

UNIVERSIDAD DE SAN CARLOS DE GUATEMALA

FACULTAD DE CIENCIAS ECONOMICAS

COSTOS ASOCIADOS NO RELACIONADOS EN CANCELACIONES DE MONEDA

EXTRANJERA POR COMPRAS DE MERCADERIA IMPORTADA



En el Grado Académico de

LICENCIADO

Guatemala, Mayo de 1993

PROPIEDAD DE LA UNIVERSIDAD DE SAN CARLOS DE GUATEMALA
Biblioteca Central

DL
03
T(1547)

MIEMBROS DE LA JUNTA DIRECTIVA DE LA FACULTAD DE CIENCIAS
ECONOMICAS DE LA UNIVERSIDAD DE SAN CARLOS DE GUATEMALA

DECANO : Lic. Gilberto Batres Paz.
SECRETARIO: Lic. Manuel de Jesus Zetina Puga.
VOCAL 1o. : Lic. Tristán Melendreras Soto.
VOCAL 2o. : Lic. Carlos Roberto Cabrera Molina.
VOCAL 3o. : Lic. Victor Manuel Rivera Barrios.
VOCAL 4o. : P.Merc. y Pub. Juan Carlos Osorio Manzo.
VOCAL 5o. : P.C. Sotero Sincal Cujcuj.

TRIBUNAL QUE PRACTICO EL EXAMEN GENERAL PRIVADO

PRESIDENTE: Lic. Carlos Enrique Orellana Rosal.
SECRETARIO: Lic. Cesar Amezcua Marroquín.
EXAMINADOR: Lic. William A. De León Lopez.
EXAMINADOR: Lic. Mibzar Amós Castañon Orozco.
EXAMINADOR: Lic. Marco Antonio Ovando Cermeño.

Guatemala, 21 de agosto de 1992

Licenciado
Gilberto Batres Paz
Decano de la Facultad de
Ciencias Económicas
Universidad de San Carlos de Guatemala
Ciudad Universitaria, Zona 12
Presente

Señor Decano:

En oficio de fecha 29 de agosto de 1991 me fué transcrito la providencia dictada por la Decanatura de esa misma fecha, por medio de la cual se me asignó asesor del Trabajo de Tesis denominada "COSTOS ASOCIADOS NO RELACIONADOS EN CANCELACIONES EN MONEDA EXTRANJERA POR COMPRA DE MERCADERIA IMPORTADA" que debería desarrollar el señor JUAN ANTONIO AGUILAR BAYINES, previo a su graduación como Contador Público y Auditor en el grado de Licenciado.

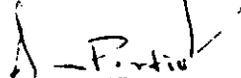
En atención a la designación de que fui objeto, he asesorado al señor JUAN ANTONIO AGUILAR BAYINES, quien en el trabajo manifiesta la importancia de conocer en forma general, los procedimientos y costos más importantes de una compra en el exterior, para lo cual elaboró la investigación suficiente para cumplir con los objetivos del tema de acuerdo a la experiencia en este tipo de transacciones.

El presente trabajo viene a constituir un documento valioso de estudio y consulta por la escasez que sobre este punto se cuenta en el ámbito universitario, tanto para profesionales como para los estudiantes de la carrera de Contaduría Pública.

Por lo anteriormente expuesto, considero que el trabajo presentado por el señor JUAN ANTONIO AGUILAR BAYINES, reúne los requisitos necesarios para que sea aceptado para su discusión académica en el examen general público previo a optar el Título de Contador Público y Auditor en el grado de Licenciado.

Agradezco su distinción al nombrarme asesor del presente trabajo y aprovecho la ocasión para suscribirme como su deferente y seguro servidor.

ID Y ENSEÑAR A TODOS


HECTOR AROLDO PORTILLO ACEVEDO
Contador Público y Auditor

UNIVERSIDAD DE SAN CARLOS
DE GUATEMALA



FACULTAD DE
CIENCIAS ECONOMICAS

Edificio "S-8"
Ciudad Universitaria, Zona 18
Guatemala, Centroamérica

DECANATO DE LA FACULTAD DE CIENCIAS ECONOMICAS:
GUATEMALA, VEINTITRES DE ABRIL DE MIL
NOVECIENTOS NOVENTA Y TRES

Con base en el dictamen emitido por el
Licenciado Héctor Aroldo Portillo Acevedo,
quien fuera designado Asesor y la opinión
favorable del Director de la Escuela de
Auditoría, se acepta el trabajo de Tesis
denominado: "COSTOS ASOCIADOS NO RELACIONADOS
EN CANCELACIONES DE MONEDA EXTRANJERA POR
COMPRAS DE MERCADERIA IMPORTADA", que para su
graduación profesional presentó el estudiante
JUAN ANTONIO AGUILAR BAYINES, autorizándose su
impresión.-----

"ID Y ENSEÑAD A TODOS"

LIC. MANUEL DE JESUS ZETINA PUGA
SECRETARIO

LIC. GILBERTO BATRES PAZ
DECANO



DEDICATORIA

A DIOS SOBRE TODAS LAS COSAS

Por acompañarme siempre en el camino hacia
la meta trazada

A MI FAMILIA

Yeny, Dilita y Javier.
Por la comprensión del tiempo que dedique
al logro de mis objetivos.

A MIS AMIGOS

Por la colaboración y apoyo brindado durante la carrera.

A LA UNIVERSIDAD DE SAN CARLOS DE GUATEMALA

A LA FACULTAD DE CIENCIAS ECONOMICAS

PROPIEDAD DE LA UNIVERSIDAD DE SAN CARLOS DE GUATEMALA
Biblioteca Central

INDICE

<u>CONTENIDO</u>	<u>PAGINA</u>
INTRODUCCION	
<u>CAPITULO I</u>	
1. COMPRAS AL EXTERIOR	
1.1 Definición	1
1.2 Clasificación	1
1.3 Selección de Mercados	2
a) Mercado Norteamericano	2
b) Mercado Centroamericano	3
c) Mercado Europeo	3
d) Lejano Oriente	3
1.4 Contratación	4
1.5 Condiciones de compra	5
Antecedentes	5
Incoterms	5
Nuevos Incoterms	6
1.5.1 Grupo E (Salida)	7
1.5.2 Grupo F (Transporte Principal No Pagado)	7
1.5.3 Grupo C (Transporte Principal Pagado)	9
1.5.4 Grupo D (Llegada)	11
1.6 Condiciones de Embarque	15
1.7 Documentación	16
1.8 Formas de Pago	17

CAPITULO II

2. METODOS DE FINANCIAMIENTO INTERNACIONAL

2.1	Clasificación	18
2.2	Carta de Crédito Documentaria	18
2.2.1	Las partes de una Carta de Crédito	21
2.2.2	Condiciones de las Cartas de Crédito	22
2.2.3	Tipos de Cartas de Crédito Documentarias	23
2.2.4	Cláusulas especiales	28
2.3	Giro Documentario al Cobro	28
2.4	Avances en Efectivo	29
2.5	Cuenta Abierta	30
2.6	Consignación	31

CAPITULO III

3. PROCEDIMIENTOS LOCALES DE UNA IMPORTACION

3.1	Definición	32
3.2	Unificación de Información	32
3.3	Póliza de Importación	33
3.4	Selección de Transporte Terrestre	34
3.5	Presentación y Liquidación de la Póliza	34
3.6	Selección de Almacenadora	35
3.7	Cancelación de la Póliza de Importación	36
3.8	Cálculo de Costos de la Mercadería	36

CAPITULO IV

4. GASTOS ADICIONALES EN EL EXTERIOR

4.1	Definición	38
4.2	Contratación	38

4.2.1	Embarcador	38
4.2.2	Consolidador	39
4.2.3	Comisionista	39
4.3	Análisis de Tarifas Marítimas	40
4.3.1	Selección de Líneas Navieras	40
4.3.2	Selección de Commodities	41
4.3.3	Análisis de Gastos de Embarque	42
4.4	Utilización de Espacio Marítimo	43
4.4.1	Cobertura de Furgón	43
4.4.2	Cobertura de Contenedor	45
4.5	Análisis de Tarifas Aéreas	45
4.6	Análisis de Aseguradoras	46
4.6.1	Tarifas y Cubrimientos	46
4.7	Recuperación de Faltantes y Deterioros	47

CAPITULO V

5. COSTOS ASOCIADOS NO RELACIONADOS

5.1	Definición	48
5.2	Costos Asociados en Compras al Exterior	48
5.2.1	Selección de Mercado	48
5.2.2	Condiciones de Compra	50
5.2.3	Condiciones de Embarque	52
5.2.4	Documentación	53
5.3	Métodos de Financiamiento Internacional	53
5.4	Procedimientos Locales de las Importaciones	55
5.5	Gastos Adicionales en el Exterior	58
	CONCLUSIONES	63
	RECOMENDACIONES	65
	BIBLIOGRAFIA.	67

INTRODUCCION

La compra de mercadería a los diferentes mercados mundiales como una forma rentable de competir en el mercado para las empresas comerciales, se está desarrollando con un crecimiento acelerado en los últimos años a pesar de la protección arancelaria que aún mantiene el mercado interno.

