

CAPÍTULO II

GENERALIDADES DE COMERCIO EXTERIOR EN MÉXICO

2.1 El Comercio

El Código de Comercio (2004) define al comercio como una actividad lucrativa consistente en la intermediación directa o indirecta entre productores y consumidores de los bienes y servicios a fin de facilitar y promover la circulación de la riqueza.

El concepto de comercio desde el punto de vista económico, se caracteriza por la actividad de intermediación entre productores y consumidores, con la finalidad de obtener un lucro.

Los aspectos del comercio denotan la expresión de la voluntad humana susceptible de producir efectos jurídicos dentro del ámbito de la realidad, reservada a la reglamentación de la legislación mercantil. El artículo 75 del Código de Comercio (anexo 1), numera los actos que se repuntan de comercio, Sin embargo, estos actos jurídicos que se encuentran regulados de manera enunciativa en dicha legislación, también se encuentran en otro tipo de leyes, que sin ser mercantiles, contienen disposiciones de esta naturaleza, tales como la Ley General de Títulos y Operaciones de Crédito.

2.2 Comercio Exterior

El comercio exterior es un término utilizado desde un punto de vista económico, que puede explicarse como el número de importaciones y exportaciones de un lugar a otro que afectan la balanza comercial.

“El comercio exterior constituye aquella parte del sector externo de la economía que regula los intercambios de mercancía y productos entre proveedores y consumidores residentes en dos o más territorios aduaneros y/o países distintos cuyas operaciones se

registran estadísticamente en su balanza comercial.” (Expansión p. 792, Junio 07, 2000. El señor de los tratados, p.41).

Históricamente, la noción del comercio exterior se encuentra vinculada con las transacciones físicas de mercancía y productos. Sin embargo, en la actualidad engloba también las transacciones de tecnología y servicios que en muchos casos son más importantes que las transacciones de tangibles.

2.3 Comercio Internacional

El comercio internacional es el complemento del comercio exterior, ya que es el conjunto de normas que regulan las transacciones comerciales entre dos países.

Las normas relacionadas con el comercio internacional de México con otros países están contenidas principalmente en el Código Fiscal de la Federación, en la Ley Aduanera y en la Ley de Comercio Exterior, además de los tratados de comercio internacional celebrados por nuestro país con diferentes países.

2.4 Factores que Influyen en la Decisión de Ingresar a un Mercado Extranjero

Las compañías deciden internacionalizarse por diferentes razones; Helen Deresky, en su libro “Internacional Managenet”, explica que estas razones pueden clasificarse en proactivas o agresivas y reactivas o defensivas.

Algunas de las razones reactivas por las que las compañías deciden iniciar operaciones en el extranjero son:

- La globalización de sus competidores. Si la empresa no sigue a sus competidores que ya están en el extranjero va a ser más difícil internacionalizarse mas tarde, cuando sus competidores ya tengan una fuerte posición en esos mercados. Por otra

parte los bajos costos y poder en el mercado extranjero puede dar a los competidores ventajas en el mercado domestico.

- Demanda de los consumidores. Las operaciones de una empresa en el mercado extranjero frecuentemente se da porque los clientes en ese mercado solicitan sus productos. También se da esto con empresas manufactureras, quienes deciden irse al extranjero y piden a sus proveedores que los sigan para continuar con su relación.

Algunas de las razones proactivas que tienen las empresas para iniciar operaciones en el extranjero son las siguientes:

- Economías a escala. Las empresas pueden aprovechar el alto volumen requerido de producto a nivel mundial para hacer uso total de sus instalaciones y equipo, lo que hace que se reduzcan sus costos.
- Oportunidades de Crecimiento. Las empresas buscan nuevas oportunidades de crecimiento en mercados emergentes, cuando la expansión y crecimiento es limitado en su país doméstico.
- Acceso a recursos y ahorro en costos. La disponibilidad de materia prima y otros recursos, como transporte y mano de obra, a menores costos que en el país doméstico son una consideración importante para competitividad de las empresas.
- Incentivos. Los gobiernos de algunos países buscan inversiones de capital, tecnología y capacitación de procesos en sus países, dando incentivos a las empresas para atraerlas a su país, como menores impuestos, días festivos, prestamos y uso de propiedades.

