para el período de abril de_
'87 a marzo de '88.

BAIOS EXPORT

COMPANIA PROSPERIDAD, S. A.

BAIOS PARA ELABORACION DE PRESUESTO DE CAJA

	DIC '66	ENE '67	FEB '67	MAR '67	ABR '67	MAY '67	JUN '67	JUL '67	AGO '67	SEP '67	OCT '67	NOV '67	DIC '67	ENE '68	FEB '68	MAR '68	ABR '68	MAY '68	JUN '68	JUL '68
VENTAS TOTALES	106000	90000	106000	120000	49000	40000	60000	70000	70000	60000	90000	110000	105000	100000	115000	130000	50000	70000	70000	100000
VENTAS EXPORTADOR	50000	45000	52500	60000	72500	30000	30000	45000	37500	30000	45000	50000	50000	50000	50000	50000	25000	35000	35000	50000
VENTAS NACIONALES	56000	45000	53500	60000	22500	30000	30000	45000	37500	30000	45000	55000	55000	50000	65000	80000	25000	35000	35000	50000
VENTAS CONTINO	12500	11250	13125	15000	5625	7500	7500	11250	9375	7500	11250	13750	13125	12500	14375	16250	6250	8750	8750	12500
COMIENZA 30 DIAS	22500	20250	23625	27000	10125	13500	13500	19000	20250	16875	13000	20250	24750	23625	22500	28875	27250	11250	15750	15750
COMIENZA 60 DIAS	11250	10125	11812.5	13500	5062.5	6750	6750	9375	10125	8437.5	6750	10125	12375	11812.5	11250	12937.5	14625	5625	7875	7875
COMIENZA 90 DIAS	3750	3375	3937.5	4500	1637.5	2250	2250	3075	3375	2812.5	2250	3375	4125	3937.5	3750	4312.5	4975	1875	2625	2625
VENTAS DEB. INAL.	37500	42187.5	27562.5	23862.5	21937.5	26250	29250	25312.5	29812.5	37125	39375	38437.5	41062.5	45937.5	30187.5	42937.5	41062.5	45937.5	30187.5	42937.5

CONSIDERANDO CARTA DE CREDITO A LA VISTA)

COMA VENTAS EXP.	50000	43000	55200	60000	22500	30000	30000	45000	50000	37500	50000	50000	50000	50000	50000	50000	25000	35000	35000	50000
TOTAL CORRO VENTAS	46875	57562.5	53625	64937.5	64937.5	64937.5	64937.5	64937.5	64937.5	64937.5	64937.5	64937.5	64937.5	64937.5	64937.5	64937.5	64937.5	64937.5	64937.5	64937.5

CONSIDERANDO CARTA DE CREDITO A 180 DIAS VISTA, DESCONTADA CON FONDO A 30 DIAS Y 42 DE TASA DE DESCUENTO

COMA VENTAS EXP.	0	47000	42300	47500	21150	28200	28200	42300	42300	38750	28200	42300	42300	42300	42300	42300	42300	42300	42300	42300
TOTAL CORRO VENTAS	0	47000	42300	47500	21150	28200	28200	42300	42300	38750	28200	42300	42300	42300	42300	42300	42300	42300	42300	42300

CONSIDERANDO ORDEN DE PAGO AL RECIBO DEL MATERIAL, TIEMPO DE TRANSITO 2 MESES)

COMA VENTAS EXP.	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
TOTAL CORRO VENTAS	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0

	DIC '66	ENE '67	FEB '67	MAR '67	ABR '67	MAY '67	JUN '67	JUL '67	AGO '67	SEP '67	OCT '67	NOV '67	DIC '67	ENE '68	FEB '68	MAR '68	ABR '68	MAY '68	JUN '68	JUL '68
COSTO DE VENTAS	60000	54000	63000	72000	27000	36000	36000	54000	49500	36000	54000	63000	60000	60000	69000	78000	30000	42000	42000	60000
INVENTARIO INIC.	114000	117000	135000	90000	63000	72000	90000	90000	81000	90000	120000	129000	123000	129000	147000	165000	72000	94000	94000	102000
VENTAS INC.	63000	72000	72000	36000	54000	54000	54000	54000	54000	54000	54000	54000	54000	54000	54000	54000	27000	36000	36000	54000
INVENTARIO FINAL	117000	135000	90000	63000	72000	90000	90000	90000	81000	90000	120000	129000	123000	129000	147000	165000	72000	94000	94000	102000
PAGO PROV. INAL.	63000	72000	72000	36000	54000	54000	54000	54000	54000	54000	54000	54000	54000	54000	54000	54000	27000	36000	36000	54000

YES

P.C.E.P. O.P.A.

COMPANIA PROSPERIDAD, S. A.

PRESUUESTO DE CAJA

OPCION A.

	ABR/87	MAY/87	JUN/87	JUL/87	AGO/87	SEP/87	OCT/87	NOV/87	DIC/87	ENE/88	FEB/88	MAR/88	TOTALES
-VENTAS AL CONTADO	5625.0	7500.0	11250.0	9975.0	7500.0	11250.0	13750.0	13125.0	12500.0	14875.0	14875.0	16250.0	139500.0
-COMO A CLIENTES	64637.5	57562.5	55062.5	66937.5	66750.0	59250.0	70312.5	84812.5	89625.0	89375.0	95937.5	106662.5	949375.0
-AUMENTO DE CAPITAL													135000.0
-REDUCCION DE INVERSIONES													50000.0
-INTERESES POR INVERS.													1187500.0
-FINANCIAMIENTO													0.0
TOTAL INGRESOS	70312.5	72062.5	119562.5	82187.5	82125.0	75750.0	91562.5	109562.5	245750.0	114375.0	126312.5	142312.5	427000.0
-PAGO A PROVEEDORES	36000.0	36000.0	45000.0	45000.0	36000.0	54000.0	64000.0	63000.0	60000.0	65000.0	78000.0	30000.0	1138000.0
-SALARIOS	6000.0	6600.0	9000.0	9000.0	6000.0	10800.0	11000.0	12600.0	13000.0	13800.0	13690.0	6000.0	103000.0
-PAGO DE IMPUESTOS													50000.0
-PAGO DE FINANCIAM.													120000.0
-PAGO DE INTERESES													64500.0
-INVERSIONES	7200.0	7200.0	7200.0	7200.0	7200.0	7200.0	7200.0	7200.0	7200.0	7200.0	7200.0	7200.0	357000.0
TOTAL EGRESOS	119200.0	69800.0	120200.0	81200.0	79200.0	82800.0	94200.0	102800.0	247200.0	112800.0	131000.0	136000.0	427000.0

FLUJO DE EFEC. EN EL PER.	-48887.5	2262.5	-627.5	987.5	2925.0	-6250.0	-2637.5	6762.5	-1450.0	2075.0	-4687.5	6512.5	
SALDO INICIAL EN CAJA	112500.0	63612.5	65875.0	65237.5	66225.0	69150.0	62900.0	60262.5	67025.0	65575.0	67650.0	62962.5	
SALDO FINAL EN CAJA	63612.5	65875.0	65237.5	66225.0	69150.0	62900.0	60262.5	67025.0	65575.0	67650.0	62962.5	69275.0	

CAJA.....
 INVERSIONES.....
 TOTAL DISPONIBLE.....