El conocimiento de los procedimientos generales para el ciclo de importaciones, es un área en la que se actúa a través de la experiencia de los empresarios y no por medio de bases académicas que permitan al profesional, la evaluación estándar de resultados en las transacciones internacionales.

Considerando la importancia de la Auditoría sobre todas las áreas de las empresas, se trató en esta tesis el tema "COSTOS ASOCIADOS NO RELACIONADOS EN CANCELACIONES DE MONEDA EXTRANJERA POR COMPRAS DE MERCADERIA IMPORTADA", en cuyo estudio se proporcionan los lineamientos generales y específicos a ser evaluados al realizar una compra en el exterior y adquirir el criterio necesario para emitir una opinión sobre la eficiencia de los procedimientos utilizados.

El primer capítulo se refiere a definir y clasificar una compra en el exterior, tomando en cuenta que es el primer paso de una transacción internacional y debe realizarse cuidadosamente para obtener las condiciones de compra, embarque, documentación y forma de pago, más ventajosas que proporciona el mercado mundial. Se describe cada uno de los términos de compra existentes y la modificación realizada por la C.C.I. (Camara de Comercio Internacional) detallando los

derechos y obligaciones que concede cada condición al importador.

En el segundo capítulo se describen detalladamente las cinco formas de pago que normalmente se utilizan en una compra al exterior, haciendo énfasis en la Carta de Crédito por ser el método más ventajoso y utilizado a nivel mundial en las transacciones internacionales.

El tercer capítulo contiene los procedimientos generales que localmente se efectúan para la legal internación de mercadería procedente del exterior, a la vez se plantean las situaciones más comunes que provocan retrasos y gastos por actitudes inadecuadas de parte del importador.

El cuarto capítulo se refiere a los gastos adicionales en moneda extranjera que necesariamente se deben realizar para completar el ciclo normal de las importaciones, contiene un análisis de las tarifas y el equipo utilizado en el transporte marítimo, la contratación de aseguradoras, líneas aéreas y el trato que se debe dar a los faltantes.

Por último se hace un análisis de cada punto tratado en capítulos anteriores bajo el punto de vista de costos que normalmente no se toman en cuenta para el valor final de la mercadería, detallando las situaciones más comunes y proporcionando ciertos parámetros para la cuantificación de dichos costos.

CAPITULO I

1. COMPRAS AL EXTERIOR

1.1. DEFINICION:

Cualquier transacción que implique la adquisición de artículos con procedencia de fuera del territorio nacional, dará el inicio a la ejecución del comercio internacional y por consiguiente al desarrollo del intercambio de productos entre los países.

Independientemente del origen que motiva al empresario a realizar una compra al exterior, la actividad económica y productiva de un país, obliga a sus integrantes a la búsqueda de reducción de costos, mejora de calidad, variedad, exclusividad, competitividad y una serie de factores que justifican la importación de artículos de todas partes del mundo para satisfacer las necesidades del consumidor, a través del aprovechamiento de

las ventajas que ofrece cada país.

1.2. CLASIFICACION:

La variedad de artículos que pueden ser motivo de compra, el mercado de origen de dichos artículos y la forma de adquisición o importación de mercadería, dan origen a clasificaciones variadas y especificación de cada sector productivo, sin embargo, como parte importante del sector comercial, el estudio de acuerdo al país en que se realizan las transacciones permite captar las generalidades del comercio internacional.

1.3 SELECCION DE MERCADOS:

De acuerdo a la posición geográfica de los países que mantienen una relación comercial constante con Guatemala y a la variedad de artículos que los diferentes mercados del exterior ofrecen, se puede clasificar el comercio internacional en:

a) MERCADO NORTEAMERICANO:

Por el acceso cercano y la variedad de productos que presenta el mercado de Estados Unidos, las importaciones procedentes de este país representan un porcentaje alto de las transacciones comerciales, tanto a nivel de personas individuales como personas jurídicas, por lo que la importación de mercadería se realiza en iguales proporciones entre el transporte terrestre, aéreo y marítimo.

La adquisición de productos norteamericanos se efectúa a través de visitas personales de los comerciantes a los puntos de venta en donde la competitividad de los precios permite un margen adecuado de utilidad al empresario guatemalteco, así como el constante comercio por medios impersonales (teléfono, fax, correo etc.) que facilitan la comunicación entre países y estandarizan las compras periódicas, sin embargo se debe de analizar la rentabilidad de un producto adquirido en el mercado norteamericano, no solamente por su precio original, sino de acuerdo al costo de adquisición en comparación con la calidad y valor de otros mercados mundiales.

b) MERCADO CENTROAMERICANO:

Catalogado como productor de artículos de calidad, variedad, precio y facilidad de transporte de igual magnitud al mercado nacional, sin embargo el comercio es constante y permite márgenes adecuados de utilidad al empresario con la variante de que los costos de inversión se reducen y la selección por visitas personales son más espaciadas y económicas.

c) MERCADO EUROPEO:

Por la distancia existente entre estos dos continentes, y el costo que representa el transporte marítimo o aéreo de la mercadería procedente de los países que integran este mercado, la actividad comercial se reduce principalmente a comestibles o productos de consumo temporal.

Los costos de investigación de mercado son elevados y la inversión en mercadería refleja una rotación lenta de capital, por lo que éstos artículos se caracterizan por su exclusividad en el mercado nacional.

d) LEJANO ORIENTE:

A pesar de la distancia que existe entre estos dos continentes, el transporte marítimo representa una gran ventaja para la mercadería producida en los países de Taiwan, Japón, China, Corea y Hong Kong, asimismo la variedad y los precios de artículos hacen este mercado como uno de los más atractivos mundialmente.

En el precio final, aunque las visitas personales representan costos elevados, la selección adecuada de productos variados puede compensar una inversión anual que justifique una adquisición rentable y constante principalmente en artículos que tienen demanda temporal y cuyo margen de utilidad puede incrementarse ventajosamente sin correr el riesgo de perder el mercado.

Los demás países que compiten en el comercio internacional ofrecen ventajas particulares para productos de rotación limitada y específica, por lo que las importaciones procedentes de estos mercados representan un mínimo porcentaje de las compras al exterior en el área comercial de productos de fácil adquisición.

1.4 CONTRATACION:

En toda contratación por compras en el exterior es de suma importancia dejar definidos los términos en que se llevará a cabo dicha transacción, ya que la compra-venta de mercadería conlleva situaciones que deben de beneficiar a las partes contratantes.

Por consiguiente, desde el momento en que los artículos disponibles en el mercado resultan atractivos como objeto de adquisición, deben estipularse las condiciones de compra, embarque y pago con el conocimiento comercial suficiente que prevea cualquier situación desventajosa.

1.5 CONDICIONES DE COMPRA

Términos estipulados al inicio de una compra-venta por medio de los cuales se conocen los derechos y obligaciones a que cada una de las partes se encuentra comprometida, así como los riesgos y los gastos en que incurre el comprador y el vendedor.

ANTECEDENTES

"Con el propósito de que existan normas claras y de aceptación general en cuanto a los términos de venta en el comercio internacional, a partir de 1936 la Cámara Internacional de Comercio - CCI-, con sede en París, adoptó una serie de reglas para la interpretación del comercio internacional. Estas se conocieron inicialmente como INCOTERMS 1936.

Posteriormente, debido a las innovaciones tecnológicas así como a los cambios en las prácticas comerciales internacionales se ha efectuado una serie de revisiones y modificaciones a los Incoterms. Ellas se efectuaron en 1953, 1967, 1976, 1980 y 1990." (1)

INCOTERMS:

Los incoterms consisten en un conjunto de reglas para la interpretación de los términos de venta en el comercio internacional, los cuales delimitan las obligaciones contraídas tanto por los vendedores como por los compradores. La base son tres elementos fundamentales: LOS RIESGOS, LOS GASTOS Y LOS DOCUMENTOS.

(1) Boletín Informativo del Banco de Guatemala. 30/11/92 No. 5758 año III. pag. 1

Al acordar el uso de un determinado Incoterms, el vendedor conoce hasta que lugar y momento el asume los riesgos y gastos durante el tránsito de los bienes. A su vez, el comprador conoce con exactitud el momento y el lugar donde los gastos y riesgos del movimiento de las mercancías pasan a su cargo. Por otra parte, cada Incoterm relaciona los documentos que el comprador exige al vendedor.

"Estos 3 elementos: traspaso de riesgos, traspaso de gastos y documentos exigidos por el comprador, hacen de los Incoterms una herramienta de gran ayuda para los comerciantes internacionales."(2)

NUEVOS INCOTERMS

"Una de las razones principales para la revisión de los Incoterms realizada en 1990, obedece al deseo de adaptar los términos de comercio al creciente uso del intercambio electrónico de datos EDI (electronic data interchange)

Otra razón, consistió en el cambio técnico experimentado por el transporte, los vagones de tren, etc." (2)

En los Incoterms 1990, por ejemplo, el término FCA "Free Carrier" (transporte libre) se ha adaptado a cualquier tipo de transporte, incluyendo el combinado (multimodal); como consecuencia, los términos de la versión previa de Incoterms, donde se diferenciaba el modo específico del transporte FOR, FOT y FOB AEROPUERTO, han sido eliminados.