2.5 Definición de Exportación

De acuerdo al Centro de Comercio Internacional la exportación consiste en obtener beneficios mediante la venta de productos o servicios de mercados exteriores. La exportación es una forma de operar una venta, con la particularidad de que quienes venden (exportadores) tienen a su o sus clientes fuera de las fronteras de su país, por lo cual existen normas que regulan esta venta internacional en el país importador, dependiendo del producto o tipo de control dentro de un país

2.6 Tipos de Exportación

Existen dos tipos de exportación: exportación directa e indirecta.

2.6.1 Exportación directa

Es el tipo de exportación en la que no existen intermediarios, es por esto que prevalece un compromiso mayor por parte de una compañía al involucrarse en el comercio internacional. Puede requerir una persona staff o un grupo de personal que respalde el proceso, la administración probablemente tendrá que viajar al extranjero en forma frecuente.

Algunas ventajas que tiene la exportación directa son que el exportador tiene más control sobre las operaciones internacionales, permite a la compañía iniciar su propia red de contactos en el extranjero y así obtener mejor respuesta del mercado. Sin embargo debido a que la empresa se va a encargar internamente de todas las operaciones de la exportación necesita más recursos bien capacitados y preparados para sus tareas, además de tener que iniciar su red de contactos en el extranjero.

2.6.2 Exportación indirecta

Se realiza a través de un intermediario como agentes u organismos que se encargan de exportar.

De acuerdo con Lamb, Hair y McDaniel (1998), dichos agentes se clasifican de la siguiente manera: el intermediario más común es el comerciante exportador o comprador para exportación quien funge como cliente local para el fabricante nacional. Éste asume todos los riesgos y vende independientemente en el mercado internacional. La empresa nacional únicamente participa de acuerdo a la medida en que sus productos se venden en el extranjero. El corredor de exportación es un segundo tipo de intermediario, éste funge el papel de agente que contacta al comprador con el vendedor. En este caso el fabricante es el que asume todos los riesgos y mantiene mayor control sobre el producto y su participación nacional. Finalmente, están los agentes de exportación, los cuales se ubican en el mercado extranjero, y además de contactar al productor con el cliente, como en el caso anterior, también desempeña otras funciones como la búsqueda de financiamiento internacional, los embarques o la distribución.

2.7 Barreras a la exportación

Bilkey y Tesar, citados por Morgan (1997), menciona que las barreras de entrada pueden presentarse a las organizaciones en cualquier etapa de internacionalización, desde la pre-exportación hasta los niveles más altos de participación internacional.

2.7.1 Clasificación de las barreras de exportación

1. Barreras Internas – Domésticas. Una de las razones principales para evitar la exportación reside en la decisión de la gerencia de únicamente proveer el mercado doméstico. Sin embargo al entrar a un mercado extranjero algunos otros impedimentos pueden prevalecer como:

- Insuficiente capacidad de producción.
- Ausencia de personal administrativo.
- Personal mal capacitado para la exportación.

2. Barreras Internas – Extranjeras. Algunas de las barreras que presentan los países extranjeros son:

- Problemas de logística como dificultades de transportación y embarque.
- Problemas con préstamos y retrasos.
- Problemas para proporcionar asesoría técnica y servicio al cliente.

3. Barreras Externas – Domésticas. Este tipo de barreras están representadas por el ambiente externo de la empresa como puede ser:

- Altos costos de financiamiento.
- Falta de inversión.
- Excesiva documentación y dificultades de los procedimientos de la exportación.
- Ausencia de conocimiento por parte de la firma sobre la asistencia brindada por el gobierno, y sobre programas de incentivos y promoción hacia las exportaciones.

4. Barreras Externas – Extranjeras. Dentro de este tipo de barreras encontramos:

- Diferencias en los gustos y preferencias en los consumidores.
- Diferentes prácticas y protocolos.
- Dificultad para encontrar un distribuidor competente o agente de ventas.
- Problemas con los canales de distribución.
- Imposiciones de barreras arancelarias y no arancelarias por parte de los gobiernos extranjeros.
- Una fuerte competencia.
- Fluctuaciones en el tipo de cambio en el país extranjero.