OPORTUNIDAD PERDIDA.....
 DIF. INT. INV. VS INT.FIN.....

P.C.E.P.OP.B

COMPANIA PROSPERIDAD, S. A.

PRESUPUESTO DE CASH

OPCION B.

	ABR/87	MAY/87	JUN/87	JUL/87	AGO/87	SEP/87	OCT/87	NOV/87	DIC/87	ENE/88	FEB/88	MAR/88	TOTALES
-VENTAS AL CONTADO	5625.0	7500.0	7500.0	11250.0	9375.0	7500.0	11250.0	13750.0	13125.0	12500.0	14375.0	16250.0	130000.0
-CUBO A CLIENTES	98587.5	48712.5	51262.5	50137.5	71550.0	64500.0	53512.5	72112.5	88825.0	88725.0	85437.5	95112.5	863175.0
-AUMENTO DE CAPITAL		50000.0					20000.0		10000.0				130000.0
-RECUPER. DE INVERSIONES		4000.0				2000.0	3000.0	1000.0	1000.0		2000.0		85000.0
-INTERESES POR INVERS.													21000.0
-FINANCIAMIENTO			10000.0										100000.0
TOTAL INGRESOS ^M	104212.5	60212.5	123762.5	61387.5	80725.0	74000.0	87762.5	84862.5	245950.0	101225.0	101812.5	114362.5	
-PAGO A PROVEEDORES	36000.0	36000.0	54000.0	45000.0	34000.0	54000.0	64000.0	63000.0	60000.0	69000.0	78000.0	30000.0	627000.0
-SALARIOS	6000.0	6600.0	9000.0	9000.0	6000.0	10000.0	11000.0	12600.0	10000.0	13800.0	13500.0	6000.0	113800.0
-PAGO DE IMPUESTOS			50000.0						50000.0				100000.0
-PAGO DE FINANCIAM.	7200.0	7200.0	7200.0	8200.0	8200.0	7200.0	7200.0	7200.0	12000.0				130000.0
-PAGO DE INTERESES	40000.0	10000.0				20000.0	10000.0						42000.0
-INVERSIONES										20000.0	10000.0	80000.0	130000.0
TOTAL EGRESOS	89200.0	59800.0	120200.0	62200.0	80200.0	82000.0	84200.0	82800.0	247200.0	102800.0	101000.0	116000.0	
FLUJO DE EFEC. EN EL PER.	15012.5	412.5	3562.5	-812.5	725.0	-8000.0	3562.5	4062.5	-4250.0	-1575.0	812.5	-1637.5	
SALDO INICIAL EN CASH	49350.0	64362.5	64775.0	68337.5	67525.0	68250.0	60250.0	63812.5	67875.0	63625.0	62050.0	62862.5	
SALDO FINAL EN CASH	64362.5	64775.0	68337.5	67525.0	68250.0	60250.0	63812.5	67875.0	63625.0	62050.0	62862.5	61225.0	

CASH
INVERSIONES.....
TOTAL DISPONIBLE.....

61225.0
110000.0
171225.0

COMANIZA PEND.....
DIF. INT. INV. VS INT. FIN.....
PORCENT. DESC. FONET.....

61100.0
-45800.0
-37950.0

YES

P.C.EXP.OP.0

COMPANIA PROSPERIDAD, S. A.

RESUMIDO DE CAJA

OPCION C.

	ABR/87	MAY/87	JUN/87	JUL/87	AGO/87	SEP/87	OCT/87	NOV/87	DIC/87	ENE/88	FEB/88	MAR/88	TOTALES
-VENTAS AL CONTADO	5425.0	7500.0	11250.0	8375.0	7500.0	11250.0	13750.0	13750.0	13125.0	12500.0	14375.0	16250.0	130000.0
-COMO A DEBITOS	94887.5	87582.5	51937.5	58250.0	74250.0	62812.5	59812.5	59812.5	82125.0	94375.0	90937.5	91062.5	594375.0
-AUMENTO DE CAPITAL		30000.0							130000.0				30000.0
-RECURSOS DE INVERSIONES													30000.0
-INTERESES POR INVERS.													30000.0
+FINANCIAMIENTO	10000.0						10000.0	10000.0	30000.0				90000.0
TOTAL INGRESOS	110312.5	95062.5	116962.5	63187.5	68625.0	81750.0	84062.5	83562.5	253250.0	136875.0	105312.5	107312.5	637000.0
-PAGO A PROVEEDORES	36000.0	36000.0	54000.0	45000.0	36000.0	54000.0	66000.0	63000.0	63000.0	69000.0	75000.0	81000.0	113200.0
-SALARIOS	6000.0	6600.0	9000.0	9000.0	6000.0	10800.0	11000.0	12600.0	13000.0	13800.0	13000.0	13000.0	130000.0
-PAGO DE IMPUESTOS		10000.0							50000.0				100000.0
-PAGO DE FINANCIAM.	7200.0								120000.0	20000.0			210000.0
-INVERSIONES			7200.0	10200.0	10200.0	3200.0	8200.0	9200.0	10200.0	6000.0	4000.0		52800.0
TOTAL EGRESOS	49200.0	90800.0	120200.0	64200.0	62200.0	84000.0	83200.0	84800.0	250200.0	108800.0	103500.0	109000.0	790000.0
FLUJO DE EFEC. EN EL PER.	61112.5	4262.5	-4137.5	-1012.5	6425.0	-2250.0	-1137.5	-1237.5	5050.0	-1925.0	312.5	-1687.5	63775.0
SALDO INICIAL EN CAJA	0.0	61112.5	65375.0	61237.5	60225.0	66450.0	64460.0	63262.5	62025.0	67075.0	65150.0	65462.5	45500.0
SALDO FINAL EN CAJA	61112.5	65375.0	61237.5	60225.0	66450.0	64460.0	63262.5	62025.0	67075.0	65150.0	65462.5	65375.0	123775.0

CAJA.....
 INVERSIONES.....
 TOTAL DISPONIBLE.....
 COMPANIA REIN.....
 DIF. INT. INV. VS INT.FIN.....