Dentro del trabajo de actualización llevado a cabo por la CCI, se realizó una reestructuración de los términos, a fin de brindar una fácil lectura y comprensión a los mismos. Los Incoterms fueron agrupados en 4 categorías:

Grupo E Salida

Grupo F Transporte principal no pagado

Grupo C Transporte principal pagado

Grupo D Llegada

La Cámara de Comercio de Guatemala, emitió en febrero de 1991, el Seminario denominado "Métodos de financiamiento Internacional" y describe a cada uno de estos grupos de la forma siguiente:

1.5.1 GRUPO E:

1.5.1.1 a) EX WORKS (EXW) - (EN FABRICA):

Término conocido anteriormente como FOB FABRICA, y significa que el vendedor cumple con sus obligaciones cuando entrega la mercadería a disposición del comprador, en su fábrica, mina, plantación, bodega, etc.

En particular él no es responsable por cargar las mercaderías sobre el vehículo suministrado por el comprador o por liberar las mercaderías para la exportación, salvo acuerdos contrarios.

Los riesgos y costos corren a cuenta del comprador desde la salida del establecimiento del vendedor.

1.5.2 GRUPO F (TRANSPORTE PRINCIPAL NO PAGADO)

1.5.2.1 FREE CARRIER (FCA) - (LIBRE TRANSPORTISTA):

Significa que el vendedor cumple sus obligaciones cuando

entrega en sus manos las mercaderías liberadas para la exportación a la custodia del transportista nombrado por el comprador en el lugar o punto nombrado, o en algún punto específico indicado por el comprador, el vendedor puede designar el lugar estipulado donde el transportista pueda tomar las mercaderías de acuerdo a la práctica comercial. Los vendedores prestan asistencia si se requiere en elaborar el contrato con el transportista (carretera, mar o aire) actuando bajo riesgos y costos del comprador. Los riesgos y costos del comprador se inician desde el punto en que el vendedor entregue la mercadería al transportista.

1.5.2.2 FREE ALONGSIDE SHIP (FAS) - (LIBRE AL COSTADO DEL BARCO):

Significa que el vendedor cumple sus obligaciones, cuando entrega las mercaderías al costado del barco sobre el muelle o en la barcaza en el lugar estipulado como puerto de embarque. El comprador cargará con todos los costos y riesgos de las mercaderías a partir de este momento. El término FAS requiere que el comprador libere las mercaderías para la exportación, no deberá usarse cuando el comprador no pueda llevar a cabo directa o indirectamente las formalidades para la exportación. El término solamente puede ser usado por transporte marítimo o rutas de aguas internas.

1.5.2.3 FREE ON BOARD (FOB) - (LIBRE A BORDO):

Término marítimo que significa que el vendedor cumple sus obligaciones de entrega cuando la mercadería ha traspasado la borda del buque (o riel), en el puerto de embarque convenido. El

comprador tiene que cargar con todos los costos y riesgos de pérdida o daño de las mercaderías desde este punto hasta sus bodegas.

El término FOB requiere que el vendedor libere las mercaderías para la exportación y puede ser usado solamente por vía marítima o transporte por rutas de aguas internas.

Cuando los embarques sean manejados por ferrocarril, no practican este propósito, tal es el caso del transporte por ROLL ON/ ROLL OFF o uso de contenedores; el término FCA es más apropiado para usarlo.

1.5.3 GRUPO C (TRANSPORTE PRINCIPAL PAGADO)

1.5.3.1 COST AND FREIGHT (C&F) - (COSTO Y FLETE):

Significa que el vendedor deberá pagar el costo y flete necesario para traer las mercaderías al puerto de destino nombrado, pero los riesgos de pérdida o daño de las mercaderías igual que cualquier costo adicional que ocurra durante el evento después del tiempo que las mercaderías han sido entregadas a bordo del barco, son transferidas del vendedor al comprador, cuando las mercaderías pasan la borda del barco en el puerto de embarque.

El término C&F requiere que el vendedor libere las mercaderías para la exportación y solamente puede ser usado vía marítima y transporte por rutas de aguas internas. Cuando la borda del barco o riel no sirve para este propósito ni es práctica, como por ejemplo el caso de transporte ROLL ON/ROLL OFF o contenedores; el término CPT es el más apropiado.

1.5.3.2 CARRIAGE PAID TO... (CPT) - (TRANSPORTE PAGADO HASTA...):

Significa que el vendedor paga el flete para el transporte de las mercaderías al destino acordado, el riesgo de pérdida o daño de las mercaderías, así como cualquier costo adicional debido a acontecimientos ocurridos después del tiempo que las mercaderías han sido entregadas a la custodia del transportista corren a cuenta del comprador.

Transportista significa, cualquier persona quien en un contrato de transporte se encarga de llevar a cabo o de procurar, el cumplimiento de trasladar la mercadería que le ha sido entregada por ferrocarril, carretera, mar, aire, vías de aguas internas, o por una combinación de estos modos.

Si consecutivamente son usados varios transportistas para el destino acordado, el riesgo queda transferido, cuando las mercaderías han sido entregadas al primer transportista. El término CPT requiere que el vendedor libere las mercaderías para la exportación, y puede ser usado por cualquier vía de transporte incluyendo el transporte multimodal.

1.5.3.3 CARRIAGE AND INSURANCE PAID TO (CIP) - (TRANSPORTE Y SEGURO PAGADO HASTA...):

Significa que el vendedor tiene las mismas obligaciones bajo el término CPT, pero con la adición de procurar un seguro de carga, contra los riesgos del comprador de pérdida o daño de las mercaderías durante el transporte.

El vendedor contrata el seguro y paga la prima del mismo. El comprador deberá notar que bajo el término CIP el vendedor solamente ha requerido obtener un seguro con mínimas coberturas, y

requiere que el vendedor libere las mercaderías para la exportación, pudiendo ser usado por cualquier modo de transporte.

1.5.3.4 COST, INSURANCE AND FREIGHT (CIF):

Significa que el vendedor tiene las mismas obligaciones bajo CIP, pero con la variante de obtener un seguro marítimo, contra los riesgos del comprador, de pérdida o daño de las mercaderías durante el transporte. El vendedor contrata el seguro y paga la prima.

El comprador deberá observar que bajo el término CIF el vendedor solamente solicita al obtener el seguro una mínima cobertura. El término CIF requiere que el vendedor libere las mercaderías para la exportación. Este término solamente debe ser usado por transporte por mar y rutas de aguas internas. Cuando no se aplique la borda del barco para este propósito, como en el caso de transporte ROLL ON/ROLL OFF y contenedores, el término CIP es más apropiado.

1.5.4 GRUPO D (LLEGADA)

1.5.4.1 DELIVERED AT FRONTIER (DAF) - (ENTREGADO EN FRONTERA):

Significa que el vendedor completa sus obligaciones al entregar las mercaderías donde estén disponibles, liberadas para la exportación, en el punto y lugar nombrado en la frontera, pero antes del lindero aduanero del país límite o sea no incluye el pago de impuestos de importación en la aduana.

El término frontera debe ser usado para cualquier frontera, incluyendo las del país de exportación, por lo tanto es de vital importancia que la frontera en cuestión sea definida, precisamente

para nombrar siempre el punto y lugar en el término. El término es primariamente proyectado para ser usado, cuando las mercaderías son transportadas por ferrocarril o carretera, pero puede ser usado por cualquier modo de transporte.

1.5.4.2 DELIVER EX SHIP (DES) - (ENTREGADO SOBRE EL BUQUE):

Significa que el vendedor cumple con sus obligaciones cuando entrega las mercaderías a la disposición del comprador a bordo del barco liberados para importación en el puerto de destino nombrado. El vendedor carga con todos los costos y riesgos involucrados en llevarle las mercaderías hasta el puerto de destino nombrado, y debe de ser usado solamente por transporte marítimo o rutas de aguas internas.

1.5.4.3 DELIVERED EX QUAY (DUTY PAID) (DEQ) - (ENTREGADO SOBRE EL MUELLE DERECHOS ARANCELARIOS PAGADOS):

Significa que el vendedor cumple con sus obligaciones de entregar, cuando él ha colocado las mercaderías a la disposición del comprador sobre el muelle (de atraque) en el puerto nombrado de destino liberadas para la importación.

El vendedor cargará con todos los riesgos y costos, incluyendo derechos arancelarios, impuestos y otros cargos para entregar las mercaderías. Este término no deberá usarse, si el vendedor es incapaz directa o indirectamente para obtener la licencia de importación. Si las partes desean que el comprador libere las mercaderías para la importación y pague los derechos arancelarios las palabras "DUTY UNPAID" deberán usarse en vez de "DUTY PAID".

1.5.4.4 DELIVERED DUTY UNPAID (DDU) - (ENTREGADO SIN PAGAR DERECHOS)

Significa que el vendedor cumple sus obligaciones, cuando entrega las mercaderías en el lugar nombrado, en el país de importación.