2.8 Aranceles

Son impuestos que se aplican en el comercio exterior para agregar valor al precio de las mercancías en el mercado receptor. Se gravan las mercancías que se importan a fin de proteger a similares que se fabriquen en el país. Por su parte, los aranceles a la exportación, aunque se establecen en casos excepcionales, tienen igual finalidad protectora, pero en este caso la contribución disminuye en el ingreso real del comerciante con el objetivo de asegurar el abastecimiento del mercado nacional.

Como lo indica la Ley de Comercio Exterior (2003), en el artículo 12 (anexo 2), los aranceles pueden ser de tres distintas formas:

- Ad-valorem, el cual se expresa en términos porcentuales y se calcula en base al valor de aduana de la mercancía.
- Específico, cuando se expresa en términos monetarios por unidad de medida.
- Mixto, consiste en una combinación de los dos métodos anteriores.

En el artículo 13 de la Ley de Comercio Exterior (2003) (anexo 2), se comentan 3 tipos de modalidades que pueden adoptar los aranceles mencionados en el párrafo anterior:

- Arancel-cupo, cuando se establece un arancel para cierta cantidad de mercancía importada o exportada, y una tasa diferente a la mercancía excedente, que se importa o exporta, después de que se cumplió ese cupo.
- Arancel estacional, cuando se establecen niveles arancelarios distintos para diferentes periodos del año.
- Las demás modalidades que señale el Poder ejecutivo.

Además de los aranceles regulares mencionados anteriormente hay otros tipos de aranceles que pueden cobrarse a la importación de mercancías según el país de origen de las mismas; estos pueden ser aranceles preferenciales, que son aranceles inferiores o nulos para los países que tienen tratados o convenios comerciales; o aranceles diferenciales o de castigo, los cuales se imponen a países como una forma de sanción por llevar a cabo actividades ilícitas de comercio.

2.8.1 Barreras no arancelarias

Las restricciones no arancelarias son medidas impuestas por los países para proteger la producción nacional; surgieron como medida para limitar y restringir el comercio ya que por los tratados de libre comercio y las normas de la OMC los aranceles e impuestos al comercio bajaron mucho y ya no eran útiles para proteger a la industria nacional.

El número de barreras arancelarias existentes es muy amplio ya que cada país puede disponer las que crea necesarias para proteger su mercado.

Según el artículo 15 de la Ley de Comercio Exterior (2003) (anexo 2), las barreras no arancelarias se clasifican en dos grandes grupos: cuantitativas y cualitativas. Las regulaciones no arancelarias cuantitativas son medidas que restringen la cantidad de productos permitidos para entrar a un país:

- a) Permisos de importación, exportación o licencias previas.
- b) Cupos
- c) Precios oficiales
- d) Antidumping y subvenciones
- e) Prohibiciones
- f) Control del tipo de cambio
- g) Compras del sector público
- h) Requisitos de desempeño
- i) Medidas de salvaguarda, entre otras.

Por otra parte, las regulaciones no arancelarias cualitativas son todas las demás medidas que restringen de una u otra forma la entrada excesiva de productos extranjeros a un país:

- a) Regulaciones de etiquetado
- b) Regulaciones sanitarias
- c) Regulaciones de envase y embalaje
- d) Normas técnicas
- e) Normas de calidad
- f) Regulaciones de toxicidad
- g) Regulaciones ecológicas
- h) Mercado de país de origen

- i) Normas oficiales mexicanas
- j) Registros de importadores
- k) Requerimientos de documentación
- l) Medidas en materia de propiedad intelectual, entre otras.

Los requisitos especificados en el artículo 17 de la Ley de Comercio Exterior (2003) (anexo 2), son necesarios para que una norma no arancelaria mexicana sea legal y deba cumplirse. Estos requisitos son los siguientes: deberá ser expedida por la secretaría de economía conjunta con la autoridad competente, someterse previamente a la opinión de la comisión, publicarse en el diario oficial de la federación y tener una justificación válida.

2.9 Reglas de Origen

Las reglas de origen son un tipo de regulación no arancelaria de las más importantes, ya que de ellas depende el arancel o impuesto que deba pagar un producto al entrar a un país y que trato se le dará al mismo, ya sea preferencial si hay algún tratado de libre comercio, diferencial si el país del que proviene la mercancía tiene algún castigo o normal.

