

Unidad 3

- Condiciones y procedimientos relativos a los créditos de exportación

EL CRÉDITO Y LAS EXPORTACIONES

La conciencia del fomento de las exportaciones y su significación en el proceso de desarrollo, y el deseo de asumir actividades agresivas en la conquista de otros mercados, tienen como consecuencia el que los exportadores se enfrenten al problema que tratamos, o sea el del otorgamiento de crédito.

Para hacer una exportación no solamente es necesario conocer al importador; si no que deberemos conocer todo lo referente al país con el que vamos a establecer una relación comercial. En primer lugar hay que considerar las reglamentaciones existentes a la importación, las cuales tienen diversas facetas tales como:

- Licencia de importación, sistemas de cuotas, control de divisas.
- Métodos de valuación de las importaciones (valor de factura, valor de mercado doméstico, etc).
- Tarifas preferenciales por zonas de libre comercio, mercados comunes, etc.
- Convenios comerciales preferenciales para ciertos países.
- Otros impuestos y barreras a la importación (disposiciones de sanidad).

En segundo lugar, el exportador debe considerar las facilidades portuarias y de transporte existentes en el país a donde se destina la mercancía, para esto hay que tomar en cuenta los siguientes puntos:

1. Principales puertos.
2. Las facilidades de almacenamiento existentes.
3. Qué costo representa el almacenamiento.
4. Existen o no puertos libres o zonas libres.
5. Existe la manufactura en zonas libres.
6. Cuáles son las tarifas portuarias.
7. Es normal o hay demoras en las descargas.
8. Para su acceso interno, cuál es el estado de carreteras y ferrocarriles.
9. Costos y ventajas de los diversos medios de transportación.

En tercer término el exportador tiene que comprender los procedimientos de distribución siguientes:

La naturaleza del importador o sea si es sector público o si es sector privado, ya que del sector público puede obtener facilidades de cierta índole que los sectores privados no tienen.

El sistema de compra de importación utilizado (contado o crédito).

Los canales de distribución, entendiéndose por ello la forma en que la mercancía es transportada del importador al comprador final.

Centros regionales de distribución, los cuales pueden ser aprovechados por el exportador.

Sistemas de ventas al detalle (tiendas en cadena, almacenes de ropa, ventas por correo, supermercados, etc.), los que pueden ser aprovechados por el exportador, la competencia entre mayoristas y detallistas, etc.

Las condiciones de crédito que se manejan entre los competidores y las políticas de ventas.

Es de suma importancia, conocer facilidades con que cuenta el importador extranjero con relación al factor crédito, a través de las respuestas a las preguntas siguientes:

1. ¿Cuáles son las condiciones crediticias normalmente otorgadas a los importadores?
2. ¿Cuáles son las condiciones crediticias normalmente otorgadas a los industriales?
3. ¿Cuáles son las condiciones crediticias normalmente otorgadas a los detallistas?
4. ¿Qué agencias investigadoras de crédito existen en el país?
5. ¿Cuál es la importancia de la competencia crediticia entre proveedores? Esto es muy importante para saber hasta dónde podemos llegar cuando el competidor empieza a dar más facilidades.
6. ¿Cuál es la importancia del sistema de ventas a crédito?

En el aspecto crédito se requiere una colaboración estrecha entre el exportador y su banco, porque puede darse el caso de que el exportador esté dispuesto a financiar a dos años, pero el banco no esté dispuesto a financiarlo a él cuando la naturaleza del producto que se exporta no se ajusta a las costumbres, a las políticas de financiamiento: por ejemplo no se pueden financiar cigarrillos y textiles a dos años, pero sí artículos de línea blanca o maquinaria. Los plazos deben de estar de acuerdo con la naturaleza y vida probable del producto.

El exportador debe tomar en cuenta que en el Comercio Exterior hay circunstancias que modifican o reafirman la política de crédito.

Cuando el exportador decide fabricar para competir con empresas locales de otro país se recomienda analizar el régimen legal en lo que se refiere a:

1. Patentes y marcas
2. El control de precios y otras limitaciones existentes.
3. Las normas de calidad.
4. La responsabilidad del exportador en la cancelación de contratos de distribución.

Por último, tener una información básica del país al que se concurre, como su historia, geografía, y costumbres.

El exportador debe tener toda la información concerniente a su cliente importador; para ello debe consultar dos fuentes: La primera es el propio solicitante, o sea el saber cómo es éste, con qué recursos cuenta, conocer qué instalaciones tiene, el tipo de fábrica o de comercio y naturalmente pedirle sus estados financieros, ver con qué capital cuenta, cómo está su pasivo, etc., en resumen conocer al cliente, su moralidad, su competencia y su capitalización.

Ahora bien, las fuentes externas deben seguir el camino que ya conocemos con los bancos del país del importador y sus proveedores más importantes, con sus clientes informarse si cumple con sus compromisos de entrega, con la competencia y con agencias informativas que nos proporcionarán información general en los registros públicos, para saber si sus bienes están sujetos a algún gravamen, en los registros públicos, así como con profesionistas conocidos, abogados y contadores.

El tercer aspecto esencial para determinar la política de crédito a seguir es conocer la competencia, y saber a qué clase de competencia nos vamos a enfrentar. Para ello debemos conocer en primer lugar una información básica, que consistirá en:

1. ¿Qué producto vende la competencia? ¿Es igual al que vamos a ofrecer? ¿cuál es su calidad?, etc.
2. ¿Quiénes son los competidores?
3. ¿Qué facilidades tienen y dónde están establecidos?
4. ¿Tienen fábricas, tienen solamente una organización rudimentaria?, etc.
5. ¿Qué tipo de organización tienen?
6. ¿Quiénes son los funcionarios de la competencia?
7. ¿Son gente hábil, se conocen en plaza?, etc. 6. ¿Tienen programas a corto y largo plazos?

En este aspecto, debemos conocer si la competencia está para quedarse definitivamente o no, ¿Qué problemas tienen y cómo pretenden resolverlos?

En esto es importante fijar criterios. Si tienen problemas laborales ¿cómo los van a resolver?

Esto nos dará una idea de la eficiencia en la administración de la competencia. ¿Cuáles son las relaciones que tienen con el Gobierno?

Además de lo mencionado, deberemos contar con una información adecuada que consistirá en:

1. ¿Cuál es la posición financiera de los competidores? ¿Tienen un respaldo económico muy fuerte procedente de otros países?
2. ¿Qué programas de inversión tienen? ¿están dispuestos a hacer programas de expansión en sus propias plantas?
3. ¿Con qué recursos cuentan y cómo financian estas expansiones?
4. La política de dividendos que siguen ¿consiste en tener socios locales? ¿qué política tienen adoptada en materia de utilidades, reportan dividendos todos los años o efectúan reinversiones de capital?

Esto es importante porque hay que conocer cuál es la mejor tónica con relación a la política que hay que seguir con el capital local. ¿Qué criterio se ha adoptado con referencia a las regalías y comisiones? Con esto podremos tener una idea para un procedimiento un poco más atractivo en lo referente a regalías.