El vendedor tiene que cargar con los costos y riesgos que involucra el llevar las mercaderías (excluyendo derechos arancelarios, impuestos y otros cargos oficiales pagaderos bajo la importación, igual que los costos y riesgos para llenar las formalidades de aduana). El comprador tendrá que pagar cualquier costo adicional y cargar con cualquier riesgo causado por su falla al liberar las mercaderías para la importación a tiempo.

Si las partes desean que el vendedor cumpla con las formalidades de aduana y cargue con los costos y riesgos resultantes de eso, tendrá que ser lo suficientemente claro para agregar las palabras a este efecto. Si las partes desean para incluir en las obligaciones del vendedor algunos de los costos pagaderos bajo la importación de las mercaderías (tales como impuestos al valor agregado VAT o IVA) esto debe hacerse claramente agregando las palabras a tal efecto: "DELIVERED DUTY UNPAID, VAT O IVA PAID" (Nombrado el lugar de destino).

1.5.4.5 DELIVERED DUTY PAID (DDP) - (ENTREGADO CON DERECHOS ARANCELARIOS PAGADOS):

Significa que el vendedor cumple con sus obligaciones cuando entrega las mercaderías en el lugar nombrado en el país de importación.

1.6 CONDICIONES DE EMBARQUE

Constituyen las condiciones pactadas entre las dos partes (comprador-vendedor) en las cuales se dejan establecidas las operaciones de verificación, tales como la calidad, medida, peso y cantidad, así como todas las operaciones que son necesarias para colocar las mercaderías en el lugar indicado a la disposición del comprador.

Bajo el costo del proveedor, se debe de establecer la adecuada forma de empaque, dentro de las formas usuales del comercio para entregar las mercaderías con la protección debida que disminuya los riesgos de pérdida o avería, y que llenen los requisitos descritos en el contrato.

El rotulado adecuado de los embalajes debe de ser tratado en el momento de la compra y debe contener como mínimo las siguientes estipulaciones:

- a) Marcas del embarcador (shippers mark)
- b) Marcas de manejo (handling marks)
- c) Marcas de precaución (cautionary markings)
- d) Puerto de entrada al país (entry port)
- e) Número y medidas de embalaje (number of package & size of case)
- f) Marcas de peso (weight markings)
- g) País de origen (country of origin)
- h) Consignatario, destino y número de orden: (receiver's mark, destination & order number)

Es recomendable que el nombre del consignatario sea sustituido por sus iniciales o alguna clave no reconocida comercialmente, ya que

en los Puertos y Aduanas la mercadería que pertenece a negocios conocidos es muy atractiva y susceptible a pérdida o avería.

1.7 DOCUMENTACION:

Constituyen las condiciones pactadas entre las partes contratantes que garanticen al comprador la obtención de los documentos que exigen las entidades aduanales del país importador y los cuales deben de ser proporcionados sin costo alguno por el vendedor.

Independientemente de la condición de compra elegida para la realización de la transacción, el vendedor esta obligado a obtener bajo su costo y riesgo cualquier licencia de exportación u otra autorización oficial y cumplir con todas las formalidades de aduana necesarias para la exportación de las mercaderías.

Entre los principales documentos que deben de ser requeridos al momento de estipular las condiciones se encuentran:

- a) Factura Cambiaria legalizada.
- b) Conocimiento de embarque legalizado.
- c) Certificado del Seguro.
- d) Certificado de Origen.
- e) Lista de Empaque.

Dependiendo del término utilizado en las condiciones de compra, la obligatoriedad de proporcionar cualquier documento adicional a los mencionados, dependerá de las facilidades que el proveedor desee conceder a sus clientes, sin embargo, en la mayoría de los términos, en lo referente a licencias, autorizaciones y formalidades, el vendedor debe de dar al comprador si le es

requerido, bajo sus riesgos y costos (del adquiriente), toda la asistencia para obtener cualquier documento de exportación u otra autorización oficial que sea necesaria para llevar a cabo la compra-venta internacional.

1.8 FORMAS DE PAGO:

Constituye el convenio realizado dentro de las condiciones originales por medio del cual el comprador asegura la cancelación de la mercadería al cumplir con las cláusulas estipuladas para la realización de la transacción internacional.

Es conveniente efectuar un análisis de las formas de financiamiento del exterior, previo a dejar definida la forma de pago que se utilizará en la transacción de compra internacional ya que las erogaciones en moneda extranjera representan una inversión recuperable en periodos de tiempo relativamente largos y los cuales dependen principalmente del país de origen de la mercadería.

CAPITULO II

2. METODOS DE FINANCIAMIENTO INTERNACIONAL

2.1 CLASIFICACION:

Dentro de las formas de pago adoptadas en el comercio internacional más usadas, se encuentra la CARTA DE CREDITO DOCUMENTARIA por los beneficios y garantías que concede a las partes contratantes, sin embargo los Métodos de Financiamiento por compras en el exterior se pueden clasificar de la forma siguiente:

- CARTA DE CREDITO DOCUMENTARIA
- GIRO DOCUMENTARIO AL COBRO
- AVANCES EN EFECTIVO
- CUENTA ABIERTA
- CONSIGNACION

2.2 CARTA DE CREDITO DOCUMENTARIA:

"En sentido general, una Carta de Crédito es simplemente una carta de instrucciones emitida a un exportador o vendedor por un banco a requerimiento de su cliente. Es un compromiso escrito, emitido por un banco a requerimiento de un cliente (importador) autorizando a un beneficiario (exportador) a emitir un giro o giros, los cuales serán honrados a través de un banco (banco pagador o negociador) usualmente en el país del beneficiario, si son girados de acuerdo con los términos y condiciones especificadas en la Carta de Crédito."(3)

(3) Cámara de Comercio de Guatemala. Métodos de Financiamiento Internacional. Febrero de 1991. pag. 4 y 11.

Un factor importante detrás de este método de financiamiento es que el proveedor no embarcará a menos que tenga la seguridad de pago por medio de un banco, y a la vez el comprador cancela únicamente si el proveedor cumple con las cláusulas descritas en la carta. Las ventajas que se suman a la utilidad del financiamiento bajo la Carta de Crédito se pueden resumir así:

PARA EL VENDEDOR:

- Recibe la garantía del pago de su mercadería por una entidad bancaria y no por la garantía del crédito de un comprador.
- En el caso de Carta de Crédito irrevocable, el vendedor está protegido contra "riesgo comercial" ejemplo: riesgo de no pago causado por insolvencia del comprador y el riesgo de que el comprador rompa el contrato y atente rehusar pagar después que la mercancía ha sido embarcada o esté lista para embarque.
- El vendedor se siente seguro por el compromiso de un banco, ya que su pago no puede ser retenido o se arriesgue por actos políticos o problemas de cambio extranjero en el país del comprador, o el riesgo de que el gobierno extranjero tome acción de bloquear la transferencia de moneda extranjera al país del exportador.
- La existencia de una Carta de Crédito a favor del exportador puede proveer las bases para obtener un préstamo para comprar o fabricar las mercancías antes de embarcar bajo la Carta de Crédito.

PARA EL COMPRADOR:

- El comprador aplicando a su banco para el establecimiento de una Carta de Crédito, tiene la seguridad de que su banco rehusará cualquier pago al vendedor a menos que el vendedor haya cumplido con los términos del crédito, términos que el comprador dió a su banco y que están estipulados en la Carta de Crédito.
- Si el comprador hace arreglos para una Carta de Crédito, que por previo acuerdo del vendedor no es pagadera a presentación de documentos por el vendedor, pero dice 60 o 90 días después de la presentación, el comprador recibió términos de crédito a un costo menor que si tuviera necesidad de tomar un préstamo por 60 o 90 días para pagar al vendedor inmediatamente.
- Es posible (como en Estados Unidos) para el comprador bajo una Carta de Crédito, habiendo recibido y pagado por la mercancía importada, refinanciar la mercancía hasta que ésta sea vendida.

Algo que debe de estar claro acerca de lo que una Carta de Crédito no está destinada a cumplir es:

Su existencia nunca es una garantía de pago para alguien; en otras palabras, su existencia sólo asegura el pago al beneficiario si los términos y condiciones son cumplidas.

La Carta de Crédito no asegura que la mercancía comprada será la misma facturada y embarcada. Los bancos, que comercian con Cartas de Crédito tratan con documentos, no con mercancías. La

calidad y cantidad aunque se encuentre especificada en los documentos, dependen últimamente de la honestidad e integridad del vendedor o su agente quien fabricó, empacó e hizo los arreglos del embarque.

2.2.1 LAS PARTES DE UNA CARTA DE CREDITO

EL CLIENTE - Este es el comprador o importador quien hace los arreglos para el establecimiento de dicho documento.

EL BENEFICIARIO - La parte en cuyo favor el instrumento es emitido, generalmente es el vendedor o exportador.

EL BANCO ABRIDOR - o banco emisor, es la entidad del cliente que emite la Carta de Crédito.

EL BANCO PAGADOR - Entidad nombrada en la Carta de Crédito para efectuar la cancelación al beneficiario en su país.

EL BANCO AVISADOR - o banco notificador, es la entidad que avisa o envía el instrumento al beneficiario, no siempre es un tercer banco, pues puede ser el abridor o el pagador.