Las reglas generales para determinar el origen de las mercancías se encuentran explicadas en el título III, en los artículos del 9 al 11 en la Ley de Comercio Exterior (anexo 2). Sin embargo todos los tratados de libre comercio entre países tienen sus propias reglas y condiciones para determinar el origen de la mercancía; por ejemplo un porcentaje determinado de contenido de materia prima local, ser ensamblado en determinado país, tener un cambio de clasificación arancelaria, entre otras.

2.10 Clasificación Arancelaria

“La clasificación arancelaria se utiliza para identificar las mercancías en la aduana, con el fin de definir su situación arancelaria, que arancel le corresponde, establecer los impuestos aplicables y vigilar el cumplimiento de las regulaciones no arancelarias”. (Guía Básica del Exportador, Bancomext, p.61)

La clasificación arancelaria aceptada y utilizada por la mayoría de los países es el Sistema Armonizado (SA), el cual se empezó a utilizar en 1988. El sistema armonizado consta de 6 dígitos: los 2 primeros son el número de capítulo; los 2 siguientes son el número de partida, y los dos últimos son la subpartida.

2.11 Tratados de Libre Comercio de México

México ha firmado tratados de libre comercio que le dan un acceso seguro y preferencial a diversos mercados de América, Europa y Asia. (Disponible en: <http://www.economia.gob.mx>)

América:

1. Tratado de Libre Comercio de América del Norte. El 17 de diciembre de 1992, en las ciudades de México, Ottawa y Washington D.C., firmaron los gobiernos de Canadá, México y Estados Unidos, el Tratado de Libre Comercio de América del Norte conocido por sus siglas en español como TLCAN. Entró en vigor el 1 de enero de 1994. Según este tratado, los tres países eliminarían las restricciones aduaneras y arancelarias entre ellos, formando una zona económica común. Actualmente, representa el 83% del total del comercio de México, quien se ha convertido en el segundo socio comercial de Estados Unidos y el principal de Canadá en Latinoamérica.

2. Tratado de Libre Comercio México-Bolivia. El 10 de septiembre de 1994, se suscribió en la ciudad de Río de Janeiro, Brasil, el Tratado de Libre Comercio entre México y la República de Bolivia, que entró en vigor el 1 de enero de 1995. Con este Tratado se formará una zona de libre comercio de aproximadamente 95 millones de habitantes y el 97% de las exportaciones mexicanas y el 99% de las importaciones quedaran libres de arancel.

3. Tratado de Libre Comercio México-Chile. El 17 de abril de 1998 se firmó en Santiago de Chile el Tratado de Libre Comercio entre la República de Chile y los Estados Unidos Mexicanos y entró en vigor en agosto de 1999. La Secretaría de Economía de México ha informado que el intercambio mercantil entre estas naciones creció 7.6% en los últimos diez años.

4. Tratado de Libre Comercio México-Costa Rica. El día 5 de abril del año de 1994, en la Ciudad de México, se firmó el Tratado de Libre Comercio entre México y la República de Costa Rica y entró en vigor el 1 de enero de 1995. Las exportaciones mexicanas a Costa Rica crecen en un promedio de 26% anual, el más alto entre los países con los que México tiene tratados de libre comercio.

5. Tratado de Libre Comercio del Grupo de los Tres (México, Colombia y Venezuela). El Tratado de Libre Comercio entre los Estados Unidos Mexicanos, la República de Colombia y la República de Venezuela se firmó en la ciudad de Cartagena de Indias, Colombia, el 13 de junio de 1994 y entró en vigor el 1 de enero de 1995.

6. Tratado de Libre Comercio México-Nicaragua. El Tratado de Libre Comercio de los Estados Unidos Mexicanos y el Gobierno de la República de Nicaragua se firmó en la ciudad de Managua el 18 de diciembre de 1997 y entró en vigor el 1 de Junio de 1998.

7. Tratado de Libre Comercio México-Triángulo del Norte. El Tratado de Libre Comercio con la República de El Salvador, Guatemala y Honduras se firmó ad referendum el 29 de junio de 2000 en la Ciudad de México y entró en vigor a partir de enero del 2001.