Visto lo anterior, debemos ahora conocer la información existente sobre la competencia en relación con los siguientes puntos: ¿Con qué fábricas cuentan los competidores? ¿Cuáles son sus técnicas de producción? ¿Son eficientes estas empresas? ¿Lo que ellos producen es suficiente para el país o hay mayor capacidad de manufactura? ¿Están en plan agresivo para desarrollar nuevos productos? 6. ¿Cuáles son sus proveedores? ¿Cuál es su costo de manufactura? ¿Tienen problemas obreros?

He aquí una síntesis de tres aspectos fundamentales que hay que analizar para que todo empresario exportador pueda determinar qué va a hacer, en ese país, con ese cliente, y ante esa competencia.

Esta es la política en materia de financiamiento que debe adoptar el exportador para participar en esos mercados. Necesita conocer, si no todos estos aspectos, por lo menos algunos de ellos, de acuerdo con el nivel de penetración que sus empresas tengan en estos países.

TERMINOS DE PAGO

La persona que por primera vez está pensando entrar en el negocio de exportación, va a estar naturalmente preocupada en recibir pago por sus ventas al extranjero. Esto no debe detenerlo, ya que los bancos comerciales alrededor del mundo mantienen asociaciones entre sí para ayudar al exportador con informaciones de crédito, cambio de moneda extranjera y el cobro de pagos. Más específicamente, un exportador puede recibir pago mediante una carta de crédito, giro u orden de pago, o algún otro término, dependiendo del acuerdo a que se llegó con el comprador.

El exportador es el responsable directo ante las instituciones bancarias, del crédito que él ha otorgado a los importadores, es por eso que debe tomar en cuenta una serie de elementos para otorgar el mismo.

Son tres los aspectos fundamentales que el exportador debe tomar en cuenta para llevar a cabo esta política de crédito:

1. El país al que va a exportar.
2. El importador.
3. El estado de la competencia a la que se va enfrentar.

Estos tres aspectos son fundamentales para escoger la política que se debe adoptar en la cobranza.

Remesas mediante cheques personales expedidos por el propio comprador a favor del vendedor

Los mecanismos bancarios que existen para efectuar las transferencias de fondos de un país a otro son ampliamente conocidos y consisten en: remesas mediante cheques personales expedidos por el propio comprador a favor del vendedor, quien debe solicitar en todos los casos, que tales cheques sean girados en monedas de libre convertibilidad. En este caso conviene, si no hay conocimiento favorable de la solvencia del comprador, o de la ausencia de controles de cambio, esperar a cobrar el cheque antes de embarcar las mercancías. El exportador podrá gestionar el cobro por conducto de cualquier institución bancaria, entregándoselo en calidad de cobranza o pidiéndole se lo abone de inmediato, salvo buen fin, lo cual depende de los arreglos que tenga con el banco. Cuando haya urgencia de conocer el resultado de estas gestiones, el banco podrá pedir a su corresponsal extranjero aviso de pago telegráfico o telefónico. Por supuesto, todos los gastos y comisiones que estas gestiones originen serán por cuenta del exportador.

Remesas mediante giros bancarios

Remesas mediante giros bancarios, o sean los cheques expedidos por una institución de crédito a cargo de otro banco, ya sea de México o de un tercer país. En el caso de cheques a cargo de un banco en México, de inmediato se determina si es bueno o no. En el otro caso, normalmente el exportador podrá considerarlos válidos cuando en el país del banco girado no existan controles de cambios y sean extendidos en monedas de libre convertibilidad. Además, si el exportador tiene conocimiento de la seriedad de su comprador, podría optar por embarcar la mercancía, a reserva de obtener su importe de inmediato abonándolo en su cuenta salvo buen fin.

Utilización de órdenes de pago bancarias a favor del exportador

Normalmente en estos casos no hay problema alguno, debido a que se acostumbra expresarlas en monedas de libre convertibilidad y hacerlas pagaderas por un banco de nuestro país. El pago que reciba el exportador es definitivo y no implica responsabilidad alguna para él, contrariamente a lo que sucede en el caso de cheques abonados en cuenta "salvo buen fin".

Cartas de crédito documentarias

Este es un tema que presenta un gran número de modalidades y características, por lo cual a continuación nos permitimos describir las que consideramos más

sobresalientes, esperando que entre otros resultados estas explicaciones ayuden para que los exportadores mexicanos reduzcan al mínimo las demoras, cables, gastos y gestiones innecesarias en el manejo de las cartas de crédito documentarias.

Como primer paso, definiremos brevemente el concepto de cartas de crédito documentarias, diciendo que es el compromiso que adquiere una institución bancaria (banco emisor) por cuenta de una firma (solicitante, importador o comprador), ante otra firma (beneficiario, exportador o vendedor), por conducto de otra institución bancaria (banco notificador) de pagar determinada suma o aceptar letras a favor del exportador, contra la presentación de determinados documentos y el cumplimiento de las condiciones estipuladas en la carta de crédito.

Antes de explicar las principales características de algunas cartas de crédito documentarias y para aclarar una idea que suele interpretarse erróneamente, diremos que si bien las cartas de crédito documentarias representan una real y efectiva garantía para el vendedor, esto sólo es cierto cuando el beneficiario cumple estricta y literalmente con las condiciones de la carta de crédito documentaria. Por lo anterior e independientemente de que no todas las cartas de crédito ofrecen igual grado de protección al exportador, no conviene descansar totalmente en el hecho de contar con un documento de esta naturaleza, descuidando la investigación de los antecedentes del comprador, particularmente en lo que se refiere a su moralidad.

En efecto, cuando se dice que una empresa tiene tan mala reputación que solamente se podría tratar con ella a base de cartas de crédito irrevocables y confirmadas, frecuentemente se olvida que si por alguna razón, que inclusive puede estar fuera del control del exportador (se debe tener presente que éste normalmente no elabora todos los documentos que especifica la carta de crédito), se originan algunas discrepancias entre los términos de la misma y la documentación correspondiente, un comprador poco escrupuloso puede aceptar la mercancía que ya le fue embarcada, sólo a condición de que se le haga algún ajuste en el precio o se le conceda alguna otra ventaja a la que normalmente no, tendría derecho. En estos casos, el exportador se encuentra en situación de tener una mercancía en tránsito o en su punto de destino y por otro lado el riesgo de que su cliente se rehusó a liquidar los documentos por su valor exacto. Así mismo, el beneficiario se encuentra en una situación favorable al recibir el pago de la documentación que ampara mercancías cuya calidad y características son desconocidas por el banco al momento de negociar la carta de crédito, en virtud de que los bancos únicamente manejan documentos y no así mercancías.

Obviamente, la solución adecuada es tratar con empresas de buenos antecedentes y procurar por todos los medios no dar lugar a discrepancias entre los términos de la carta de crédito y los documentos presentados para negociación o pago.