EL BANCO NEGOCIADOR - Es un banco usualmente no mencionado en el instrumento de la Carta de Crédito, el cual elige 'negociar' (adelantar fondos) al beneficiario contra presentación de los documentos requeridos.

EL BANCO CONFIRMADOR - Es quien agrega su propio compromiso irrevocable de que el banco abridor cumplirá su obligación.

Un banco particular puede jugar varios de los papeles mencionados anteriormente en una transacción simple, pero en la mayoría de los casos hay por lo menos dos bancos en cada

transacción, uno en el país del comprador y otro en el país del vendedor.

La Cámara de Comercio de Guatemala, en el Seminario "Métodos de Financiamiento Internacional" realizado en febrero de 1991, explica los tipos y las condiciones de una Carta de Crédito de la forma siguiente:

2.2.2 CONDICIONES DE LAS CARTAS DE CREDITO:

Las Cartas de Crédito frecuentemente contienen términos y condiciones que no son comunes, particularmente cuando el instrumento es "hecho a la medida" por el banco abridor para adaptarlas a determinadas necesidades. Sin embargo, los términos y condiciones universalmente usados son:

EL TENOR: Instrumentos de Cartas de Crédito usualmente requieren al beneficiario emitir un giro a cargo del banco pagador cuando presente los documentos. El término o plazo de ese giro, es conocido como su tenor. Si es pagado inmediatamente, el giro sera pagadero "a la vista" (el tenor), si es pagadero a un plazo determinado (período), el tenor puede ser a 30 días vista o en plazos usualmente incrementados en 30, 60, 90, 120 días, etc.

LA FECHA DE EXPIRACION: Es el día último en que el beneficiario debe de presentar la documentación para su pago, fechas de expiración que caen un día en la cual los bancos están cerrados para negocios, se consideran extendidas al próximo día laborable.

ULTIMA FECHA DE EMBARQUE: El beneficiario debe de ser advertido que los documentos de la compañía marítima

transportista, línea aérea, u otro transporte designado no pueden estar fechados después de esta fecha. Si un beneficiario no puede cumplir la fecha de expiración o la fecha de embarque, debe contactar al comprador y requerirle una enmienda a la Carta de Crédito que provea una fecha más tarde para una de las dos transacciones.

ULTIMA FECHA DE PRESENTACION: El artículo 47 de las Reglas y Usos Uniformes relativos a los Créditos Documentarios (Revisión 1983), publicación 400 de la Cámara de Comercio Internacional provee que los documentos deben ser presentados "dentro de los 21 días después de la fecha de emisión del conocimiento de embarque u otro documento de embarque" siempre y cuando la fecha de expiración no suceda antes de este tiempo.

A BORDO: Cuando los términos requieren conocimientos de embarque de compañías marítimas, la carga "a bordo" debe ser evidenciada por un conocimiento de embarque emitido en formulario "a bordo" o conteniendo esta anotación (a veces estampada superpuesta) debe estar fechada y firmada por el transportista.

2.2.3 TIPOS DE CARTAS DE CREDITO DOCUMENTARIAS:

Las Cartas de Crédito pueden ser irrevocables o revocables. las irrevocables pueden ser confirmadas y no confirmadas.

Una carta de crédito confirmada o no confirmada puede ser "directa" (straight credit) o "negociación" (negotiation credit).

La "directa" es la más comúnmente usada, extiende la obligación del banco emisor solamente al beneficiario, y este negocia sus giros solo con el banco confirmador, mientras que bajo la Carta de Crédito "negociación" el beneficiario puede negociar sus giros con otros bancos que no sean el confirmador o avisador.

CARTA DE CREDITO IRREVOCABLE:

Constituye la modalidad más usada y la que mayor garantía ofrece al exportador o beneficiario. La misma constituye un compromiso de pago hecho por el banco emisor, el cual no puede ser enmendado ni revocado antes de la fecha de expiración consignada en la Carta de Crédito sin el consentimiento expreso de todas las partes interesadas.

Lo anterior excluye para el exportador o vendedor cualquier preocupación respecto a la solvencia y honorabilidad del comprador, cliente o importador.

CARTA DE CREDITO IRREVOCABLE NO CONFIRMADA:

Es emitida por el banco del comprador en el extranjero, pero no es confirmada por un banco en el país del vendedor, solamente notificada y haciendo la salvedad que lo hace "sin compromiso" de su parte. El banco avisador puede negociar los giros del vendedor y normalmente lo hace, pero esto es voluntario ya que no está en la obligación de honrar tales giros. Pagar es solo responsabilidad del banco emisor y su confiabilidad depende de la solidez de crédito que este posea en el exterior y el grado de riesgo político anticipado.

CARTA DE CREDITO IRREVOCABLE CONFIRMADA:

La más perfecta y segura de todas y por tanto la más deseada por el exportador en los casos en que éste no conozca o al menos abrigue dudas respecto a la seriedad o capacidad financiera, tanto del país en cuestión como el mismo banco emisor.

La emisión la efectúa el banco del comprador y confirmada por un banco en el país del vendedor quien agrega su obligación a este compromiso y asume la responsabilidad de pagar los giros del vendedor, teniendo cuidado siempre, que todos los términos y condiciones especificadas en la carta de crédito han sido cumplidas.

CARTA DE CREDITO REVOCABLE:

Es de uso poco frecuente y quizás solo en aquellos casos en los cuales existe, tanto plena y amplia confianza entre vendedor y comprador, como buen conocimiento y seguridad respecto a las condiciones bancarias y cambiarias propias del país del importador.

Como su nombre lo indica y a pesar de ser un documento bancario, dicha carta supone un compromiso de pago que puede enmendarse, revocarse o cancelarse en cualquier momento, sin el consentimiento y aún sin el conocimiento del beneficiario, no existiendo ninguna obligación para notificar dicha modificación, cancelación o revocación por parte del banco emisor.

OTROS TIPOS DE CARTAS DE CREDITO:

La mayor parte de las cartas de crédito son emitidas para cumplir los tradicionales requerimientos documentarios de un embarque. Algunas sin embargo, pueden ser clasificadas como tipos "especiales" porque varían un poco de las transacciones usuales.

IRREVOCABLE ROTATIVA O REVOLVENTE: Siempre que un comprador y un vendedor sostienen un acuerdo por medio del cual la mercadería será embarcada en base continua, puede ser deseable establecer una carta de crédito para negociar los embarques a medida que ocurran en vez de establecer cartas de crédito individuales para cada embarque. Por consiguiente, este tipo se utiliza para manejar múltiples embarques por un periodo de tiempo determinado.

La carta de crédito rotativa puede ser a su vez de dos clases, ACUMULATIVA Y NO ACUMULATIVA.

ACUMULATIVA: Se configuran cuando el importador y el banco emisor determinan que se pagará el total de los giros correspondientes a las utilizaciones periódicas autorizadas, tomando como base el crédito global consignado, aunque dichos giros no se efectúen en el momento y con la periodicidad prevista durante la vigencia.

NO ACUMULATIVA: Se configura cuando el importador y el banco emisor determinan que tan solo reconocerán y pagarán aquellos giros que cubran determinada suma periódica, sin que puedan acumularse las autorizaciones no utilizadas durante el período

de vigencia del crédito. Las sumas periódicas no utilizadas quedarán en calidad de créditos automáticamente cancelados.

IRREVOCABLE TRANSFERIBLE: Se configura mediante la inclusión de una cláusula adicional específica en base a la cual se establece que la misma puede cederse o transferirse, parcial o totalmente en favor de un tercero que no sea el exportador mismo y que normalmente suele ser el fabricante de la mercancía objeto de exportación.

Cuando el instrumento es designado "trasferible", el beneficiario puede requerir al Banco Pagador emitir una o más Cartas de Crédito a favor de otros beneficiarios hasta el valor total del instrumento.

BACK TO BACK: Generalmente usada cuando se presentan algunas de las tres condiciones siguientes:

- El exportador de la mercadería no es el suplidor.
- El exportador no tiene los fondos para pagar al suplidor.
- El exportador no desea que el suplidor conozca el nombre del importador o los precios.

Sucede en el caso que el beneficiario de una Carta de Crédito irrevocable solicite usarla como una base de financiamiento para obtener de su banco la apertura de una segunda Carta a favor de un manufacturero o suplidor de la mercancía necesitada para embarque bajo la primera Carta de Crédito.

2.2.4 CLAUSULAS ESPECIALES EN LAS CARTAS DE CREDITO:

Además de las anteriores variantes, existen dos tipos de cláusulas llamadas "especiales", las cuales pueden ser insertadas en una Carta de Crédito ordinaria o normal.

CLAUSULA ROJA: La inclusión de esta cláusula en la Carta de Crédito provee pagos anticipados al beneficiario (exportador) por una parte o el valor total de la carta antes de que la mercancía sea embarcada. El propósito de dichos adelantos en efectivo podrían permitir al exportador comprar la mercancía, efectuar el embarque y presentar los documentos requeridos, o emprender el procesamiento, embalaje o hacer otros arreglos que puedan ser requeridos para tener la mercancía lista para el despacho.