8. Tratado de Libre Comercio México- Uruguay. El Tratado de Libre Comercio con Uruguay fue suscrito por los presidentes de ambos países el 15 de noviembre del 2003 y entró en vigor el 15 de julio del 2004.

Europa:

9. Tratado de Libre Comercio México-Unión Europea. El 1º de julio del 2000 entró en vigor el Tratado de Libre Comercio entre México y la Unión Europea (Alemania, Austria, Bélgica, Dinamarca, España, Finlandia, Francia, Grecia, Holanda, Irlanda, Italia, Luxemburgo, Portugal, Reino Unido, Suecia).

10. Tratado de Libre Comercio México-Asociación Europea de Libre Comercio. El 4 de enero de 1960, se establece la AELC que actualmente esta conformada por la República de Islandia, el Reino de Noruega, el principado de Liechtenstein y la Confederación Suiza.

Asia:

11. Tratado de Libre Comercio México-Israel. El Tratado de Libre Comercio con Israel fue firmado ad referendum por México el 10 de abril del 2000 en la Ciudad de México y entró en vigor el 1 de julio del 2000.

12. Acuerdo de Asociación Económica México – Japón. El AAE se publicó en el Diario Oficial de la Federación el 31 de marzo del 2005 y entra en vigor a partir del 1 de abril del 2005.

2. 12 Plan Puebla Panamá (PPP)

El Plan Puebla-Panamá es una propuesta de los ocho países mesoamericanos para fortalecer la integración regional e impulsar los proyectos de desarrollo social y económico en los estados del Sur-Sureste de México y el Istmo Centroamericano.

Los países participantes del PPP son Belice, Costa Rica, El Salvador, Guatemala, Honduras, Nicaragua, Panamá, y los nueve estados del Sur-Sureste de México, Campeche, Chiapas, Guerrero, Oaxaca, Puebla, Quintana Roo, Tabasco, Veracruz y Yucatán.

El Plan Puebla-Panamá presenta importantes oportunidades de desarrollo para los pueblos indígenas. La incorporación de la participación indígena y étnica como un componente transversal en las Iniciativas del Plan permite a las comunidades acceder a mercados que anteriormente eran de difícil acceso y promueve la elaboración de proyectos que beneficiará ampliamente a los pueblos y comunidades étnicas.

2.12.1 Objetivos del Plan Puebla-Panamá

- Potenciar la riqueza humana y ecológica de la Región Mesoamericana, dentro de un marco de desarrollo sustentable que respete la diversidad cultural y étnica.
- Estimular la cooperación regional para aprovechar en forma sostenible las riquezas y ventajas comparativas de la región mesoamericana, subsanar su histórico déficit de infraestructura física y reducir sus marcados índices de pobreza.
- Fortalecer a la región mesoamericana que enfrenta el desafío de su creciente inserción en una economía globalizada.
- Elevar la calidad de vida de la población en la región y lograr con ello un desarrollo equilibrado, socialmente incluyente, territorialmente ordenado y económicamente sustentable y sostenible.

2.12.2 Áreas e iniciativas claves del Plan Puebla-Panamá

- A) Iniciativa de Transporte. Aquí se contemplan proyectos de rehabilitación y mejoramiento de las principales carreteras de la región, el mantenimiento de las rutas, la prevención de desastres naturales y la mitigación de los impactos ambientales y sociales.
- B) Iniciativa Energética Mesoamericana. En esta iniciativa se promueve el desarrollo económico y social de los pueblos de Mesoamérica, propiciando una mayor y mejor cobertura del servicio eléctrico y atraer la participación del sector privado para reducir el costo de la electricidad.
- C) Iniciativa Facilitación del Intercambio Comercial. El objetivo de esta iniciativa es contribuir a dinamizar el intercambio comercial en la región mesoamericana y

aumentar los niveles de competitividad del sector productivo para tener acceso a los mercados internacionales.