Los tipos mas usados de cartas de crédito documentarias son:

Cartas de crédito irrevocables confirmadas

Las cartas de crédito irrevocables y confirmadas son las que reúnen la máxima garantía para el beneficiario. Estos documentos constituyen el compromiso irrevocable de pago, no solamente del banco extranjero que las emite o establece (en lo sucesivo designado como "banco emisor" o "corresponsal"), sino también del banco local (en este caso un banco mexicano), que las confirma y por este hecho se hace solidariamente responsable de dicha obligación y se compromete a efectuar el pago en sus oficinas. También es posible que la carta de crédito sea confirmada por otro banco extranjero, generalmente en los Estados Unidos, Inglaterra, Francia, etc. Se supone que en este caso, el banco confirmador es de reconocida solvencia y que su confirmación refuerza la responsabilidad del banco emisor.

Cartas de crédito irrevocables no confirmadas

Desde el punto de vista de la protección que tiene el exportador, en segundo término se encuentra la carta de crédito irrevocable no confirmada. Este documento constituye el compromiso irrevocable que asume un banco extranjero (emisor) de pagar el importe especificado en la carta de crédito, al recibir en sus oficinas los documentos respectivos, siempre y cuando estén extendidos de acuerdo con las condiciones de la misma. Usualmente, esto implica que dicho banco se reserva el derecho de hacer el pago final y dar por liquidada la operación, solamente hasta después de recibir los documentos correspondientes, comprobando a su satisfacción que éstos están en orden y que los requisitos estipulados también se han cumplido.

Si bien esta clase de cartas de crédito no lleva la garantía o responsabilidad adicional de algún otro banco, si se acostumbra que la institución emisora solicite a su banco local que la "notifique", o sea que la transmita al beneficiario, con esto se evitan dudas por parte del exportador respecto a la autenticidad de un documento proveniente de un banco extranjero que pudiera ser desconocido para él. Como esta "notificación" se hace sin responsabilidad o compromiso del banco notificado, el exportador sigue contando únicamente con la garantía del banco emisor en el extranjero, situación que podría acarrearle problemas, en caso de que tal banco resultara insolvente o de que la institución mexicana notificadora no aceptara hacerse cargo de su negociación. Estos riesgos se pueden eliminar, si el exportador solicita a su cliente que la carta de crédito sea confirmada por el Banco.

Como se observara, en el caso de las cartas de crédito irrevocables no confirmadas, usaremos el término "negociar" y no "pagar", puesto que lo que haría el banco notificador sería precisamente "negociar" o "descontar" la letra y documentos extendidos al amparo de la carta de crédito, entregando su importe al beneficiario, salva buen fin.

La Carta de Crédito puede presentar la modalidad de que su pago se "domicilie" en las oficinas del banco notificador sin que esto implique "confirmación" o compromiso de este último.

Por otra parte, las cartas de crédito "domiciliadas" si tienen la característica de que cuando el banco negociador verifica a su satisfacción que los requisitos se han cumplido y los documentos están en orden, releva al beneficiario de responsabilidad posterior, entregándole su importe, no en calidad de negociación, sino de pago final.

Lo que indica que la carta de crédito está domiciliada en las oficinas del banco local, es la estipulación de que las letras que el beneficiario debe extender sean a cargo de este último, o una estipulación en este sentido en el texto del propio crédito.

Normalmente la comisión de negociación es por cuenta del exportador, salvo cuando se trate de créditos domiciliados en cuyo caso son por cuenta del comprador, excepto cuando el crédito especifica lo contrario.

Cartas de crédito revocables

Continuando con el punto de vista de protección al exportador, en tercer y último lugar colocamos a la carta de crédito revocable. Como su nombre lo indica este tipo de cartas de crédito ofrece una protección o garantía de pago muy relativa, ya que puede revocarse (cancelarse) o modificarse en cualquier momento, sin previo aviso al beneficiario, bastando para ello con que el solicitante pida su revocación o modificación al banco emisor. Sin embargo, cuando el banco notificador autorizado para negociar ha recibido alguna documentación antes de recibir la orden de revocación, ésta no surtirá efectos por lo que a dicha documentación se refiere.

Cartas de crédito irrevocables transferibles

Como la palabra "transferible" lo indica, estas cartas de crédito pueden cederse o traspasarse totalmente a una sola empresa, o bien parcialmente a varias compañías, en caso de que se permitan embarques parciales. Estas transferencias deben hacerse exactamente en los mismos términos y condiciones señalados en la carta de crédito original, pudiendo cambiarse únicamente el valor del crédito, el precio unitario de la mercancía y el período de validez o de embarque, pero sin exceder ni el valor, ni la vigencia original de la carta de crédito. Para efectuar la transferencia, ya sea total o parcial de una carta de crédito, se necesita que ésta mencione claramente la condición de ser "transferible". En este caso, el beneficiario, debe hacerlo mediante comunicación por escrito e invariablemente a través del banco que la haya notificado o establecido.

Forma de llevar a cabo la transferencia de una carta de crédito:

- a) Cuando se transfiere la totalidad de una carta de crédito a una sola persona. En este caso, el primer beneficiario únicamente endosa y entrega el original de la carta de crédito al nuevo beneficiario. Al hacer este endoso, debe obtener de su banco el conocimiento de su firma que compruebe la autenticidad del endoso, y simultáneamente comunicará por escrito esta transferencia al banco notificador, con objeto de que éste tenga conocimiento de ello.
- b) Cuando la transferencia se hace a dos o más personas. En este caso el primer beneficiario debe devolver el original de la carta de crédito al banco que se la notificó, junto con una carta de instrucciones, en la cual se informen los nombres de las personas a quienes transferirá, el valor transferido a cada persona, el porcentaje de la mercancía y el precio unitario de la misma, en el caso de que desee hacer algún cambio. Si por otra parte, lo único que cambia es el valor del crédito y el porcentaje correspondiente de mercancía, en su carta indicará al banco que los demás términos y condiciones del crédito

comercial no variarán. Como en el caso anterior, esta carta debe contener conocimiento de firma, a satisfacción del banco notificador.

El banco notificador al recibir la carta de instrucciones y el original de la Carta de Crédito, procederá a elaborar las nuevas Cartas de Crédito a favor de los beneficiarios que se le indiquen (las cuales ya no tendrán la característica de transferibles), procediendo a notificarle al banco emisor las transferencias efectuadas mediante envío de copias de los créditos comerciales transferidos. Con este paso, se logra que el citado corresponsal tome nota día las firmas que irán negociando la

Carta de Crédito que originalmente tuvo la característica de ser transferible. Estas transferencias causan una comisión de apertura, igual que cuando se establece una Carta de Crédito Documentaria.

Cartas de crédito irrevocables revolventes condicionadas

Las Cartas de Crédito que contengan la cláusula de "revolventes", permiten que durante su vigencia el beneficiario disponga de su valor total en varias ocasiones, ya sea diaria, semanal, mensualmente, etc., Sin que se cancelen, al agotarse su importe la primera vez, como sucede con las Cartas de Crédito normales.