CLAUSULA VERDE: Es la misma que la cláusula roja excepto que bajo la cláusula verde, el pago anticipado es hecho, generalmente contra presentación de un recibo del almacén evidenciando haber recibido la mercadería para su custodia.

2.3 GIRO DOCUMENTARIO AL COBRO

Constituye la forma de pago más ventajosa para el vendedor cuando la condición de embarque se efectúa al recibir un Giro Documentario por parte del comprador.

Para realizar la transacción bajo este sistema, el comprador puede optar cualquiera de los medios siguientes:

a) Adquirir un giro a nombre del proveedor en cualquier entidad bancaria, cancelando el % de comisión por cambio de moneda extranjera y enviarlo por un medio de transporte efectivo y seguro.

b) Efectuar una transferencia de fondos en moneda extranjera para un banco corresponsal en el país del vendedor, cancelando la comisión por cambio y la comisión por transferencia.

c) Emitir un giro para ser debitado de una cuenta bancaria propia en el país exportador.

Cualquiera que sea el medio utilizado, el comprador deberá de proveer los mecanismos necesarios para proteger la inversión realizada, ya que el seguro deberá de ser cancelado bajo las mismas condiciones al igual que el flete y los otros gastos.

2.4 AVANCES EN EFECTIVO:

Al igual que los Giros Documentarios, los avances que el comprador pueda conceder al vendedor en efectivo, constituyen una fuente de financiamiento para la producción, empaque y embarque de la mercadería.

Por consiguiente es un mecanismo poco utilizado y únicamente aplica cuando se pacte un precio de compra tan ventajoso que compense a una tasa de rendimiento bancaria, la inversión y financiamiento concedido en dicha transacción.

Regularmente debe de existir una confianza entre las partes contratantes para efectuar este tipo de negociaciones, ya que concede desventajas al comprador y los medios de recuperación por cambios de artículos, calidad, faltantes, averías por malos embalajes y deterioros, se convierten en gastos adicionales de comunicación, fletes y costo de oportunidad.

Pese a que no es una método de financiamiento usado comúnmente, la utilización de Avances en efectivo por medio de Líneas de Crédito constituye un mecanismo eficiente entre empresas ubicadas en distintos países y que normalmente existe una relación de dependencia entre una y otra, por lo que la confianza es máxima y permite cualquier tipo de transacción sin riesgos de pérdida.

2.5 CUENTA ABIERTA:

El mecanismo de la Cuenta Abierta esta dirigido principalmente a empresas ubicadas en distinto Estado, pero dentro del mismo país, presentándose como un método de financiamiento internacional solamente entre empresas con dependencia de capital o con una relación comercial de confianza basada en períodos de transacciones exitosas.

Un productor o proveedor, concede a otra empresa la facilidad comercial de adquirir sus productos sin el pago anticipado o contra entrega, unicamente cancelando a cierto período pactado previamente, los montos que le permitan continuar retirando mercadería de acuerdo a sus necesidades.

Los pagos pueden efectuarse por cualquier medio, e incluso por una Línea de Crédito, sin necesidad de la cancelación total del adeudo, siempre y cuando se mantenga cupo disponible para los pedidos posteriores.

2.6 CONSIGNACION:

La consignación utilizada como un método de financiamiento internacional, constituye un mecanismo que proporciona múltiples

ventajas al comprador y únicamente garantiza al productor o distribuidor la cancelación de la mercadería vendida a un período pactado previamente.

Los términos del contrato, deben de ser claros y estipular las obligaciones referentes al pago de los impuestos y derechos arancelarios, ya que es el principal factor para que la transacción no constituya una pérdida para las partes contratantes.

Este método de financiamiento, no es utilizado entre países precisamente por las normas aduanales que rigen en cada uno, sin embargo su ocurrencia se limita a casas extranjeras que invierten capital en la introducción de una marca y bajo la garantía de introducción en el mercado de productos conexos.

3. PROCEDIMIENTOS LOCALES DE UNA IMPORTACION

3.1 DEFINICION:

Constituyen la serie de pasos que deben de efectuarse localmente para poder ingresar la mercadería procedente del exterior, hasta las bodegas del comprador, bajo las normas aduanales y fiscales vigentes en el momento de realizar la internación.

3.2 UNIFICACION DE INFORMACION:

Representa un importante paso en el éxito de obtener la mercadería que se necesita, cuando se necesita y a los costos que competitivamente mantengan al comprador dentro del mercado interno.

La comunicación con el Proveedor Extranjero desde que se realizan las primeras condiciones de compra comienzan a formar el expediente individual de cada compra al exterior, y debe de actualizarse inmediatamente con la factura proforma, confirmación de precios y la orden de pedido, haciendo una comparación entre cada uno de estos documentos para verificar si existen discrepancias, faltantes o cambios antes de que la mercadería sea embarcada y cancelada por cualquier forma de pago.

Seguidamente es conveniente realizar un control que permita detectar las fechas de embarque y entrega de documentación original a nuestro corresponsal ya que hay que tomar en cuenta que desde el momento que la mercadería ha sido cancelada, el costo se modifica ascendentemente día tras día, lo cual amerita una comunicación

efectiva con las partes que intervienen en cada transacción, ya sea de transporte, financiamiento o de recepción.

El uso adecuado de la documentación puede evitar atrasos en la obtención de la mercadería, así como también, los controles que se implanten para unificar la información proporcionan una reducción de costos en relación a tiempo, aprovechamiento de oportunidad y por consiguiente ventajas económicas.

3.3 POLIZA DE IMPORTACION:

Es el documento legal que sustituye a la Factura original del proveedor y la cual debe de ser usada como soporte contable al registrar la compra al exterior, es por esto que el vendedor deberá enviar una copia adicional de la factura cambiaria.

En este documento aduanal se debe de hacer una declaración de los artículos que integran el total de la compra, así como su peso, valor en dólares y las cantidades que estan ingresando, ya que estas características colaboran a poder aplicarles un aforo mayor o menor de acuerdo a la partida arancelaria que recomiende el NAUCA (Nomenclatura Arancelaria Uniforme Centro Americana) y es por eso que una mercadería adquirida fuera del territorio centroamericano, debe de ser declarada en la factura del proveedor extranjero con las características exactas del artículo, ya que entre una partida arancelaria y otra, podría variar el aforo que las afecta de una manera considerable y por consiguiente modificar el costo de la mercancía.

Para la elaboración correcta y adecuada de las pólizas de importación, debe de contratarse los servicios de un Agente de

Aduanas que tenga experiencia de prestar sus servicios a empresas que importan mercadería con características similares.

3.4 SELECCION DE TRANSPORTE TERRESTRE:

Al contratar los servicios de plataformas o furgones para mover la mercadería de los puertos nacionales o zonas fronterizas hacia la Aduana Central o Almacenes Fiscales, hay que tomar en cuenta que las empresas grandes de transportistas son los que ofrecen una mejor tarifa, principalmente cuando el usuario le ofrece un volumen fijo de movimiento al mes.

Sin embargo hay que analizar además de las tarifas pactadas para este movimiento, el servicio que prestan y la dedicación que le ofrecen al manejo de los productos desde los diferentes puntos de acceso hasta ser descargados en el lugar indicado por el comprador.

Una atención personalizada para el control de la mercadería en el puerto cuando no se usa el servicio de contenedor completo (FCL) es sumamente necesario para obtener recepciones óptimas, así como la cancelación de los gastos portuarios y el traslado adecuado hasta la ciudad, son factores que hay que tomar en cuenta, ya que los robos, faltantes, daños, atrasos e incluso pagos inadecuados, son muchas veces producto de un mal manejo localmente y que no es compensado por una tarifa reducida.

3.5 PRESENTACION Y LIQUIDACION DE LA POLIZA DE IMPORTACION:

Este procedimiento local corresponde efectuarlo al Agente de

Aduanas contratado para la elaboración de la Póliza de Importación cuando se le entregan los documentos originales respectivos.

Debe de tomarse en cuenta principalmente que su presentación se efectúe inmediatamente después de que la mercadería es reportada a la Aduana Central, así como la liquidación correspondiente con la Visturia Aduanal, ya que muchas veces los problemas que presenta un embarque podría ocasionar trámites prolongados y por consiguiente atrasos en la recepción.

Otro riesgo que se corre al presentar una Póliza varios días después de ser reportada a la Aduana Central, es el tipo de cambio utilizado para la conversión de moneda extranjera a la moneda local cuando se mantiene una inestabilidad ascendente, ya que una vez presentada la Póliza, ya no puede ser modificada la tasa cambiaria, incluso los reparos futuros por parte de la Contraloría de Cuentas se calculan de acuerdo al tipo de cambio de su presentación.

3.6 SELECCIÓN DE ALMACENADORA:

Al designar el punto de descarga de la mercadería importada en cualquier almacenadora, debe de tomarse muy en cuenta el servicio que estas entidades prestan al importador, tanto en las bodegas fiscales como en las bodegas generales.

Debe de verificarse la continuidad con que la Visturia Aduanal residente en una almacenadora, hace utilización de muestras para comparación de precios en el mercado tomando artículos propiedad del usuario, así como el tiempo que este personal utiliza en la liquidación de las pólizas de importación.