- D) Iniciativa Desarrollo Humano. La estrategia de la iniciativa busca crear un proceso acumulativo de construcción y expansión de capacidades y de generación de oportunidades.
- E) Iniciativa de Desarrollo Sostenible. Esta es una iniciativa de programas y acciones a corto, mediano y largo plazo, conducentes a la promoción de la sostenibilidad económica, social, cultural y ambiental de la sociedad.
- F) Iniciativa de Telecomunicaciones.
- G) Iniciativa de Prevención de Desastres.
- H) Iniciativa Mesoamericana de Turismo

2.13 Documentos y Trámites de Exportación

A continuación se enlistan los documentos necesarios para llevar a cabo la exportación Bancomext, (1998):

- Factura comercial. Para fines aduaneros, en México es posible exportar sin factura, pero en el país de destino es necesario que todo embarque se ampare con una factura comercial.
- Lista de empaque. La lista empaque es un documento que permite al exportador, al transportista, a la compañía de seguros, a la aduana y al comprador de las mercancías saber qué contiene cada bulto o caja.
- Documentos de transporte. Es el título de consignación que expide la compañía transportista en el que se indica que la mercancía se ha embarcado a un destino

determinado y se hace constar la condición en que se encuentra. Dependiendo del medio de transporte que se utiliza, este documento se denomina: guía aérea, conocimiento de embarque, carta de porte y talón de embarque.

- Contrato de transporte. Es el documento por el cuál la empresa porteadora se compromete a prestar el servicio que en el mismo se estipula y de acuerdo a las condiciones de transporte estipuladas.
- Póliza de seguro. Incluye una serie de coberturas para resarcir al asegurado por las pérdidas o los daños materiales que sufran los muebles durante su transporte por cualquier medio o combinación de medios.
- Pedimento de exportación. Es la forma oficial aprobada por la Secretaría de Hacienda y Crédito Público, otorgado por conducto de un agente o apoderado aduanal.
- Certificado de origen. Es un documento en donde se manifiesta que un producto es originario del país o de la región y que, por tanto puede gozar del trato preferencial arancelario.

Algunos otros documentos que se solicitan son:

- Copia de Registro Federal de Contribuyentes
- Carta de encargo para el embarque de la mercancía
- Reservación en la agencia naviera en la que se efectuará el embarque de la mercancía
- Si la clase o naturaleza de la mercancía así lo requiere, deberá agregarse lo siguiente: permisos o autorizaciones, certificados de análisis químicos y lista de empaque.

2.14 Formas de Pago Internacional

La forma de pago es uno de los aspectos más importantes en las operaciones internacionales, ya que la mayoría de las veces no se puede conocer a los clientes personalmente ni se tienen referencias de ellos porque son de otro país, por lo que se debe tener mucho cuidado al decidir la forma de pago y debe estar bien especificada en el contrato.

“La Guía Básica del Exportador”, de Bancomext, identifica las 5 formas de pago más comúnmente utilizadas en el comercio internacional: cheques, giros bancarios, órdenes de pago, cobranzas bancarias internacionales y cartas de crédito.

- Cheques. Esta es una forma de pago común tanto en actividades nacionales como internacionales, sin embargo no es una forma segura ya que es muy difícil asegurarse de que las cuentas en los bancos en el extranjero van a tener fondos suficientes para pagar esos cheques. El beneficiario confía en que los cheques van a poder ser cobrados, sin embargo cabe la posibilidad de que ese cheque jamás pueda ser cobrado por falta de recursos en la cuenta. Los riesgos que tiene el vendedor con esta forma de pago son indudables.
- Giros Bancarios. Esta forma de pago es de gran aceptación ya que pueden emitirse giros bancarios en cualquier divisa y sin necesidad de tener una cuenta bancaria. Para utilizar esta forma de pago el comprador debe acudir a un banco y solicitar un giro internacional que muestre el importe, la divisa y el lugar donde se encuentra el beneficiario. Con esta forma de pago los bancos solo realizan abonos en otra cuenta, por lo que el vendedor no recibe efectivo.