Como podemos ver en los presupuestos obtenidos, las ventajas financieras que se tienen al utilizar la opción de carta de crédito a la vista son muy claras:

A) El costo de oportunidad entre las diferentes opciones es muy alto, pues mientras que en la opción A no se requiere obtener financiamiento para cumplir con los egresos esperados; en la opción B se necesitará de un pequeño financiamiento en el mes de junio de 87; y en la opción C se requiere financiamiento en cinco de los doce meses para poder cumplir con los desembolsos proyectados.

Obviamente en la opción B, y sobre todo en la C, hay una repercusión en la liquidez de la empresa pues tiene una menor capacidad para responder a las obligaciones de plazo inmediato y, además no se tendrá efectivo para aprovechar oportunidades como descuento por pronto pago o compra de mercancías u otros bienes a precios castigados.

Por otro lado, a pesar de que hay una deuda \$120,000 de la cual se están pagando intereses, en la primera opción el manejo de la caja proporciona productos financieros netos (intereses por inversiones menos pago de intereses por deuda o financiamiento) por \$53,200; en la opción B hay un resultado negativo de -\$45,800; y en la C por -\$89,800. Además, en A debido a que desde el principio se mantienen inversiones, tal vez sea posible aprovechar los recursos en inventarios o activos fijos que proporcionen mayores utilidades a la empresa.

Llevando estos datos al aspecto de rentabilidad de la empresa podemos ver que con la opción A, se pueden proporcionar mayores utilidades a los accionistas, pues aparte de los beneficios del negocio por la venta de sus productos, se tendrán utilidades por el manejo de los fondos líquidos de la empresa.

B) Podemos ver que con la opción A, se presenta una mayor oportunidad de manejar los conceptos del Kanban de acuerdo a los siguientes puntos:

Al tener la oportunidad de disponer de los fondos generados

por las ventas a través de una carta de crédito a la vista, se tiene una mayor oportunidad de reducir el saldo mínimo necesario en caja, pues se tendrá una menor incertidumbre en cuanto a los ingresos por pago de clientes. Además, al disponer en forma más oportuna del producto por ventas, se podrá dar una mejor utilización a los fondos transfiriéndolos, en lo posible, a otras cuentas que lo requieran.

El poder aplicar la opción A, de algún modo influye en el aspecto de tener una mejor selección de las fuentes de ingresos, y se podrá controlar y cumplir en mejor forma con los planes financieros que se tengan establecidos.

Para terminar este análisis queremos hacer incapié en que, independientemente de las oportunidades financieras que ofrece el uso de la carta de crédito a la vista en las exportaciones, éste es el instrumento que será más difícil contratar con los clientes, pues es lógico que ellos busquen obtener facilidades de crédito y, por lo tanto será necesario hacer negociaciones y es claro que los directivos de la empresa tendrán que analizar aparte de éste aspecto financiero estudiado, otros aspectos importantes para la empresa, como son el incremento en las ventas, aprovechamiento de la capacidad instalada, participación en el mercado internacional, etc.; aparte de las necesidades sociales del país, como son la necesidad de divisas extranjeras, nivelación de la balanza de pagos, creación de fuentes de trabajo, etc. Todo esto llevará a tomar decisiones que beneficien a las actividades y desarrollo de la empresa y del país.

2.2. EMPRESAS IMPORTADORAS

Supongamos que la Compañía Exito, S.A., tiene los mismos datos que la Compañía Prosperidad, S.A., salvo en los siguientes puntos:

- Las ventas son 100% en el mercado nacional.
- Las mercancías que se compran para la producción son 50% nacionales y 50% de importación.
- El pago de la mercancía de origen nacional se efectúa un mes después de recibida.
- Para el pago de la mercancía de importación tenemos las siguientes opciones:
 - Opción A: Carta de Crédito 180 días vista y tiempo de tránsito de dos meses.
 - Opción B: Orden de Pago al recibir el material en bodega.
 - Opción C: Cobranza a un mes del embarque y tiempo de tránsito de dos meses.
 - Opción D: Carta de Crédito a la Vista y tiempo de tránsito dos meses.
- El saldo inicial en caja para cada una de las opciones es:
 - Opción A: \$144,000, pues aún no se han pagado las mercancías recibidas de dic. '86 a mar. '87, ni se han adelantado pagos de los que se recibirá en abril y mayo de '87.
 - Opción B: \$45,000, pues todavía no se ha adelantado ningún pago por lo que se recibirá en abril y mayo de '87.
 - Opción C: \$27,000, pues ya se pago el material que se recibirá en bodega en abril '87.
 - Opción D: \$0. Ya se pagarón por adelantado las compras de abril y mayo '87.

COMPANIA EXLITO, S. A.
 DATOS PARA ELABORACION DE PRESUPUESTO DE CASH

	DIC-86	ENE-87	FEB-87	MAR-87	ABR-87	MAY-87	JUN-87	JUL-87	AGO-87	SEP-87	OCT-87	NOV-87	DIC-87	ENE-88	FEB-88	MAR-88	ABR-88	MAY-88	JUN-88	JUL-88
VENTAS TOTALES	10000	9000	10000	12000	4500	6000	6000	9000	7500	6000	9000	11000	10000	10000	11500	13000	5000	7000	7000	10000
VENTAS CONTADO	2500	2200	2620	3000	11750	15000	15000	22000	18750	15000	22000	27500	26200	25000	30750	30500	12500	17500	17500	25000
CORRIENTES 30 DIAS	4500	4050	4050	47250	54000	20250	27300	27000	40500	33750	27000	40500	40500	47250	45000	51750	30000	22500	31500	31500
CORRIENTES 60 DIAS	2250	20250	23625	27000	10125	13500	10250	16875	13500	20250	20250	13500	20250	24750	23625	22500	29250	29250	11250	15750
CORRIENTES 90 DIAS	7500	6750	7875	9000	3375	4500	4500	4500	4500	4500	4500	4500	4500	4500	4500	4500	7875	7500	8625	3750
VENTAS A CREDITO	7500	6800	7380	8000	3325	4500	4500	4500	4500	4500	4500	4500	4500	4500	4500	4500	11875	11875	11875	51000