Otro factor importante para una selección adecuada, son las

facilidades con que se cuenta para la carga y descarga de mercadería en las instalaciones generales y fiscales, tanto del personal como del equipo a utilizar, y que garanticen el manejo adecuado de los productos importados.

La eficiencia con que se cuenta en el proceso transitorio de la mercadería por las instalaciones de estas entidades, es un factor económico que puede perderse por pretender la obtención de tarifas cómodas en almacenadoras cuyo servicio entorpece el tráfico activo de las empresas importadoras.

3.7 CANCELACION DE LA POLIZA DE IMPORTACION:

Constituye el último paso de los procedimientos locales para obtener por completo el derecho sobre la mercadería adquirida en el exterior y debe de realizarse en el momento preciso para que los artículos que ingresan a la bodega del importador, se encuentren a una hora oportuna en donde se reduzca el costo de mano de obra en descarga, colocación y distribución de la mercadería.

3.8 CALCULO DE COSTOS DE LA MERCADERIA:

Para poder determinar el costo real de los artículos adquiridos en el exterior hasta el momento de ser colocados en la bodega del comprador, es necesario conocer los valores monetarios que se han efectuado, tanto en moneda extranjera quetzalizada como en moneda nacional y a la vez tomar en cuenta todas aquellas transacciones que pueden influir en el costo y que finalmente constituirán un valor monetario, tal es el caso de una contingencia por cambio en la selección de partida arancelaria y que a futuro

podría constituir una pérdida, o una comisión por volumen de un embarcador que podría significar un descuento a futuro.

Es recomendable establecer una política interna adecuada para cada importación que se realice, analizando los mercados en que se comercialice de acuerdo a su posición geográfica, calculando la inversión de tiempo y dinero que se necesitará para la adquisición de la mercadería.

Dentro de esta política de costos, también debe de incluirse el porcentaje de faltantes, deterioros y averías que se considera no serán recuperados a través de la compañía aseguradora y que finalmente constituyen un costo para el monto total de las importaciones, los gastos ocasionados por la selección de mercados mundiales, gastos de financiamiento y todos aquellos gastos de cobertura total para una empresa, tomando muy en cuenta previo a su distribución, que el costo final de cada artículo no proporcione desventajas competitivas que obliguen al importador a estar fuera de mercado.

CAPITULO IV

4. GASTOS ADICIONALES EN EL EXTERIOR

4.1 DEFINICION:

Constituyen todos aquellos gastos o erogaciones en moneda extranjera que se realizan independientemente del valor de la mercadería, tal es el caso del flete (aéreo, marítimo o terrestre) y el seguro, que necesariamente deben de efectuarse para la recepción garantizada de los artículos en el país comprador.

4.2 CONTRATACION:

Debe de ser efectuada teniendo un amplio conocimiento de las compañías que prestan servicios en el exterior para la agilización de la compra efectuada.

4.2.1 EMBARCADOR:

Conocido normalmente como **FREIGHT FORWARDER**, es la persona individual o jurídica que ofrece una gama de servicios adicionales a la consolidación, ya que efectúa el trámite completo de la papelería, formas de empaque, contratación de transporte marítimo y cualquier documento adicional necesario para la exportación.

Un Freight Forwarder puede ser a la vez un consolidador, pero normalmente no actúa en forma combinada y la documentación no se emite en forma propia.

El embarcador obtiene su utilidad por medio de una comisión otorgada por la línea de transporte, sin necesidad de adquirir un espacio completo dentro de la embarcación y en el

caso específico de Guatemala, las empresas que efectúan este tipo de transacciones están representadas exclusivamente por las Agencias de Viajes, ya que no está permitido la otorgación de comisiones a nivel de transporte marítimo.

4.2.2 CONSOLIDADOR:

N.V.O.C.C. (None Vessel Operating Common Carrier):

Constituye una persona jurídica encargada del manejo de carga utilizando contratos de transporte marítimos o aéreos en forma propia e identificados con su nombre, pero realizando las transacciones en medios de transporte comunes o regulares.

Para poder operar como embarcador es necesario que las entidades llenen las regulaciones estipuladas por las comisiones Marítimas y Aéreas Federales exigentes en cada continente y utilizar las tarifas autorizadas para cada línea de transporte.

Su actividad principal consiste en conseguir carga de usuarios que no ocupen contenedores completos, consolidarla y adquirir un área en cualquier línea aérea o marítima para transportarla y revender a un costo mayor el espacio obtenido.

4.2.3 COMISIONISTA:

Es la persona que actúa en calidad independiente consolidando mercadería y efectuando los trámites necesarios en el país de origen en exclusividad para un comprador, pero su comisión la recarga al valor original del producto o lo desglosa en un rubro por aparte en documentación propia de acuerdo a las condiciones pactadas previamente con su cliente.

4.3. ANALISIS DE TARIFAS MARITIMAS

4.3.1 SELECCION DE LINEA MARITIMA:

Es importante conocer la diversidad de Líneas Marítimas que prestan el servicio desde el país de origen o vendedor, hasta el país en donde reside el comprador, así como sus itinerarios, tarifas y su servicio. Principalmente porque hay ciertas ventajas económicas en la utilización de algunas de ellas que se ven reflejadas en seguridad y garantía para la mercadería adquirida.

Sin embargo, estas ventajas dependen mucho del país de origen en donde se realice la compra, ya que la utilización de Líneas Navieras con tarifas estándar o por contenedor procedentes del Oriente proporcionan gastos fijos de transporte, mientras las Navieras con tarifas irregulares aplicables a cierto tipo de artículos son motivo de análisis para obtener costos ventajosos.

Independientemente de la tarifa que se aplique a la carga concedida, debe tomarse muy en cuenta que el objetivo principal de las transacciones con el exterior, es la obtención de los artículos con el mínimo riesgo, pero sin descuidar los costos operativos. Un ejemplo frecuente, ocurre al comparar los resultados obtenidos al final de una transacción utilizando el servicio de Consolidación de Mercadería en un contenedor cerrado, a un costo de flete marítimo normal y con la garantía de inviolabilidad del contenido, a cambio de usar un servicio con reducción

en costo de flete marítimo, pero colocando la mercadería en bodegas comunes de la embarcación, en donde el acceso de las cuadrillas que descargan es permitido en cada puerto de atraque previo a su destino final, corriendo el riesgo de avería, faltante y deterioro.

Por consiguiente, la selección de la Línea Marítima debe de basarse no solamente en el costo de transporte, sino que se debe de tomar en cuenta el historial de la Naviera, el servicio que presta, la solidez de su infraestructura organizativa y la seguridad que proporciona a los usuarios.

4.3.2. SELECCION DE COMMODITIES:

Principalmente la selección de Commodities a utilizarse en los fletes marítimos que se contratan, se realizan al importar mercadería procedente de Estados Unidos y le corresponde al Embarcador, Consolidador o Comisionista, conocer, aplicar y aprovechar la cobertura y amplitud de cada uno de estos commodities.

Un Commodity representa el valor de la tarifa aplicable a un artículo determinado por su traslado marítimo y el espacio que ocupe dentro de la embarcación, de tal forma que el costo del flete es diferente al importar juguetes, que al importar alimentos, aparatos eléctricos o vehículos.

Un ejemplo del uso adecuado de un commodity, los constituye la embarcación de más de dos artículos sin que

ninguno de ellos ocupe más del 50 % del espacio del furgón, aplicando el commodity F.A.K. (Freight All Kinds) el cual tiene un costo reducido e incluye la mayoría de gastos adicionales en Dolares y el flete interno en Guatemala a un costo menor del mercado local.

Por consiguiente es de suma importancia para la reducción de costos, la comunicación anticipada con el embarcador previo a utilizar a una Línea Naviera y saber como hacer uso de las tarifas que se encuentran vigentes en el mercado marítimo.

4.3.3 ANALISIS DE GASTOS DE EMBARQUE:

Los gastos ocasionados por el uso de espacio marítimo, son regularmente estándar en la mayoría de Líneas Marítimas provenientes de cualquier parte del mundo, y se basan principalmente en la elaboración de la documentación y en un gasto adicional por la fluctuación de precios en el combustible utilizado por el barco.

Sin embargo, cuando se analiza el transporte marítimo proveniente de Estados Unidos, hay que poner mucha atención en los cargos que las Líneas Navieras utilizan como gastos adicionales a la tarifa marítima estipulada. Estos gastos, varían en cada embarque efectuado, y su monto depende principalmente de la Línea Naviera, del commodity utilizado y de la astucia del embarcador para efectuar su declaración y conseguir los mejores precios en el mercado.

Entre los principales se encuentran:

- BUNKER = Gasto fijo x c/2,000 lbs. (con un mínimo)
- SEGURO = Gasto fijo x c/2,000 lbs. (con un mínimo)
- G.O.S. = Un porcentaje (7%) sobre la tarifa
- T.S.C. = Gasto fijo x c/2,000 lbs.
- U.S. HANDLING = Tarifa fija
- DRAYAGE = Tarifa fija
- B/L = Tarifa fija

Es preciso determinar inmediatamente antes de seleccionar un commodity, cuales de éstos gastos ya están incluidos dentro de la tarifa marítima y cuales deben de aplicarse de la forma estipulada, ya que se puede caer en el error de contratar un commodity a un costo muy bajo, pero que no incluya ningun gasto adicional y al recibir el cargo total, su valor exceda a la utilización de otras tarifas más ventajosas económicamente por incluir la mayoría de gastos adicionales.