Estas Cartas de Crédito Revolventes pueden tener la modalidad de ser "acumulables" si es que el solicitante tiene la intención de que se pague el total de las disposiciones periódicas autorizadas, aun cuando éstas no se ejerzan en su oportunidad o bien ser "no acumulables", cuando desee que sólo se pague determinada suma periódicamente, sin que se puedan acumular las disposiciones no utilizadas. Por ejemplo, en una Carta de Crédito Revolvente y Acumulable por \$100,000.00 con vigencia a 180 días y disponible mensualmente, el beneficiario podría ir acumulando este importe y utilizar en el último mes hasta \$6,000,000.00. En cambio, en una Carta de Crédito Revolvente no Acumulable, en ningún mes podría utilizar más de \$100,000.00, puesto que las sumas del mes anterior no utilizadas automáticamente quedarían canceladas.

Para aceptar la expedición de una Carta de Crédito "revolvente", los bancos precisan determinar el riesgo máximo en que puede incurrir el solicitante, en función del importe y número de veces que se puede utilizar.

Cartas de crédito "back to back"

Como su nombre lo indica (su traducción literal es "espalda con espalda"), se trata del establecimiento de una Carta de Crédito que una persona o firma solicita, ofreciendo como garantía o respaldo, otra Carta de Crédito abierta a su favor previamente. Usualmente se ofrece al banco que ambas Cartas de Crédito sean lo más similares posibles en cuanto se refiere a descripción de la mercancía, ya que en los demás aspectos, como importe, vencimiento, expedición de facturas, etc., sí habrá diferencia debido a que el beneficiario de la primera carta y a la vez solicitante de la segunda, normalmente obtiene un diferencial como utilidad y necesita un margen de tiempo para que después de que se haya ejercitado la segunda Carta de Crédito prepare los documentos adicionales necesarios y pueda cobrar la que originalmente se

estableció a su favor. En estos casos, los únicos documentos que generalmente no cambian son los Conocimientos de Embarque.

A diferencia de las Cartas de Crédito Transferibles, las Back to Back no representan una garantía efectiva para el banco a quien se le solicita el establecimiento de la segunda operación, ya que puede suceder que por causas ajenas a su control (retrasos en realizar los embarques, errores en la preparación de los conocimientos de embarque u otros documentos, etc.) el beneficiario no pueda obtener la negociación de la Carta de Crédito a su favor y por lo tanto no tengan los medios para liquidar la que él solicitó. Esta es una posibilidad muy real, pues con las Cartas de Crédito Back to Back se pretende crear solvencia económica en una persona o empresa que usualmente no la tiene, buscando con ello que un banco acepte establecer otra Carta de Crédito.

Por dicha razón, generalmente los bancos rehuyen el manejo de Cartas de Crédito Back to Bock, prefiriendo juzgar la apertura de la segunda operación basándose exclusivamente en la solvencia financiera y moral del solicitante.

Revisión de la carta de crédito a favor del exportador

Independientemente de la naturaleza y modalidad de la Carta de Crédito que el exportador mexicano reciba a su favor y según indicamos al principio sobre Cartas de Crédito Documentarias, conviene hacer todo lo posible por evitar demoras, gastos de cables y gestiones innecesarias que retrasan y encarecen los embarques al exterior. Con este propósito nos permitimos sugerir que al recibir una Carta de Crédito y con base en los acuerdos celebrados con su cliente, el exportador revise los siguientes aspectos:

1. ¿Es irrevocable la Carta de Crédito?
2. ¿Está confirmada por alguna institución bancaria mexicana a su satisfacción?
3. ¿Están completos y escritos correctamente, tanto su nombre o razón social como el de su cliente? Es importante que estos nombres estén literalmente correctos y no incompletos o con errores de ortografía, que a primera vista parezcan no tener importancia, ya que éstos pueden ser considerados como discrepancias.
4. ¿La cantidad que aparece como valor en el crédito es suficiente para cubrir el embarque? Al considerar este aspecto, el exportador debe tener en cuenta el precio de venta, en la forma indicada en el inciso (8).
5. ¿Existe la posibilidad de facturación y cobro por mayor o menor cantidad de la estipulada en el crédito? Este caso, que es muy frecuente en los embarques de mercancías cuyo volumen no se puede controlar con exactitud, se soluciona agregando las palabras "aproximadamente", o "alrededor de" o "acerca", etc., al expresar el importe del crédito, con lo cual el beneficiario puede facturar y cobrar con margen de tolerancia de hasta un 10% de más o de menos sobre el valor del crédito.
6. Como complemento al inciso (5) ¿hay la posibilidad de embarcar un volumen mayor o menor de mercancía? De ser así, también procede agregar las

palabras "aproximadamente" o "alrededor de" o "acerca" al estipular el volumen o peso de la mercancía, con lo cual el beneficiario queda autorizado a embarcar con un margen de tolerancia de hasta un 10% de más o de menos sobre dicha mercancía.

7. ¿Es correcta literalmente la descripción de la mercancía? De no estarlo, procede pedir la modificación, aunque aparentemente no tenga trascendencia alguna, o que se deba a un obvio error tipográfico o de ortografía, etc.
8. ¿El término de venta (F. A. S., F. O. B., C. & F. y C. I. F., etc, mencionado, es el convenido con el comprador.
9. ¿Se permite embarcar desde cualquier lugar de México, o sólo desde determinado puerto de salida? En este último caso y si hay posibilidades de que el embarque se tuviera que efectuar desde otro puerto, conviene solicitar la modificación respectiva, pidiendo se autoricen embarques desde cualquier puerto mexicano.
10. ¿El puerto de destino extranjero que aparece en la carta de crédito es aquel donde se va a desembarcar la mercancía?
11. ¿Las fechas de vencimiento de la carta de crédito y de límite para embarque en su caso, otorgan suficiente margen de tiempo para embarcar, preparar los documentos, obtener los visados necesarios y presentar la documentación al banco antes del vencimiento de la carta de crédito? Si posteriormente a la recepción y revisión del crédito se considera que en contra de lo previsto, el embarque no se podrá llevar a cabo en el tiempo planeado, conviene solicitar al comprador la prórroga del vencimiento y en su caso de la fecha de embarque.
12. ¿Permite la carta de crédito embarques parciales, si es que se considera que esta facilidad es necesaria? Hay casos, como cuando se trata de maquinaria con partes y/o accesorios, en los que no es factible que el comprador acepte embarques de esta naturaleza, pues puede suceder que se le remita sólo una parte que por sí sola no tenga valor, al no estar complementada por la restante. Es posible que un exportador embarque en una sola o en diferentes fechas la totalidad de la mercancía, originándose diversos conocimientos de embarque. Este caso, no se consideraría como "embarques parciales", siempre y cuando la mercancía se haya embarcado en el mismo vehículo conductor y en el mismo viaje. En tales circunstancias se podrán prestar uno o más juegos de los documentos adicionales tales como facturas, pólizas de seguro, certificados, etc.
13. ¿Autoriza la carta de crédito pagos parciales? Esto es necesario cuando se ha convenido que el exportador cobre anticipos a cuenta de un embarque (cláusula roja). Esto no se relaciona con el inciso (12), ya que el solo hecho de permitir embarques parciales implica pagos parciales.
14. ¿Permite la Carta de Crédito que la mercancía pueda ser transbordada a otro barco, si es que esto se considera necesario?