	DIC-86	ENE-87	FEB-87	MAR-87	ABR-87	MAY-87	JUN-87	JUL-87	AGO-87	SEP-87	OCT-87	NOV-87	DIC-87	ENE-88	FEB-88	MAR-88	ABR-88	MAY-88	JUN-88	JUL-88
95% DE VENTAS	6000	5400	6300	7200	27000	36000	34000	54000	45000	36000	54000	60000	60000	60000	69000	78000	30000	42000	42000	60000
INVENTARIO INIC.	11000	11700	13500	9900	4300	7200	9000	9000	9000	9000	12000	12000	12000	12000	12000	16000	7200	8400	10200	6000
COMPRAS INIC.	3150	3150	3150	3150	3150	3150	3150	3150	3150	3150	3150	3150	3150	3150	3150	3150	3150	3150	3150	3150
COMPRAS INTER.	3150	3600	1300	1800	1800	2000	2000	2000	2000	2000	2000	2000	2000	2000	2000	2000	2000	2000	2000	2000
SALIDAS INTER.	6000	5400	6300	7200	27000	36000	34000	54000	45000	36000	54000	60000	60000	60000	69000	78000	30000	42000	42000	60000
INVENTARIO FINAL	11700	13500	9900	6300	7500	9000	9000	9000	9000	9000	12000	12000	12000	12000	16000	7200	8400	10200	6000	6000

	DIC-86	ENE-87	FEB-87	MAR-87	ABR-87	MAY-87	JUN-87	JUL-87	AGO-87	SEP-87	OCT-87	NOV-87	DIC-87	ENE-88	FEB-88	MAR-88	ABR-88	MAY-88	JUN-88	JUL-88
PAGO PROG. INAL.	3150	3600	1300	1800	1800	2700	2700	2700	2700	2700	3300	3150	3000	3450	3500	15000	2100	2100	3000	0
(CONSTITUENDO CARTA DE CREDITO A LA VISTA Y TIEMPO DE TRANSITO 2 MESES)	1500	1800	1800	1800	1800	2700	2700	2700	2700	2700	3300	3150	3000	3450	3500	15000	2100	2100	3000	0
PAGO PROG. IMPOR.	1500	1800	1800	1800	1800	2700	2700	2700	2700	2700	3300	3150	3000	3450	3500	15000	2100	2100	3000	0
TOTAL PAGO PROG.	4650	5400	3100	3600	3600	5400	5400	5400	5400	5400	6600	6300	6000	6900	7000	30000	4200	4200	6000	0

	DIC-86	ENE-87	FEB-87	MAR-87	ABR-87	MAY-87	JUN-87	JUL-87	AGO-87	SEP-87	OCT-87	NOV-87	DIC-87	ENE-88	FEB-88	MAR-88	ABR-88	MAY-88	JUN-88	JUL-88
CONSTITUENDO CARTA DE CREDITO 180 DIAS VISTA Y TIEMPO DE TRANSITO 2 MESES)	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
PAGO PROG. IMPOR.	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
TOTAL PAGO PROG.	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0

	DIC-86	ENE-87	FEB-87	MAR-87	ABR-87	MAY-87	JUN-87	JUL-87	AGO-87	SEP-87	OCT-87	NOV-87	DIC-87	ENE-88	FEB-88	MAR-88	ABR-88	MAY-88	JUN-88	JUL-88
CONSTITUENDO OBLIGACION A 180 DIAS DEL EMBAJALE Y TIEMPO DE TRANSITO 2 MESES)	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
PAGO PROG. IMPOR.	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
TOTAL PAGO PROG.	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0

	DIC-86	ENE-87	FEB-87	MAR-87	ABR-87	MAY-87	JUN-87	JUL-87	AGO-87	SEP-87	OCT-87	NOV-87	DIC-87	ENE-88	FEB-88	MAR-88	ABR-88	MAY-88	JUN-88	JUL-88
(CONSTITUENDO OBLIGACION DE PAGO AL RECIBIR EL MATERIAL)	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
PAGO PROG. IMPOR.	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
TOTAL PAGO PROG.	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0

	DIC-86	ENE-87	FEB-87	MAR-87	ABR-87	MAY-87	JUN-87	JUL-87	AGO-87	SEP-87	OCT-87	NOV-87	DIC-87	ENE-88	FEB-88	MAR-88	ABR-88	MAY-88	JUN-88	JUL-88
TOTAL PAGO PROG.	3150	3600	1300	1800	1800	2700	2700	2700	2700	2700	3300	3150	3000	3450	3500	15000	2100	2100	3000	0

YES

P.C.I.P. OP. A

COMPANIA PROSPERIDAD, S. A.
 PRESUPUESTO DE CALA OPCION A.

	ABR/87	MAY/87	JUN/87	JUL/87	AGO/87	SEP/87	OCT/87	NOV/87	DIC/87	ENE/88	FEB/88	MAR/88
-VENTAS AL CONTADO	11250.0	15000.0	22500.0	22500.0	18750.0	15000.0	22500.0	27500.0	26250.0	25000.0	28750.0	32500.0
-CUBRO A CLIENTES	64375.0	55125.0	46125.0	43875.0	58500.0	58500.0	50625.0	57625.0	74250.0	78750.0	78875.0	82125.0
-AUMENTO DE CAPITAL		40000.0							130000.0			
-RECIPIER. DE INVERSIONES		11000.0	13000.0	9000.0	11000.0	15000.0	17000.0	18000.0	22000.0	23000.0	27500.0	32000.0
-INTERESES POR INVERS.												
+ FINANCIAMIENTO												0.0
TOTAL INGRESOS	95625.0	81125.0	114125.0	73375.0	88250.0	88500.0	90125.0	105125.0	322500.0	126750.0	132625.0	146625.0
-PAGO A PROVEEDORES	49500.0	54000.0	40500.0	40500.0	36000.0	54000.0	55500.0	43500.0	57000.0	67500.0	70500.0	45000.0
-SALARIOS	6000.0	6600.0	9000.0	9000.0	6000.0	10200.0	11900.0	12600.0	10000.0	13800.0	15000.0	6900.0
-PAGO DE IMPUESTOS			50000.0						50000.0			
-PAGO DE FINANCIAM.	7200.0	7200.0	7200.0	7200.0	7200.0	7200.0	7200.0	7200.0	7200.0			
-PAGO DE INTERESES	110000.0	20000.0	20000.0	20000.0	40000.0	20000.0	10000.0	40000.0	16000.0			
-INVERSIONES												
TOTAL EGRESOS	172700.0	87800.0	106700.0	76700.0	89200.0	52000.0	83700.0	109300.0	254200.0	121300.0	137500.0	151000.0
FLUJO DE EXEC. EN EL PER.	-77075.0	-6675.0	7425.0	-1325.0	-950.0	-3500.0	6425.0	-4175.0	-1700.0	5450.0	-875.0	-4375.0
SALDO INICIAL EN CALA	144000.0	66925.0	60250.0	67675.0	66350.0	65400.0	61900.0	68325.0	64150.0	62450.0	67500.0	67025.0
SALDO FINAL EN CALA	66925.0	60250.0	67675.0	66350.0	65400.0	61900.0	68325.0	64150.0	62450.0	67500.0	67025.0	62650.0

C.A.P. 62650.0
 INTERESES 420000.0
 TOTAL DISPONIBLE 482650.0
 DEUDA FROM. 162500.0
 DIF. INT. INV. VS INT. FIN. 132500.0

P.C. I.P.P. O.P. B.

