



## LO QUE... IMPORTA

por **ADRIANA V. SAN MIGUEL**

# Modalidades de Pago Internacional

(primera de dos partes)

Uno de los aspectos que debe ser considerado en las operaciones de Comercio Exterior, es la forma de pago de las mercancías, pues la falta de conocimiento de las mismas han hecho que algunas empresas mexicanas pierdan continuidad en los negocios con sus compradores o vendedores en el extranjero.

Por ello, el objetivo del presente artículo es describir las modalidades de pago que se emplean con mayor regularidad al concretar operaciones internacionales con México, y aquellas otras que empiezan ya a ser demandadas.

### 1. Pagos no tradicionales

Denominados como "Switch trade" u "Offshore trading" que se refieren al intercambio compensado, es decir, que se adquiere mercancía ofreciendo otro bien a cambio.

En estas formas de pago, lo que se requiere es cuantificar el valor del producto que se ofrece en función de aquellos que se necesitan.

### 2. Pagos de alto riesgo

a) Pago en efectivo, se debe estar consciente de que al recibir las divisas en efectivo se corre el riesgo de recibir billetes falsos, de robo o extravío, se pueden enfrentar demoras y complicaciones al tratar de pasar alguna aduana con elevadas suma de dinero, y por su parte el importador que liquida en efectivo esta encareciendo su operación al tener que disponer de recursos propios (costo financiero).

b) Cuenta abierta, se entiende, que entre el importador y el exportador, de no liquidar operación por operación, sino de compensar los embarques recibidos mediante pagos con una periodicidad más espaciada. Este tipo de operaciones se documentan en contratos o convenios que celebran las partes antes de iniciar operaciones y se liquidan con base a estados de cuenta periódicos que el exportador remite a su contraparte en espera de que el segundo le envíe el importe correspondiente de los bienes recibidos.

En esta modalidad el vendedor pierde totalmente el control legal de las mercancías, pues los documentos para acreditar la legítima propiedad de éstas los debe consignar y remitir directamente al comprador, aún sin haber recibido el pago.

c) Ventas a consignación, en esta vía el exportador conserva la propiedad de la mercancía, pero acepta recibir el pago únicamente después de que se haya vendido la mercancía en el país del importador, sin embargo, el comprador puede devolver los bienes que no logre

vender sin ninguna responsabilidad y por cuenta del exportador.

### 3. Pagos con elevada confianza/experiencia

a) Cheque personal o empresarial, una dificultad en este tipo de pagos es cuando el Banco Girado se localiza en el extranjero, pues no se tiene la certeza de que existan fondos, de que las firmas sean las correctas, de tener que viajar para su cobro, sin embargo, el riesgo disminuye cuando se utilizan las "Remesas Internacionales en Firme", segundo, girar un cheque "Salvo buen Cobro" o uno "Certificado", pero hay que recordar que es bajo esquemas de confianza y experiencia previa entre las partes.

b) Giro tradicional y Giro "Express", este tipo de pago resulta ideal como sustituto del pago en efectivo, o pago de cheques ya que tiene aceptación internacional, se puede girar en casi cualquier divisa, no obliga a mantener cuentas de cheque con ningún Banco y es el más sencillo y barato de tramitar. Tienen operaciones "Overnight" y siempre estarán a nombre de una empresa o persona, evitando así el riesgo de los giros "al portador", solo se reciben para abono en cuenta y, salvo en casos especiales, no se acepta que mediante endosos se transfieran los derechos de cobro a terceros.

c) Orden de pago, se conoce como Orden de Pago Internacional y se requiere que el beneficiario (el exportador) mantenga una cuenta en algún Banco para poder realizar los depósitos que resulten de sus operaciones internacionales. Este tipo de operaciones son riesgosas tanto para el importador como para el exportador, por la dificultad de comprobar su pago al beneficiario. Sólo se recomienda esta modalidad cuando existe una elevada confianza y experiencia entre las partes.

d) El Swift, la constante demanda por transferencias seguras e inmediatas entre Bancos originó la conformación de un organismo mundial que les garantizara eficiencia y oportunidad, entonces se creó una red satelital y se creó la "Society for Worldwide Interbank Financial Telecommunication", sus miembros son exclusivamente instituciones financieras. Se opera en tiempo real de computadora y el costo de los mensajes es menor en comparación con los anteriormente comentados. Se debe recordar que este tipo de transacciones solo deben utilizarse cuando existe mucha confianza y experiencia entre las partes.

Asesorías y Servicios en Comercio Exterior  
vsanmiguel@parlog.com.mx

# Por tráfico, extienden horario en Otay

ENRIQUE TORRES

El cruce de camiones de carga de México hacia Estados Unidos aumentó 11% en lo que va de junio por la aduana de la Mesa de Otay, por lo que se extenderá el horario de operaciones en los puertos de ambas naciones informó la US Customs and Border Protection (CBP).