15. ¿Estipula la Carta de Crédito que el embarque se efectúe utilizando las embarcaciones de determinada compañía, nacionalidad o bandera, ¿es factible cumplir con este requisito? A menudo acontece que las embarcaciones de una línea determinada sólo paran en puertos mexicanos en fechas muy espaciadas, lo cual pudiera estar en conflicto con las fechas de embarque y vencimiento.
16. ¿Indica la Carta de Crédito ser transferible, cuando así se haya convenido con el comprador?
17. Si el exportador o el comprador fletan un barco, ¿Acepta la Carta de Crédito conocimientos de embarque "Charter Party"?
18. Si el exportador y el comprador han convenido en que se pueden efectuar embarques "sobre cubierta" (on deck), ¿lo estipula la Carta de Crédito? Además, la compañía aseguradora que extienda la póliza o certificado de seguro (en el caso de ventas sobre la base C. I. F.) aceptará cubrir los riesgos inherentes a dichos embarques.
19. ¿Se puede contratar el seguro de todos los riesgos especificados en la Carta de Crédito? Si la carta de crédito requiere seguro "contra todo riesgo" se debe recordar que por regla general cuando las compañías aseguradoras expiden pólizas o certificados de seguro "contra todo riesgo" hacen algunas salvedades o excepciones, lo cual no es aceptado por el banco negociador. Para mayor protección, se debe cubrir riesgos precisos y concretos inherentes tanto a la mercancía como a otros aspectos, tales como embarques, embalaje, refrigeración, etc.
20. Si la carta de crédito indica que es negociable contra letras de cambio a plazo, a cargo del banco negociador o banco emisor y se ha convenido con el comprador que los gastos de financiamiento sean por su cuenta, ¿Lo aclara debidamente la Carta de Crédito? Si la carta de Crédito es negociable contra letras de cambio a plazo, sin hacer ninguna aclaración adicional a este respecto, se entenderá que los gastos de descuento respectivos serán por cuenta del exportador. En este último caso, el exportador puede optar por no descontar la aceptación, reteniéndola para cobrarla a su vencimiento.

Después de revisar la carta de Crédito a su favor en la forma antes sugerida, el exportador encuentra que alguna de sus cláusulas no se ajusta a las condiciones de venta, o si considera que no podrá cumplir con alguna o algunas de ellas, que no, pueda obtener determinado documento, etc., inmediatamente debe dirigirse a su cliente para explicarle las circunstancias y pedirle la modificación, ampliación o prórroga que proceda. Los departamentos especializados en asuntos internacionales de los bancos están a las órdenes del exportador para cualquier consulta que les desee plantear.

Preparación y presentación de los documentos respectivos

Tan pronto se tenga la documentación completa y en aparente orden, el exportador la debe entregar de inmediato al banco que le hubiera notificado o

confirmado la carta de crédito, para evitar que éste rechace su pago o negociación por tratarse de una documentación extemporánea (Staledated).

El aspecto de documentaciones extemporáneas es uno de los principales puntos en el que frecuentemente hay divergencia de criterio entre los bancos y los beneficiarios de las cartas de crédito, en virtud de que la extemporaneidad se presta a la interpretación particular del banco que intervenga en la negociación. Sin embargo, con la idea de dar a conocer un criterio más extenso, diremos que es usual que algunas instituciones bancarias pidan que la documentación les sea presentada con suficiente tiempo para hacerla llegar al banco emisor y que éste a su vez la entregue al comprador antes de la llegada del vehículo transportadora su punto de destino.

El caso anterior tendrá su excepción cuando se trate de embarques aéreos o inclusive embarques marítimos con destino a puertos cercanos a México, en virtud de que la mercancía siempre llegará primero a su punto de destino que los documentos que amparan la misma.

Para tratar de evitar este problema, se sugiere al exportador mexicano pida a su comprador que al solicitar la apertura de la carta de crédito se indique en la misma que se aceptan documentos de embarques con fechas atrasadas.

Previamente a la entrega de la documentación correspondiente al banco utilizado, o en su caso a algún banco local, es conveniente que el propio beneficiario verifique por sí mismo y hasta donde le sea posible, que los documentos se ajusten estricta y literalmente a los requisitos señalados en la Carta de Crédito. Además de los puntos arriba mencionados en lo relativo a la "Revisión de la Carta de Crédito a favor del Exportador" que sobre todo se refieren a un examen que se aconseja hacer al recibir el crédito, conviene también verificar los aspectos señalados más adelante.

En vista de las diferentes modalidades que las cartas de crédito pueden asumir, se comprenderá que los aspectos tratados en segundo lugar son exclusivamente aquellos que con mayor frecuencia ocasionan discrepancias. Por lo tanto, al exportador se le aclara con gran énfasis que el cumplir con ellos no garantiza que su documentación esté correcta, sino que deberá hacer una comparación minuciosa entre ésta y todas las estipulaciones particulares del Crédito Documentario respectivo.

Letras de cambio

a) Su importe no debe exceder del monto de la Carta de Crédito ni del valor de la factura, cuando ésta represente el valor de la mercancía más gastos, como por ejemplo cuando se vende C. & F. o C. 1. F.

b) Debe estar girada por el beneficiario del Crédito, a cargo del banco señalado para tal efecto y endosada al banco negociador.

c) La letra debe precisar si es pagadera a la vista o a determinados días vista, los que normalmente se cuentan con base en la fecha de embarques, de la factura o de la fecha de negociación, según se estipule en el crédito. Se acostumbra que los Créditos Documentarios indiquen que la Letra o Letras de Cambio que extienda el beneficiario contengan una leyenda que las identifique con el mismo, por ejemplo:

"Girada al amparo de la Carta de Crédito No.....del Banco.....de fecha.....