COMPANIA PROSPERIDAD. S. A.
OPCION B.
PRESUPUESTO DE CAJA

	ABR/87	MAY/87	JUN/87	JUL/87	AGO/87	SEP/87	OCT/87	NOV/87	DIC/87	ENE/88	FEB/88	MAR/88
-VENTAS AL CONTADO	11200.0	15000.0	22500.0	18750.0	15000.0	25000.0	22500.0	27500.0	26250.0	5000.0	28750.0	32500.0
-COMO A CLIENTES	84375.0	55125.0	45125.0	43875.0	55500.0	55500.0	59425.0	59425.0	74250.0	78750.0	75875.0	82125.0
-AUMENTO DE CAPITAL			40000.0				10000.0		130000.0			
-RECIBIR DE INVERSIONES		3000.0	4300.0			2000.0		1000.0	1000.0		1000.0	5000.0
-INTERESES POR INVERS.			10000.0						10000.0			
-FINANCIAMIENTO												20000.0
TOTAL INGRESOS	95625.0	73125.0	115125.0	64375.0	71250.0	75500.0	85125.0	88125.0	251500.0	103750.0	105625.0	117625.0
-PAGO A PROVEEDORES	34000.0	45000.0	49500.0	40500.0	45000.0	60000.0	64500.0	61500.0	64500.0	75500.0	54000.0	34000.0
-SALARIOS	6000.0	6600.0	9000.0	9000.0	6000.0	10800.0	11000.0	12600.0	10300.0	13800.0	13000.0	6000.0
-PAGO DE INTERESES			50000.0					50000.0				
-PAGO DE FINANCIAM.												
-PAGO DE INTERESES	7200.0	7200.0	7200.0	7200.0	7200.0	7200.0	7200.0	7200.0	12000.0	10000.0		
-INVERSIONES	30000.0	10000.0			20000.0					1000.0		
TOTAL EGRESOS	79200.0	68800.0	115700.0	67700.0	78200.0	78000.0	82700.0	81300.0	251700.0	108300.0	107000.0	122000.0
FLUJO DE EFEC. EN EL PER.	16425.0	4325.0	-575.0	-1325.0	-950.0	-2500.0	2425.0	6825.0	-200.0	-4550.0	-375.0	-2375.0
SALDO INICIAL EN CAJA	45000.0	61425.0	65750.0	65175.0	63850.0	62900.0	60400.0	62825.0	61650.0	69450.0	64900.0	64525.0
SALDO FINAL EN CAJA	61425.0	65750.0	65175.0	63850.0	62900.0	60400.0	62825.0	69650.0	69450.0	64900.0	64525.0	62150.0

6015
136000

192156
=====

CAJA
INVERSIONES.....
TOTAL DISPONIBLE.....

51000
-47800

DEUDA FROM.....
DIF INT. INV. VS INT. FIN.

YES

P.C.T.M.P.O.P.C.

COMPANIA PROSPERIDAD, S. A.
PRESUPUESTO DE CAJA OFICION C.

	ABR/87	MAY/87	JUN/87	JUL/87	AGO/87	SEP/87	OCT/87	NOV/87	DIC/87	ENE/88	FEB/88	MAR/88
VENTAS AL CONTADO	11250.0	15000.0	15000.0	22500.0	18750.0	15000.0	22500.0	27500.0	26250.0	25000.0	28750.0	32500.0
COMO A CUENTAS	84375.0	55125.0	46125.0	43875.0	39550.0	58500.0	50425.0	59425.0	74250.0	78750.0	76875.0	86125.0
AUMENTO DE CAPITAL			20000.0						136000.0			
RECUPER. DE INVERSIONES			2000.0									
-INTERESES POR INVERS.			30000.0									
-FINANCIAMIENTO						10000.0						
TOTAL INGRESOS	95625.0	70125.0	113125.0	76375.0	77250.0	73500.0	83125.0	97125.0	260500.0	103750.0	105625.0	114625.0
PAGO A PROVEEDORES	45000.0	40500.0	45000.0	49500.0	51000.0	58500.0	63000.0	66000.0	69000.0	49500.0	61000.0	36000.0
SALARIOS	6000.0	6600.0	9000.0	9000.0	6000.0	10800.0	11000.0	12600.0	10000.0	12800.0	13000.0	6000.0
PAGO DE IMPUESTOS			50000.0						50000.0			
PAGO DE FINANCIAM.												
PAGO DE INTERESES	7200.0	7200.0	7200.0	10200.0	11200.0	10200.0	10200.0	11200.0	12000.0	40000.0	20000.0	20000.0
-INVERSIONES		20000.0							12260.0	8000.0	4000.0	60000.0
TOTAL EGRESOS	58200.0	74300.0	111200.0	68700.0	78200.0	79500.0	84200.0	89800.0	261200.0	111300.0	97000.0	124000.0
FLUJO DE EFEC. EN EL PER.	37425.0	-4175.0	1925.0	7675.0	-950.0	-6500.0	-1075.0	7325.0	-700.0	-7550.0	8625.0	-9375.0
SALDO INICIAL EN CAJA	27000.0	64425.0	60250.0	62175.0	69350.0	68900.0	62900.0	51825.0	69150.0	68450.0	60900.0	69525.0
SALDO FINAL EN CAJA	64425.0	60250.0	62175.0	69850.0	68900.0	62900.0	61825.0	69150.0	68450.0	60900.0	69525.0	66150.0

CAJA.....
INVERSIONES.....
TOTAL DISPONIBLE.....

DEUDA PROV.....
DIF. INT. INV. VS INT.FIN.....

YES

P.C.IMP.OP. B

COMPANIA PROSPERIDAD, S. A.
PRESUPUESTO DE CAJA
OPCION D.