La garita Mesa de Otay, paso de México hacia San Diego, California, es la segunda más transitada en la frontera sur de Estados Unidos y normalmente procesa de dos mil 500 a tres mil camiones de carga por día. Sin embargo, un aumento del 20% de vehículos particularmente cargados con productos perecederos en las últimas dos semanas, ha incrementado en dos horas los tiempos de espera en la revisión, señaló Adele Fasano, directora

de operaciones del CBP en San Diego, California.

El aumento de productos perecederos se debe al factor climático en México que provocó un retraso en las cosechas y con ello el repunte en el tráfico de camiones.

En tal sentido, aduanas de ambos países extenderán hasta las 20 horas el cruce de camiones en noche hábil, esto es una hora más, así como el paso de camiones vacíos empezando desde las cinco de la mañana, en vez de las seis como regularmente se hacía.

En el puerto de Estados Unidos se abrieron tres carriles temporales de entrada para complementar las ocho puertas en operación y planean abrir dos carriles permanentes en el próximo verano.

La funcionaria sugirió a los impor-

tadores enviar sus manifiestos por correo electrónico antes del arribo del camión de carga, para mejorar el tiempo de proceso de los procedimientos bajo el programa Automated Commercial Environment (ACE).

Asimismo, alentó a los exportadores y administradores a trabajar con el CBP para ser elegible a ahorros adicionales bajo los programas de la Sociedad de Intercambio de Aduanas Contra el Terrorismo (C-TPAT por sus siglas en inglés) y Comercio Libre y Seguro (FAST), que certifican que fabricantes mexicanos y transportistas han asegurado su sistema de cadenas de proveedores, desde la producción hasta el envío, y que han pasado las revisiones preliminares.



Abren tres carriles y aumentan horario de revisión.

# Productores de cítricos a la conquista del dragón

DIDIER RAMÍREZ

Ante la competitividad que implica para el campo mexicano el cumplimiento del Tratado del Libre Comercio de América del Norte (TLCAN) para el 2008, algunos sectores como el de cítricos en Nuevo León, en donde además de surtir a gran parte de las cadenas comerciales de México, han iniciado negociaciones para atender a Japón y otros países asiáticos.

Los productores de Nuevo León exportaron durante 2005 cerca de 35 mil toneladas principalmente de toronja, a diversos países, comentó Fermín Montes, de la Corporación para el Desarrollo Agropecuario de Nuevo León.

Además, la Distribuidora Mexicana de Cítricos (DMC) puso en marcha el proyecto de la Planta de Alta Tecnología para la selección y empaque, con capacidad de procesamiento de 25 toneladas por hora y en donde se invirtieron 29.7 millones de pesos, para productos bási-

camente de naranja y toronja. Tendrá capacidad de almacenar 450 toneladas en su cámara frigorífica y una cámara de maduración con aforo de mil 350.

Francisco Mayorga, titular de la Secretaría de Agricultura, Ganadería, Desarrollo Rural, Pesca y Alimentación (Sagarpa), comentó que ante la inminente negativa de los socios comerciales de abrir el TLCAN en materia agropecuaria, lo efectuado por productores de cítricos de Nuevo León es una opción válida para este sector.

Alfonso Saldívar, presidente de la DMC, indicó que se han entablado negociaciones con compradores de Japón para llevar naranja y toronja de México hacia ese mercado. El grupo que él representa tiene una producción de 5 mil 700 toneladas anuales y en los próximos tres años alcanzarán las 7 mil 500 toneladas, en tanto que los productores del estado generan 300 mil toneladas anuales.

# OOCL al norte de Europa desde México

MIGUEL ÁNGEL CASTILLO

La naviera asiática Orient Overseas Container Line (OOCL) modificará sus escalas en el Reino Unido para todos sus servicios trasatlánticos, donde se incluyen salidas desde los puertos de Veracruz y Altamira, en el Golfo de México.

De esta forma, a partir de septiembre de este año, el puerto de Thamesport, Inglaterra, será sustituido en los itinerarios de OOCL por el de Southampton, en el mismo país, ya que el primero presenta una saturación de embarcaciones y operaciones que dificulta las demás conexiones hacia el resto de Europa.

La consolidación de servicios vía la terminal de Southampton permitirá ofrecer un mayor abanico de opciones en servicio por parte de OOCL y los demás miembros de la Gran Alianza, donde comparte espacios y buques con Hapag Lloyd, principalmente para estas rutas.

Con esto, Southampton será el quinto puerto en escalar la ruta que mantiene OOCL desde México, después de tocar Houston, Nueva Orleans, Charleston y Amberes.