- Órdenes de pago. Para utilizar esta forma de pago el comprador debe tener una cuenta de banco para que la cantidad a pagar se abone directamente de esta cuenta. Generalmente se pedirá al exportador o vendedor una prueba de que la mercancía ha sido embarcada para darle el pago ya que no existen órdenes de pago condicionadas; por lo tanto, es recomendable que se utilice sólo cuando hay confianza entre las partes. En esta forma de pago intervienen cuatro partes: el ordenante, quien compra la orden de pago; el beneficiario, quien recibe en su cuenta la cantidad establecida; el banco ordenante, el que recibe el importe de la operación por parte del comprador o importador; y el banco pagador, el que efectúa el pago mediante el depósito en la cuenta del vendedor o exportador.
- Cobranzas bancarias internacionales. Es un servicio que ofrecen los bancos para tramitar el cobro de la operación a nombre del vendedor o exportador; para esto el vendedor debe acudir al banco e informarle qué trámites deberá realizar, estas órdenes deben ser muy exactas, por lo que los bancos actualmente cuentan con formatos que el solicitante debe llenar.
- Cartas de Crédito. La Cámara Internacional de Comercio, realiza desde hace varias décadas una recopilación de reglas conocidas mundialmente como Reglas y Usos Uniformes Relativos a los Créditos Documentarios o en su forma abreviada UCP-500. Estas reglas rigen las relaciones entre compradores, vendedores y banqueros en todos los aspectos del crédito documentario. Las cartas de crédito son la forma de pago internacional más confiable ya que los bancos se encargan de que el vendedor no reciba el pago hasta que envíe la mercancía y que el comprador no reciba la mercancía hasta que realice el pago.

Al utilizar una carta de crédito no es necesario obtener la información del entorno económico, político, social del país del comprador, ya que los bancos que intervienen en su trámite realizan esa función, por lo que es mas útil cuando existe baja confianza y experiencia entre exportador e importador; por ejemplo, el banco efectuará una profunda evaluación crediticia del importador para convencerse de su solvencia moral y de pago. Si el importador fuera incapaz de conseguir que algún banco le abriera la carta de crédito, eso sería una señal de alerta para validar que no es un buen sujeto de crédito, y el exportador ya no se arriesgaría a tratar de concretar la operación.

Para realizar un pago mediante una carta de crédito intervienen los siguientes participantes: Exportador o vendedor, quien interviene para negociar los términos y condiciones de la carta de crédito y tendrá que embarcar la mercancía de acuerdo a lo convenido, también se le conoce como beneficiario ya que el es quien recibirá el pago convenido. El importador o comprador, quien inicia los trámites para establecer la carta de crédito, también se le llama ordenante ya que él es quien solicita la carta de crédito. Banco emisor, es el que emite la carta de crédito de acuerdo a las condiciones del comprador. Y por último el banco intermediario, el que notifica o confirma el crédito a su cliente.

Las cartas de crédito tienen diferentes modalidades; pueden ser revocables, cuando el banco tiene el poder de cambiarlas o cancelarlas sin tener que informar al beneficiario, o irrevocables, cuando el banco se compromete a cumplir con los pagos anteriormente definidos, a su vencimiento, siempre y cuando se presenten todos los documentos requeridos.

También pueden clasificarse como notificada, cuando la única responsabilidad del banco intermediario es la de avisar a su cliente, es decir al vendedor o exportador, de la

aceptación y los términos de la carta de crédito; el banco emisor es quien tiene la responsabilidad de hacer los pagos; por otro lado la carta de crédito confirmada da al exportador seguridad absoluta del pago, ya que el banco intermediario o confirmador se compromete con el banco emisor a pagar el importe completo de la operación al exportador o vendedor, siempre y cuando este presente los documentos necesarios.

Por su disponibilidad de pago las cartas de crédito pueden ser a la vista, cuando son pagadas en su totalidad tan pronto como el vendedor presente los documentos necesarios; o de aceptación, cuando establecen un plazo de pago al vendedor a partir de la fecha de embarque de la mercancía, es decir de la fecha establecida en los documentos de embarque.

Las cartas de crédito también pueden ser revolventes, cuando expiran una vez que el vendedor o exportados obtiene el pago por su mercancía, sin embargo si se utilizan frecuentemente puede utilizarse una carta de crédito revolviente en la que la vigencia de la operación pueda reinstalarse automáticamente durante un plazo determinado y a un monto específico.

Por último están las cartas de crédito transferibles mediante las cuales el beneficiario puede transferir el monto total o parcial del pago a uno o varios segundos beneficiarios.