	ABR/87	MAY/87	JUN/87	JUL/87	AGO/87	SEP/87	OCT/87	NOV/87	DIC/87	ENE/88	FEB/88	MAR/88
VENTAS AL CONTADO	11250.0	15000.0	15000.0	22500.0	18750.0	15000.0	22500.0	27500.0	26250.0	25000.0	35750.0	22500.0
COMO A CLIENTES	84375.0	55125.0	46125.0	43875.0	58500.0	58500.0	50625.0	59625.0	74250.0	78750.0	75875.0	82125.0
AUMENTO DE CAPITAL									130000.0			
RECUPER DE INVERSIONES												
INTERESES POR DIVENES.												
- FINANCIAMIENTO	20000.0		60000.0	26000.0		10000.0	20000.0	16000.0	16000.0			150000.0
TOTAL INGRESOS	115625.0	70125.0	121125.0	84375.0	77250.0	83500.0	93125.0	91125.0	240500.0	102750.0	105625.0	114625.0
PAGO A PROVEEDORES	47500.0	36000.0	54000.0	55500.0	45750.0	57000.0	67500.0	70500.0	45000.0	55500.0	60000.0	45000.0
SALARIOS	6000.0	6600.0	9000.0	9000.0	6000.0	10800.0	11500.0	12600.0	10000.0	13800.0	13000.0	6000.0
PAGO DE IMPUESTOS			50000.0						50000.0			100000.0
PAGO DE FINANCIAM.									120000.0			200000.0
PAGO DE INTERESES	7200.0	9200.0	7200.0	13200.0	15200.0	14200.0	15200.0	17200.0	18200.0	12000.0	14000.0	8000.0
- INVERSIONES												
TOTAL EGRESOS	53700.0	71800.0	120200.0	77700.0	80700.0	82000.0	93700.0	100300.0	243200.0	101300.0	103000.0	119000.0
FUJLO DE EFEC. EN EL PER.	61925.0	-1675.0	925.0	8675.0	-3456.0	1500.0	-575.0	-3175.0	-2700.0	2450.0	2625.0	-4375.0
SALDO INICIAL EN CAJA	0.0	61925.0	60250.0	61175.0	65850.0	66430.0	67900.0	67325.0	64150.0	64150.0	63900.0	66525.0
SALDO FINAL EN CAJA	61925.0	60250.0	61175.0	65850.0	66400.0	67900.0	67325.0	64150.0	64150.0	63900.0	66525.0	62150.0

CAJA	61150.0
INVERSIONES	0.0
RENTA POR FINAN.	200000.0
ALFOS	41500.0
TOTAL DISPONIBLE	0.0
DEUDA PROF.	0.0
DIF. INT. INV. VS INT. FIN.	-144800.0

Al realizar el análisis de la empresa importadora nos damos cuenta que la opción de pagar con una carta de crédito a 180 días después de embarcado el material por el proveedor proporciona una inmensa ventaja financiera sobre las otras tres opciones, sin embargo nos parece oportuno mencionar - desde este momento que es muy difícil que una empresa, sobre todo por la situación crediticia del país, obtenga este tipo de crédito, y se logrará - únicamente en filiales de empresas extranjeras o negocios en situaciones - similares.

Es por ello, que decidimos hacer la comparación de resultados basándonos en las tres opciones restantes, dejando por conocido que la empresa que logre aplicar la opción A obtendrá grandes ventajas.

A) En cuanto al costo de oportunidad, tenemos que en las tres opciones, es necesario financiar la caja para poder cumplir con los egresos esperados, sobre todo en la opción D donde se necesita fuertes cantidades de dinero, que aún al final del período considerado no es posible cubrir, quedando una deuda pendiente de saldar.

No es sano para la empresa que su liquidez a corto plazo se encuentre sujeta a financiamiento, lo cual representa un costo para la empresa, además de la dificultad que tiene para, en un momento dado, aprovechar oportunidades.

En lo que se refiere a la rentabilidad de la empresa, podemos ver que el manejo de la caja por medio de cualquiera de las tres opciones arrojará costos financieros que repercutirán directamente en las utilidades de los accionistas, pues se verán disminuidas.

B) Analizando el concepto del Kanban, en realidad hay poco que hacer, pues los egresos por pago de importaciones son obligaciones que no pueden - manipularse y tendrá que ser en otros aspectos financieros donde puede aplicarse directamente.

Queremos hacer notar con este análisis , que independientemente de que se use cualquiera de las opciones B, C o D, importar material para la producción genera pérdidas para la empresa y consecuencias negativas para la - balanza de pagos del país. De aquí, la importancia para que se trate de impulsar

la sustitución de importaciones en las actividades productivas de las empresas mexicanas, desarrollando tecnología nacional necesaria para aprovechar - nuestros recursos naturales y nos permita ser autosuficientes en los insumos del país para no depender de industrias extranjeras que, a final de cuentas, obtienen utilidades que salen del país.

NOTAS BIBLIOGRAFICAS

(1) SPIRO, Herbert. Finanzas para el Gerente no Financiero.

Editorial Diana, México 1986, p.p. 249

VI CONCLUSIONES

Se ha determinado que el punto de vital importancia para el desarrollo económico de un país ha sido, y seguirá siendo, su crecimiento industrial, tanto para los países desarrollados como para los que se encuentran en vías de desarrollo. Ahora bien, este crecimiento industrial no se puede llevar a cabo sin tener primero una alta participación en el mercado internacional.

Lo anterior lo podemos constatar en los casos de Japón, Estados Unidos y el Reino Unido, en donde, según Fajnzylber, se demuestra que el auge de estos países se debe a su desarrollo industrial, el cual a su vez está basado en una gran participación y competitividad en el Comercio Internacional.

Por otro lado, la situación económica latinoamericana se encuentra en crisis; dado que la mayoría de estos países están endeudados internamente y externamente, tienen decadencia en su actividad económica, tienen altos índices inflacionarios y sufren una baja en su producto interno bruto.

México se encuentra dentro de la categoría de países que, además de lo anterior, son afectados por el desaceleramiento o recesión de la economía mundial.

El país necesita reactivar su economía, estabilizar su balanza de pagos, combatir la inflación e incrementar su producto interno bruto. La clave para lograr dichos ajustes económicos reside principalmente en acrecentar las exportaciones, el ahorro y la inversión privada y extranjera.

La eliminación de los tipos de cambio monetario múltiples, la limitación de las licencias de divisas e importación, la reducción de las restric-

ciones cuantitativas por aranceles son elementos que pueden cumplir una función útil. Con frecuencia los países subdesarrollados recurren excesivamente a dichas restricciones, por lo cual nosotros sugerimos, al igual que en el caso de Corea (detallado por Fajnzylber), una liberación* de éstas. Asimismo, una mayor receptividad de la inversión directa extranjera también favorece el proceso de crecimiento y ajuste económico; además de los posibles beneficios que ofrece para elevar el nivel de tecnología y brindar a México mayor protección que los fondos obtenidos en préstamo, frente a las variaciones súbitas del costo internacional del capital.