Facturas comerciales

- a) La mercancía deberá coincidir literalmente en descripción, volumen y cantidad, exactamente de conformidad con lo que estipula el Crédito Documentario. El mencionar otras mercancías no estipuladas en el Crédito Documentario o aún una mayor cantidad o volumen de las que estipule, se considerará discrepancia, aun cuando no se cobre su importe. Esto se debe a la posibilidad de que el comprador tenga dificultades al introducir a su país mercancía que no concuerde precisamente con el permiso de importación, o simplemente que se pueda valer de ello para no aceptar la documentación. También puede suceder que el comprador se vea obligado a efectuar desembolsos por fletes, seguro, maniobras, etc., por mercancías que no haya contratado.
- b) Las facturas deben estar extendidas a favor del solicitante (comprador) del Crédito Documentario, salvo que expresamente se especificara lo contrario. Sea cual fuere el caso, las facturas deberán mostrar literalmente correctos el nombre y dirección de la firma a cuyo factor se extienden, así como el nombre y dirección del vendedor.
- c) Las facturas no pueden incluir gastos especiales, tales como de cables, manejo, comisiones, almacenaje, etc., salvo que expresamente lo autorice la Carta de Crédito.
- d) Salvo que el crédito documentario expresamente lo permita, como en el caso de un crédito transferible, solamente se aceptarán facturas extendidas por el beneficiario, quien debe firmarlas debidamente.
- e) Las facturas deben mostrar los precios de cotización, según lo indique el crédito documentario, usando los términos F. O. B., C. & F., C. I. F., etc., así como el punto de embarque o de desembarque a que dichos términos se refieren. Asimismo, deberán mencionar las marcas y número de bultos respectivos.

Conocimientos de embarque

- a) Los Conocimientos de Embarque, que son la constancia o comprobante de que el porteador ha recibido la mercancía para su transporte al punto de destino, deben ser del tipo estipulado por la Carta de Crédito (marítimo, aéreo, terrestre, etc.) y mostrar la consignación y notificación correspondientes, según lo especifique la misma. Los términos "talones", "recibos postales", "guías" y "cartas de porte", son sinónimos para este efecto de los Conocimientos de Embarque.
- b) El beneficiario debe cuidar que los Conocimientos que presente sean "limpios", o sea que no contengan ninguna cláusula que directa o indirectamente indique deficiencia en el empaque o en el estado en que fue recibida la mercancía al momento de embarque. Los Conocimientos tampoco podrán mostrar alteraciones, enmendaduras, raspaduras, etc., salvo que hayan sido afectadas

por el propio agente portador o capitán del barco, quien en ese caso deberá firmarlas como certificación de su autenticidad.

- c) Cuando la Carta de Crédito estipule Conocimientos de Embarque que muestren mercancías a bordo, debe cerciorarse de que la cláusula "On Board" o "Mercancía a Bordo" u otra equivalente, aparezca en los Conocimientos y que éstos mencionen claramente la fecha y el puerto de embarque, así como que se encuentren debidamente firmados por el agente porteador o el capitán del barco. La expresión "sobre cubierta", "on deck" u otra equivalente, constituye discrepancia. Por supuesto que esta consideración no surte efecto si el crédito documentario expresamente permite embarques "sobre cubierta" o contiene otra autorización similar_
- d) La descripción de la mercancía en los conocimientos de Embarque podrá ser en términos generales, aceptándose que no aparezca en forma tan detallada como en las facturas comerciales. Por supuesto que se entiende que ambos documentos deben referirse esencialmente al mismo producto. Al igual que las facturas, los conocimientos no deben amparar otras mercancías, salvo que el crédito expresamente lo permita. En este particular todo lo indicado en el inciso referente a facturas comerciales, se aplica a conocimientos de embarque.
- e) El beneficiario debe presentar el juego completo de conocimientos, consistente en los varios originales que los mismos señalen. Sin embargo, hay casos en que el crédito acepta que se entreguen solamente determinados ejemplares, inclusive copias no negociables.
- f) Los conocimientos deben señalar al beneficiario del crédito como embarcador de la mercancía, salvo que expresamente se permita que sea una empresa distinta.
- g) Los conocimientos deben mostrar claramente el importe del flete respectivo y si éste ya ha sido pagado o si es por cobrar, lo cual naturalmente debe estar en consonancia con lo estipulado por el crédito documentario.
- h) Según se indicó en el primer párrafo del presente capítulo, los conocimientos de embarque que muestren fecha atrasada a tal grado que puedan considerarse "extemporáneos" serán motivo de discrepancia. En los casos en que el crédito documentario así lo estipule, los conocimientos deberán mostrar una fecha de embarque no posterior a la que hubiera señalado el crédito como plazo máximo para efectuar el embarque. Tampoco se aceptarán conocimientos fechados con anterioridad al establecimiento del Crédito Documentario, salvo que el mismo lo permita.
- i) Los conocimientos de embarque marítimo deberán ser expedidos por compañías navieras, no siendo aceptables los "charter party bill of lading" (banco fletado especialmente para determinado embarque), salvo que el crédito documentario lo permita.

Póliza de seguro

a) La póliza deberá estar extendida en la misma moneda que el crédito comercial y tener fecha de expedición que no sea posterior a la fecha del conocimiento de embarque.

b) Los datos de la póliza de seguro también deben coincidir con los de la figura y conocimientos de embarque, así como cubrir exactamente los riesgos estipulados en el crédito documentario. documentarlo.

C) Como beneficiario de la póliza o certificado de seguro deberán aparecer el importador, el banco emisor, o quien expresamente indique el crédito documentario.

Otros documentos

Los otros documentos que pida el crédito documentario, tales como: Certificado de origen, Calidad, Análisis, Peso, Listas de empaque, etc., deberán coincidir en sus datos entre sí y con los documentos de embarque, debiendo ser expedidos por quien indique la carta de crédito, o por quien sea, si no se hace mención expresa de ello.

Trámite de documentos con discrepancias

Si a pesar de haberse tomado las debidas precauciones, el propio exportador o el banco negociador encuentran discrepancias entre la documentación y la carta de crédito, el primer paso será hacer todo lo posible por corregir los documentos que están en falta. Cuando materialmente no sea posible lograrlo oportunamente, el exportador puede optar por alguno de los siguientes tres caminos para obtener el pago.

- a) Pedir al banco negociador o pagador que comunique por la vía más adecuada (cable, teléfono, télex, carta, etc.) al banco emisor extranjero, las discrepancias que presentan los documentos solicitando su autorización para entregar el valor de los documentos. Como el banco emisor a su vez tendrá que obtener la autorización del solicitante del crédito (comprador) y contestar al banco local, estas gestiones normalmente tardan varios días.
- b) Extenderle una carta de garantía al banco pagador o negociador, solicitando le entregue el importe bajo su responsabilidad, comprometiéndose a su devolución en caso de que el importador extranjero no acepte los documentos con las discrepancias que presentan. Esta garantía está sujeta a la aprobación del banco pagador o negociador, que estaría en función de la solvencia económica y moral del exportador y tal como si se tratara de una operación de crédito normal. Además, esta garantía, una vez constituida no podrá cancelarse sino hasta que la institución local reciba la conformidad del banco emisor. Para mayor claridad, a continuación aparece un modelo de las Cartas de Garantía que utiliza el Banco.

BANCO

Presente

At'n. Depto. de Créditos Comerciales

Ret. Crédito Comercial Documentarlo No. abierto a nuestro favor por (nombre del Banco).