2.15 INCOTERMS

“El comercio exterior mundial, está sujeto a tecnicismos que deben conocerse, ya que esto permite una factibilidad en el lenguaje entre los importadores y exportadores aunque su lengua natural no sea compatible, por lo que se han venido desarrollando Términos Internacionales de Comercio llamados INCOTERMS” (Reyes, 1993, p.92).

El objetivo de los INCOTERMS es establecer un conjunto de términos y reglas de carácter facultativo, que permitan acordar los derechos y las obligaciones del vendedor como del comprador en las transacciones comerciales internacionales, por lo que se pueden utilizar en contratos de compraventa con el extranjero. (Bancomext, 1998).

Basados en la “Guía Básica del Exportador” de Bancomext, estos 13 INCOTERMS (anexo 3) se agrupan en cuatro categorías:

Grupo E

EXW. En fábrica (lugar convenido)

Grupo F

FCA. Libre transportista (Lugar convenido)

FAS. Libre al costado del barco (Puerto de carga convenido)

FOB. Libre abordado (Puerto de carga convenido)

Estos términos significan que el vendedor se encarga de entregar la mercancía al transporte escogido por el comprador.

Grupo C

CFR. Costo y flete (Puerto de destino convenido)

CIF. Costo, seguro y flete (Puerto de destino convenido)

CPT. Transporte pagado hasta (Lugar de destino convenido)

CIP. Costo y seguro pagado hasta (Lugar convenido de destino)

Estos términos significan que el vendedor contrata el transporte sin asumir el riesgo de la pérdida o daño de la mercancía o costos adicionales ocasionados después de la carga y despacho de la mercancía.

Grupo D

DAF. Entrega de frontera (Puente convenido de destino)

DES. Entrega sobre barco (Puerto con venido de destino)

DEQ. Entrega en muelle (Lugar convenido de destino)

DDU. Entrega sin pago de derechos (Lugar de destino convenido)

DDP. Entrega con pago de derechos (Lugar de destino convenido)

Estos términos significan que el vendedor cubre todos los gastos y riesgos hasta el país de destino.

2.16 Cuenta Corriente de la Balanza de Pagos de México en Millones de Dólares

Tabla 1. Cuenta Corriente México

		2003			2004		
		Anual	Trim. I	Trim. II	Trim. III	Trim. IV	Anual
Cuenta corriente		-8,587	-1,699	-634	-1,817	-4,562	-8,712
Balanza Comercial		-5,779	-498	-1,154	-1,970	-4,908	-8,530
Exportaciones		164,767	43,220	47,354	48,043	50,010	188,627
Importaciones		170,546	43,718	48,508	50,013	54,918	197,157
Servicios No factoriales		-4,505	-491	-1,231	-1,321	-1,521	-4,564
Servicios Factoriales		-12,160	-4,205	-2,864	-3,167	-2,426	-12,662
Transferencias		13,857	3,495	4,615	4,641	4,293	17,044
Bal. Comercial sin Exp. Petroleras		-24,277	-5,463	-6,836	-8,205	-11,560	-32,064

*Fuente: Banco de México
Fecha de consulta: 9 de febrero del 2005*

La balanza comercial mostró en 2004 un déficit de 8,530 millones de dólares. Ese año las exportaciones de mercancías sumaron 188,627 millones de dólares y aumentaron 14.5 % con respecto a su nivel en 2003. Este incremento se originó de crecimientos de 27.2% de las exportaciones petroleras y de 12.9% de las no petroleras. Dentro de estas últimas, las ventas al exterior de productos manufactureros se elevaron un 12.6%. Por su parte, en 2004 el precio del crudo mexicano de exportación resultó en promedio de 31.07 dólares, nivel de 6.23 dólares mayor al observado en 2003 y el más elevado registrado en los últimos 23 años. En cuanto al valor de las importaciones de mercancías éste ascendió en 2004 a 197,157 millones de dólares, lo que implicó un incremento en el año de 15.6%. Este último resultado derivó de crecimientos respectivos de 17.9% de las importaciones de bienes de consumo, de 15.8% de los bienes intermedios y de 11.8% de los bienes de capital.