México esta implantando ya algunas de las estrategias mencionadas; actualmente está llevando una política económica similar a la de Corea: abre sus puertas al comercio internacional, disminuye su esquema proteccionista - frívolo e ingresa al GATT. Además, el gobierno fomenta, mediante el Plan de Desarrollo Nacional, las exportaciones, el desarrollo de la industria exportadora y, proporciona facilidades como son el cobrar bajos impuestos para fomentar la venta de los productos nacionales en el extranjero. Esto quiere decir que México se encuentra en un estado de cambio económico estructural, en donde el factor determinante ya no se enfoca únicamente a sustituir las importaciones, sino más bien, a concentrar las fuerzas en un desarrollo industrial y técnico que permita elaborar productos de alta calidad para que sean competitivos en el comercio internacional.

México busca así, al igual que Corea, encontrar el camino del desarrollo económico, mediante el mejor aprovechamiento de los recursos naturales, técnico y humanos de mano de obra barata con que cuenta; además de que su posición geográfica le brinda, quizás, mayores oportunidades que las que pudo tener Corea del Sur cuando fué aplicada su estrategia de desarrollo. México se encuentra al lado del mercado más amplio y poderoso del mundo, lo cual le acarrea ventajas tales como influencias técnicas, adquisiciones de bienes de capital, amplios acuerdos de intercambio comercial, grandes necesidades -

* Discriminada (de acuerdo a un proceso de aprendizaje)

de consumo externo por satisfacer, etc.

Con todo lo anterior queda demostrado que el Comercio Exterior participa activamente en el desenvolvimiento de la economía del país por lo que se hace necesario seguir dándole una orientación adecuada hacia el desarrollo óptimo de la economía nacional. Por su lado las exportaciones de mercancías han inducido movimientos crecientes en la actividad económica siendo un factor importante en el desarrollo logrado, pero en el caso de que perdiera importancia, puede transformarse en un elemento de retraso para dicho proceso. Sin embargo, los efectos de las exportaciones a corto y largo plazo son más acentuados cuando se pretende lograr un desarrollo nacional. Por otro lado, las importaciones han contribuido a dicho proceso al dotar al país, de los medios de producción necesarios para alcanzar las metas fijadas.

Uno de los problemas al que se enfrenta la industria mexicana al iniciar operaciones en el Comercio Exterior es el referente a las importaciones que, debido a la situación económica del país, los proveedores desconfían o tienen dudas de recibir su pago, ya que el control cambiario pone de manifiesto la escasez de divisas y es el motivo por el cual imponen en los arreglos previos a la compra-venta la forma de pago que más asegure la recuperación de fondos o sea, normalmente, la carta de crédito. En lo que respecta a las exportaciones, el principal problema que se tiene, una vez que se logra colocar el producto de una empresa en el extranjero, es que como otros países - productores desarrollados ofrecen facilidades en el pago por el mismo producto (financiamientos a corto y largo plazo) obligan al exportador mexicano a efectuar sus ventas en iguales condiciones, lo que a su vez, los lleva a buscar los medios de pago que aseguren la recuperación del producto de sus ventas.

Las operaciones comerciales en el ámbito internacional son de un alto grado de dificultad en cuanto a su control, por lo que las empresas que intervienen en Comercio Exterior se ven obligadas a obtener un amplio conocimien-

to de los diversos factores que lo forman, siendo uno de ellos la utilización de las formas o instrumentos de pago, ya que además de que por medio de ellos se finiquitan las operaciones, pueden ser manejados como instrumentos financieros que proporcionen financiamiento a los clientes en el caso de las exportaciones, lo cual es apoyado por el gobierno mexicano mediante fideicomisos como FOMEX.

Las empresas al realizar operaciones en el Comercio Exterior, además de correr el riesgo que implica cada negociación, deben manejar los instrumentos de pago basados en un criterio bastante amplio a fin de obtener un óptimo manejo del dinero, ya que la repercusión financiera es bastante considerable tomando en cuenta que se manejan cantidades elevadas de dinero; motivo por el cual, en el presente trabajo se ha tratado de dar la información lo más condensada y completa posible para lograr una mayor eficiencia en el pago o cobro de las operaciones realizadas mediante los distintos instrumentos de pago de los cuales, de acuerdo a sus características, la carta de crédito es el instrumento más idóneo, tanto para el exportador como para el importador.

BIBLIOGRAFIA

- Fajnzylber, Fernando. La Industrialización Trunca de América Latina, Ed. Nueva Imágen, México 1985 Segunda Edición.
- Goodman, Reece. Manual del Contralor, Ed. Mc. Graw Hill, México 1983.
- Birman, Harold Jr. Planeación Financiera Estrategica, Ed. CECSA México D.F. Octubre 1984.
- Tello, Carlos. La Nacionalización de la Banca en México, Ed. Siglo XXI, México 1984.
- Villegas, Eduardo y Ortega, Rosa Ma. El Sistema Financiero Mexicano. Ed. Pac. Méx. 1985.
- Van Horne, James C. Fundamentos de Administración Financiera. 1ª Edición Español, Ed. Prentice Hall Hispano AM. , México 1979.

FOLLETOS Y REVISTAS

- Diario Oficial de la Federación 13/12/82 (S.H.C.P.)
- Manual de Exportador 1986 Ed. por Banca Confía.
- El Mercado de Valores Ed. Nacional Financiera.
- Programas de Crédito Ed. Banco Nacional de Comercio Exterior, México 1986.
- Programas de Financiamiento de Comercio Exterior, Ed. Banco Nacional de México S.N.C., México 23/08/87.

- Reglas Uniformes para Cobranzas. Ed. Cámara Internacional de Comercio, Revisión 1983.

- Usos y Reglas Uniformes Relativas a los Créditos Documentarios. Ed. Cámara Internacional de Comercio . Revisión 1983.