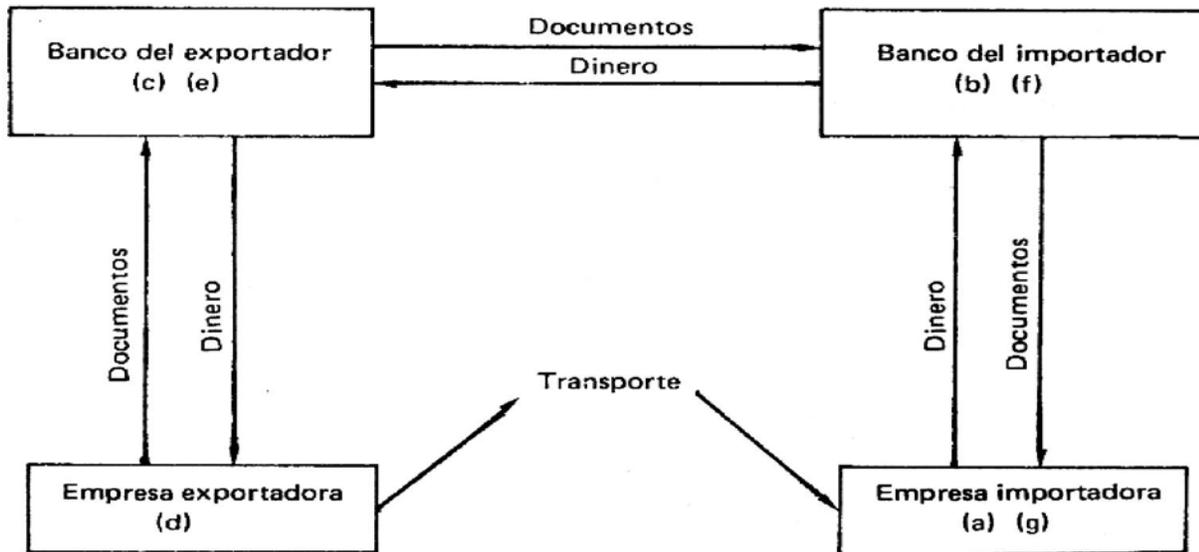
Nos referimos a la documentación que presentamos a ustedes al amparo del Crédito Comercial de referencia, para otorgarles, por la presente, nuestra garantía tan amplia, cumplida y bastante como en derecho fuere necesaria, comprometiéndonos a reintegrarles a su primera demanda por escrito, sin necesidad de intervención judicial la cantidad de \$ importe que hemos recibido de ustedes en pago di, la documentación mencionada, si ésta fuere rechazada en virtud de contener las siguientes discrepancias:

Quedan autorizados a cargar la cuenta que nos llevan, por el importe indicado al momento de recibir noticias de que dicha documentación ha sido rechazada.

- c) Autorizar al banco local a enviar los documentos al banco extranjero en calidad de cobranzas. En este caso, las discrepancias que presenten los documentos están sujetas a la revisión y aprobación por parte del banco emisor y del propio comprador. El pago se le hará al exportador solamente hasta que el banco local reciba la liquidación de dicha cobranza.

De estas tres alternativas, posiblemente la primera sea más conveniente para el exportador. Si bien la contestación puede demorar unos días, al obtenerse la conformidad, el pago se hace en firme y ya sin responsabilidad para el exportador. Este sistema tiene especial aplicación en el caso de pocas discrepancias, o cuando éstas aparentemente no son de trascendencia. Mecánica del crédito documentario (figura siguiente)

Mecánica del crédito documentarlo



- a) El importador solicita un crédito documentario.
- b) El crédito es emitido por el banco y enviado al banco correspondiente en el extranjero.

- c) El banco del extranjero comprueba que las firmas, en la carta de crédito, son válidas, luego, avisa al exportador que la carta de crédito es auténtica, y, posiblemente le confirme que si el banco emisor no paga, el banco del exportador pagará.
- d) El exportador examina el crédito. Si todo está en orden, hace el embarque de la mercancía, recibe un conocimiento de embarque, el cual es requerido para tomar posesión de la mercancía. El exportador entrega toda la documentación requerida, incluyendo el original debidamente firmado del conocimiento de embarque a su banco.
- e) El banco del exportador revisa los documentos contra la carta de crédito. Si todo se encuentra en orden, paga al exportador y manda los documentos al banco del Importador,
- f) El banco del importador checa los documentos contra la carta de crédito, si todo está en orden notifica al importador que los documentos han llegado.
- g) El importador paga al banco y recibe el original del Conocimiento de Embarque debidamente firmado. El importador entrega el original del conocimiento de embarque a la empresa transportadora y toma posesión de su mercancía.

Se mencionan tres diferentes mecánicas de créditos documentarios, teniendo como intermediarios el comprador y el vendedor:

CONDICIONES Y PROCEDIMIENTOS RELATIVOS A LOS CRÉDITOS

- Dos bancos
- Un banco.
- Más de dos bancos.

Para efectos de este trabajo sólo se detalla la mecánica con la intervención de dos bancos, por ser ésta la que se usa comúnmente.

Mecánica con dos bancos

- Banco del importador: El banco del importador emite la carta de crédito, distribuye todas las copias, envía el original y una copia al banco correspondiente en el extranjero. Pudiendo indicar, también, si el banco del extranjero es notificador nada más o bien notificador y confirmador.
- Banco del exportador: Examina la validez del crédito, basándose en una comparación de firmas entre los documentos recibidos y el libro de firmas proporcionado por el banco emisor.

Si además el banco es confirmador, se lo hace saber al exportador. Esto significa que si el importador o el banco emisor no cumplen, el banco del exportador le pagará a éste. Esta información se incluye en la carta de crédito que se le entrega al exportador.

Exportador

El exportador revisará que el documento esté de acuerdo con los términos y condiciones estipulados en el contrato de venta. Si hay alguna discrepancia, será resuelta entre el exportador y el importador, y la carta de crédito se corregirá si se va a realizar la operación.

Si no existe ninguna discrepancia, el exportador embarcará los productos recibiendo de la empresa transportadora un conocimiento de embarque, el cual es necesario para tomar posesión de los productos.

Posteriormente, el exportador presenta los documentos al banco local para tener el crédito negociado.

Junto con los documentos presentados puede haber una letra de cambio a la vista, cargada al banco emisor, por el precio de la mercancía, además, el costo de embarque, seguro y otros cargos de acuerdo con las condiciones del contrato de venta.

Banco del exportador

Los documentos presentados serán examinados por el banco del exportador, para verificar que los términos y condiciones estipulados en el crédito comercial se han cumplido.

Aunque sólo se trate de un crédito documentario notificado, el banco puede pagar al exportador.

El banco ajustará las cuentas del banco emisor, enviará la letra de cambio y los documentos al banco del importador, solicitando que el banco acredite su cuenta por la cantidad pagada más la comisión y gastos.

Banco del importador

Comparará los documentos con la carta de crédito para asegurarse que se ha cumplido con los términos y condiciones estipulados en la carta de crédito.