INFORMES RETOMADOS DE:

División Internacional de Banco Nacional de México SNC

Departamento de Ordenes de Pago

Departamento de Cobranzas del Extranjero

Departamento de Créditos Comerciales

Definiciones Tomadas y Resumidas de :

Manual de operaciones para Ordenes de Pago

Usos y Reglas Uniformes Relativos a Cobranzas

Usos y Reglas Relativos a Créditos Documentarios

INDICE GENERAL

I.	INTRODUCCION	5
II.	MARCO TEORICO	8
1.	GENERALIDADES SOBRE COMERCIO EXTERIOR	8
1.1	Comercio Exterior	8
1.2	Sistema de Comercio Exterior	8
1.3	Estructura de Comercio Exterior	9
1.4	Funciones de Comercio Exterior	9
1.5	Comercio Internacional	12
2.	APOYOS DE GOBIERNO AL COMERCIO EXTERIOR	13
2.1	Fomento a la Producción	14
2.2	Apoyos Institucionales	14
2.3	Promoción	16
2.4	Apoyos Financieros	17
2.4.1	Financiamiento para estudios	18
2.4.2	Crédito a Largo Plazo	19
2.4.3	Apoyos Financieros para Capital de Trabajo	19
2.4.4	Crédito en dólares para Importación	19
2.4.5	Apoyos Financieros a la Industria maquiladora	19
2.4.6	Crédito para Venta a Plazos	19
2.4.7	Apoyos Financieros para Almacenamiento	16
2.5	Formas no Convencionales de Comercio Exterior	23
2.6	Simplificación y Desconcentración Administrativa	23
2.7	Negociaciones Comerciales	24
2.8	Acciones del PROFIEX	24
2.9	Apoyos Financieros a la Importación	25
2.10	Formas no Convencionales de Comercio Exterior	26
2.11	Simplificación y Desconcentración Administrativa	26

III, MARCO DE REFERENCIA	27
El Entorno Económico Internacional (Introducción).....	27
1. EL ENTORNO ECONOMICO INTERNACIONAL	28
1.1 El Crecimiento de los Países avanzados	28
1.1.1 Crecimiento del Comercio Internacional.....	29
1.1.2 Competitividad relativa	30
1.2 La Industrialización Exportadora del Sudeste Asiatico (Corea).....	31
1.2.1 Estrategias de Industrialización y Exportaciones (Corea).....	32
1.2.2 La Política Selectiva de Sustitución de Importaciones de Corea,,,,,,	33
1.2.3 Características de la Política Proteccionista de Corea.....	34
1.2.4 El Papel del Estado en Corea.....	35
1.3 Tendencias Principales de la Economía Latinoamericana.....	36
1.3.1 Precios y Remuneraciones de América Latina	39
1.4 Importancia de la Exportación para los Países Subdesarrollados	44
Notas Bibliográficas	52
2. NECESIDAD ACTUAL DEL PAIS PARA DESARROLLAR EL COMERCIO EXTERIOR.....	53
RESUMEN	60
3. IMPLANTACION DEL CONTROL CAMBIARIO EN MEXICO	61
Notas Bibliográficas	67
4. ACTIVIDADES EN LA EMPRESA, DERIVADAS DE SU PARTICIPACION EN EL COMER_	
CIO EXTERIOR	68
Introducción	68
4.1 Actividades de la Importación	68
4.1.1 Determinación de la Necesidad de Importar	68
4.1.2 Colocación de la Orden de Compra	69
4.1.3 Embarque del Proveedor	69
4.1.4 Pago de la Importación	70
4.1.5 Terminó de la Compra	70
4.2 Actividades de la Exportación	70

4.2.1 Pedido del Cliente	70
4.2.2 Producción	71
4.2.3 Embarque de la Mercancía	71
4.2.4 Cobro de la Exportación	72
4.2.5 Cierre de Venta	72
IV. INSTRUMENTOS DE PAGO EN EL COMERCIO EXTERIOR	74
1. GENERALIDADES SOBRE LOS INSTRUMENTOS DE PAGO	74
2. CREDITO COMERCIAL	74
2.1 Características principales	77
2.2 Tipos de Crédito.....	77
2.3 Datos y Términos	79
2.3.1 Documentación	81
2.4 Control de Cambios	85
3. COBRANZA	86
3.1 Clases de Cobranza	86
3.2 Partes que Intervienen	87
3.3 Obligaciones y Responsabilidades	87
3.4 Principales Consideraciones en el Procesamiento	88
3.5 Control de Cambios	91
4. ORDEN DE PAGO	92
4.1 Clases de Ordenes de Pago	92
4.2 Partes que intervienen	93
4.3 Elementos Complementarios	94
4.4 Lineamientos del Control de Cambios	94
4.4.1 Importaciones	94
4.4.2 Exportaciones	95
4.5 Consideraciones para el uso de este instrumento en el Comercio Exteri or	96
5. CRITERIOS PARA LA ELECCION DE LA MEJOR ALTERNATIVA	98

Introducción	98
5.1 Como Detectar el Mercado	99
5.1.1 Información sobre el Mercado Potencial através del BNCE u otros Me- dios.....	99
5.1.2 Información sobre Clientes Potenciales	100
5.1.3 Uso y Costumbres Comerciales en los Diferentes Mercados Internaciona- les	101
5.1.4 Investigación para los requisitos de Exportación del Gobierno Mexica- no y requisitos de Importación del País al que se pretende Exportar..	102
5.2 ¿ Como Contactar Clientes ?	105
5.3 ¿ Como Formular Condiciones y Términos ?.....	106
5.3.1 Formular el Precio de Venta y Plan de Financiamiento, de Venta, según sea la Forma de Pago.....	106
5.3.2 Determinar el Canal de Comercialización	107
5.3.3 Levantar el Pedido	107
5.3.4 Contactar Financiamiento con FOMEX y Garantía de Crédito	108
5.3.5 Tramitar Permiso Certificado de Origen y de Sanidad	108
5.4 Tácticas en las Negociaciones y Cierre de Compra-Venta	109
5.5 Como Realizar la Importación o Exportación	110
5.5.1 Seleccionar el Banco para la Cobranza o Pago y Manejo de los Documen- tos, Incluyendo el C.V.D.	110
5.5.2 Fabricar el Producto Conforme a las Especificaciones Pactadas.....	111
5.5.3 Embarcar en Tiempo	112
5.5.4 Formular Pedido	112
5.5.5 Cobro o Pago en el Exterior A través de un Banco	113
5.5.6 Venta de las Divisas Generadas o Utilización de las mismas para Pagos en el Extranjero.....	114
Notas Bibliográficas	119

V.	IMPACTO FINANCIERO DE LOS INSTRUMENTOS DE PAGO.	
1.	GENERALIDADES FINANCIERAS	120
2.	VARIACION POR EL TIPO DE INSTRUMENTO UTILIZADO	125
2.1	Empresas Exportadoras	125
	Datos para la Elaboración del Presupuesto de Caja	128
	Presupuesto de Caja Opción A	129
	Presupuesto de Caja Opción B	130
	Presupuesto de Caja Opción C	131
2.2	EMPRESAS IMPORTADORAS	134
	Datos para la Elaboración del Presupuesto de Caja	135
	Presupuesto de Caja Opción A	136
	Presupuesto de Caja Opción B	137
	Presupuesto de Caja Opción C	138
	Presupuesto de Caja Opción D	139
	Notas Bibliográficas	142
VI.	CONCLUSIONES	143
	BIBLIOGRAFIA	147