Si hay alguna discrepancia, el banco averigua con el importador para que éste complete la transacción.

Si el importador está de acuerdo, la transacción será completada. Después de tales acuerdos es formalizada en documentación apropiada. En caso de que el importador no esté de acuerdo, el banco del importador contactará con el banco del exportador y el pago será apoyado o sostenido hasta que la discrepancia se resuelva, al mismo tiempo, el importador entrará en contacto con el exportador.

Cuando todo está en orden, el banco del importador proporcionará al importador los documentos y una notificación de la cantidad pagada, la comisión del banco, el servicio postal y otros gastos, así como los del banco exportador (generalmente todos los gastos de la operación son por cuenta del importador).

Al mismo tiempo que el banco del importador recibe el pago, expedirá una nota de crédito a favor del banco del exportador por el pago efectuado.

Importador

Dará el original firmado del conocimiento de embarque a la compañía transportadora para tomar posesión de la mercancía, y cumplirá con todas las formalidades para disponer su compra.

Otros métodos de cobro por mercancía exportada

1. Contra embarque (carta de crédito irrevocable a la vista). . Contra la presentación de los documentos de embarque.
2. Contra entrega de la factura o, efectivo contra entrega de los productos.
3. Posterior al embarque con carta de crédito a ciertos días de vencimiento.
4. Contra la aceptación de los documentos de embarque. 6. Después del embarque (a 30 días).

Estas son las formas de pago que se manejan al exportar mercancías a otros países, además de las mencionadas en el capítulo presente.

CONTROL DE CAMBIOS

Concepto. Mecanismos de regulación del mercado de cambios por un organismo oficial mediante el cual se pretende contrarrestar el desequilibrio de la balanza de pagos.

Tipos de control de cambios. Los más conocidos son los siguientes:

1. Absoluto
2. Doble mercado
3. Múltiple
4. Licitaciones

Características de los controles de cambios

Absoluto. El Estado requisita la totalidad de las divisas que adquieren los residentes de un país.

Doble mercado. Obliga a los exportadores a entregar al Estado sólo una parte de las divisas provenientes de las exportaciones, por ejemplo el 80%, permitiéndoles vender el resto en el mercado libre (20%).

Múltiple. Se asignan a las divisas precios diferentes en función de sus usos diversos.

Licitaciones. Venta de divisas al mejor postor.

La ley de control de cambios exige que el exportador firme un compromiso de venta de divisas (C.V.D.) con un banco. Esto significa que el exportador debe entregar las divisas producto de la exportación, mismas que le serán convertidas al tipo de

cambio controlado en moneda nacional. Se sanciona el no-cumplimiento de esta obligación.

Las cobranzas en el exterior se realizan normalmente a través de un banco, aun cuando es posible que el exportador reciba pagos directos de su comprador, pero debe cumplir con la obligación de vender sus divisas a una Sociedad Nacional de Crédito.

La cobranza a través de un banco, que es la forma más usual en el comercio internacional, constituye un elemento de seguridad y de confianza para el exportador, además de ser de una enorme facilidad, por la solvencia moral y crediticia de dichas instituciones. Esta cobranza internacional y manejo de cartas de crédito, es una de las actividades más usuales de los bancos y, por ende, un apoyo fundamental para la operaciones de comercio exterior.

Los mecanismos de corresponsalía que tienen los bancos en un número muy importante de países, les permite a estas instituciones poder ayudar a sus clientes exportadores con un sinnúmero de elementos, como información de mercado, contacto con clientes, conocimiento de éstos, etc. Por ello, la institución bancaria es el organismo fundamental de respaldo a los exportadores, de ahí que los bancos no se concreten solamente a conocer la mecánica de operación de cartas de crédito o cobranzas internacionales, sino a establecer apoyos a la empresa para ampliar su capacidad de exportación, orientarla acerca de mercados, darle ayuda crediticia, contactarlo con posibles clientes y, desde luego, orientarlo sobre cómo exportar. Por lo tanto, las ventas al extranjero deberán ser facturadas en alguna de las monedas extranjeras convertibles y transferibles. No podrán realizarse ventas en moneda nacional.

Para cumplir con esta obligación el exportador, previo al despacho aduanal de la mercancía de exportación, deberá suscribir con una S.N.C., un "Compromiso de Venta de Divisas" o CVD.

La sucursal de la institución de crédito que extienda el CVD y vaya en consecuencia a recibir el pago de la exportación, deberá registrar, sellar y firmar (por funcionario debidamente autorizado) dicho documento, sin el cual el exportador no podrá hacer el despacho aduanal, ya que la aduana de salida deberá registrar la fecha o fechas de las exportaciones que se realicen al amparo de un CVD, los números de las facturas que se utilicen, los registros o números de los pedimentos o boletas de exportación, las fracciones arancelarias declaradas y el valor de la mercancía y divisas de que se trate.

El CVD consta de tres hojas, la primera contiene los datos esenciales como: identificación del CVD, los datos de la institución de crédito en la que se registró, los datos del exportador, etc. La segunda hoja está dedicada a registrar todas y cada una de las exportaciones que se realicen al amparo del CVD, y la tercera hoja se destina a contener los anticipos, deducciones o modificaciones a dicho compromiso. Sólo las ventas menores de 1,000 dólares norteamericanos semanales o de 8,000 dólares semanales en el caso de artesanías, no tienen la obligación de registrar ni establecer un CVD.

Es importante señalar que antes de que venza el plazo en el que el exportador debe vender sus divisas, puede solicitar prórroga de dicho plazo. Igualmente, el exportador puede utilizar hasta el 100% de las divisas generadas para:

1. Convertirlas en pesos al tipo de cambio controlado
2. Usarlas para el pago de gastos asociados a la exportación, tanto directas como indirectas.
3. Usarlas para pago a proveedores, de adeudos debidamente registrados ante Secofi.
4. Usarlas para importar materias primas y otros productos.
5. Usarlas para comprar maquinaria.
6. Usarlas para pago de principal e intereses de créditos en moneda extranjera, debidamente registrados ante Hacienda. Usarlas de conformidad con el derecho a la importación de mercancías para exportación (DIMEX).

Estos usos han venido siendo modificados en forma continua para otorgar mayores ventajas a los exportadores, a quienes se les cubre el tipo de cambio controlado, debido a la imposibilidad de que sea el Banco de México quien absorba el diferencial entre el tipo libre y el controlado, pues los exportadores son a su vez importadores en una gran mayoría, y en la importación también reciben el tipo controlado.

Finalmente, es importante señalar que pueden llevarse a cabo otras operaciones no tradicionales de comercio exterior, como operaciones de trueque y de intercambio compensado, en donde simplemente se compensan las ventas al exterior con compras. Estos mecanismos requieren de una gran coordinación entre los exportadores e importadores y los productos que se intercambian, lo cual los hace difíciles, pero resuelve el problema de escasez de divisas.