4.4. UTILIZACION DE ESPACIO MARIITIMO:

4.4.1 COBERTURA DE FURGON:

Generalmente se conoce a un Furgon como una caja rectangular metálica que se traslada dentro y fuera de la embarcación utilizando un rodaje incorporado y que normalmente prestan el servicio de Roll on/Roll of.

Este tipo de furgones se utiliza principalmente entre el comercio con Estados Unidos, y el aprovechamiento de cada una de las medidas existentes se ven reflejadas en costos de la mercadería.

y por consiguiente en erogaciones adicionales de moneda extranjera.

Las principales medidas de furgones secos (Dry Trailer) y furgones refrigerados (Reefer Trailer) son las siguientes:

<u>FURGÓN</u>	<u>ANCHO</u>	<u>LARGO</u>	<u>ALTO</u>	<u>PESO MAXIMO</u>
40' DRY TRAILER	7' 8"	39' 5"	8' 5"	56960 lbs.
40' REEFER	7' 3"	39' 0"	8' 3"	54750 lbs.
40' HIGH CUBE	7' 8"	39' 5"	13' 6"	56960 lbs.
45' HIGH CUBE	7' 8"	44' 5"	13' 6"	57000 lbs.
20' DRY TRAILER	7' 6"	19' 3"	7'10"	44844 lbs.(4)

Dentro de las tarifas marítimas de las Líneas Navieras que cubren el comercio norteamericano, un furgon de 20' tiene un costo igual al furgon de 40' por lo que el aprovechamiento del espacio no es relativo al desembolso efectuado en moneda extranjera.

El ahorro en costos dentro de este punto, radica principalmente en jugar con las medidas de los furgones, la capacidad de peso máxima y mezclar los commodities juntamente con la inclusión de los embalajes usados por el proveedor, ya que si la mercadería está compuesta por volumen y no por peso, es recomendable usar un furgon de 40' REEFER SECO, pues la tarifa aplicable a este equipo concede al importador una economía significativa, en comparación con el equipo de 40' DRY TRAILER, para esto es necesario conocer muy bien las tarifas y equipos de cada línea naviera.

(4) Tarifarios Marítimos de Estados Unidos-Guatemala. U.S./Central American Liner Association, Agreement número 202-010987.

El equipo de 45' HIGH CUBE, no solamente proporciona mayor espacio a lo largo del furgon, sino que además es recomendable su uso cuando la mercadería por su naturaleza o embalaje debe de acomodarse en tarimas de mucha altura, ya que su cobertura a lo alto es mayor que el resto del equipo y utilizando adecuadamente el arancel tarifario, se puede obtener un costo adecuado al transporte y que proporcione alguna ventaja económica.

4.4.2 COBERTURA DE CONTENEDOR:

Un contenedor es un recipiente metálico recuperable, destinado al comercio internacional y construidos de manera estándar para que puedan adaptarse mundialmente unos a otros para facilitar la estiba.

A diferencia de la estructura de los furgones, no poseen un rodaje incorporado por lo que su traslado terrestre debe de llevarse a cabo por medio de plataformas.

Las medidas de este equipo se encuentran en forma paralela a los furgones y comercialmente el costo de transporte de un contenedor de 40' es aproximadamente dos veces al costo de un contenedor de 20', sin importar el tipo de mercadería que se transporte en su interior, por lo que la reducción de costos en este equipo esta sujeta al volumen de carga que se maneje con las Líneas Navieras.

4.5 ANALISIS DE TARIFAS AEREAS

La utilización de las Líneas Aéreas para el transporte de mercadería adquirida en el exterior, tiene un costo relativamente

alto si se compara con un flete marítimo, sin embargo hay que analizar la rapidez con que se obtienen los productos comprados y el costo de oportunidad que representa el colocarlos a la venta el mismo día de efectuada la erogación en moneda extranjera.

Para utilizar la tarifa aérea de la forma más ventajosa, es necesario conocer la proporción en que aumenta el intervalo entre pesos de cada tarifario, ya que a mayor número de kilos, menor costo tarifario y a menor número de kilos, mayor es el costo por el flete aéreo.

4.6 ANALISIS DE ASEGURADORAS:

4.6.1 TARIFAS Y CUBRIMIENTOS:

La seguridad con que se cuenta en las compras de mercadería en el exterior, representa la cobertura total sobre pérdidas ocasionadas por deterioros, faltantes y/o averías, y por consiguiente, el costo de dicha seguridad debe de ser equivalente al valor que significa para el comprador, la inversión efectuada en moneda extranjera.

Cuando la condición de compra se hace incluyendo el seguro dentro del costo (C&I), se debe de tomar en cuenta que el proveedor contrate un seguro con cobertura total, ya que por economía podría utilizar una cobertura parcial y no especificarlo en el certificado proporcionado, a la vez se debe verificar que la compañía aseguradora elegida, posea oficinas en el país comprador para evitar atrasos en la presentación de reclamos y gastos adicionales de comunicación.

Por consiguiente, no solamente debe de analizarse una aseguradora por las tarifas y cubrimientos que conceda al comprador, sino que el costo de recuperación que se obtenga al

cancelar contratos con las coberturas equivalentes al valor de la mercadería al sufrir una pérdida total en la transacción.

4.7 RECUPERACION DE FALTANTES Y DETERIOROS:

El hecho de asegurar la mercadería con una cobertura total, no significa que el comprador este garantizado contra cualquier pérdida sufrida en la compra.

Para poder analizar la eficiencia con que se manejan los faltantes y deterioros, es necesario que el comprador efectúe un estudio comparativo en cuanto al tiempo transcurrido desde el momento de ocasionada la pérdida, y el retorno del capital invertido en la compra en el exterior.

Efectuar un comparativo entre periodos anuales que le permita visualizar el comportamiento de estos hechos, así como verificar los montos obtenidos liquidamente en cada reclamo, contra los costos reales de la mercadería y su manejo, permiten que los procedimientos de recuperación se efectúen en una forma más dinámica y se controle la parte total que representa pérdida para la empresa.

Los resultados estadísticos de comportamiento, deben de transmitir factores decisivos en los procedimientos utilizados en forma inadecuada en cada transacción, como la frecuencia con que ocurren los faltantes en la utilización de alguna Línea Naviera, el país de origen, el puerto de desembarque, el manejo en el muelle, el transportista local, almacenadora, etc. y de acuerdo al tiempo en que se obtiene el retorno de la inversión, debe de analizarse si se están realizando eficientemente los reclamos y el seguimiento adecuado para la recuperabilidad a corto plazo.

CAPITULO V

5. COSTOS ASOCIADOS NO RELACIONADOS

5.1 DEFINICION:

Cualquier actividad económica efectuada dentro del proceso productivo de una nación, se ve afectada sin exclusión alguna por valores numerarios incorporados continuamente en el proceso de su realización.

Esos valores numerarios que se asocian fácilmente en cada proceso, no siempre se presentan dentro del costo final del producto, o mejor dicho, no se relacionan para la presentación del valor total del proceso.

También existen valores no numerarios que afectan el costo de la mercadería y que son fácilmente asociados (retorno de la inversión, costo de oportunidad, costo financiero, etc.) pero que no se presentan en la información dentro del valor final a pesar de la relación que claramente los asocia con cada actividad.

Por consiguiente, los costos asociados no relacionados, son aquellos que existen y que son motivo de análisis en cada proceso, pero que no forman parte para la presentación de información financiera.

5.2 COSTOS ASOCIADOS NO RELACIONADOS EN COMPRAS AL EXTERIOR:

5.2.1 SELECCION DE MERCADO:

Dentro del proceso normal de desarrollo en el comercio

internacional, la selección adecuada de productos dentro de cada mercado mundial, representa el inicio de relaciones comerciales mas constantes y exitosas, para mantener los articulos con mayor aceptación dentro del mercado interno por su calidad y precio y así obtener una rotación adecuada y rentable.

El costo de investigación de mercado, puede convertirse en inversión al evaluar los resultados finales del ciclo completo de compra-venta de mercadería en el exterior, pero a la vez puede convertirse en un gasto no retornable cuando se obtienen resultados finales desfavorables para las utilidades de los empresarios, o cuando la inversión se convierte paulatinamente en recuperación parcial de capital.

Un análisis de mercado efectuado anualmente en los principales países exportadores, representa una erogación necesaria para mantener factores de competitividad en el área comercial como: precio, calidad, surtido e innovación, pero dichos valores que se invierten, no deben de tratarse como gastos operativos dentro del entorno empresarial, pues dan lugar a la formación de un costo no relacionado en el valor total de la mercadería importada, cuando en realidad es un COSTO DE PROYECCION, que debe de ser distribuido proporcionalmente dentro de la cantidad total de moneda extranjera que refleje el presupuesto anual de compras al exterior.

Desde el punto de vista legal, la LEY DE VALORACION ADUANAL para determinar el valor de mercado de un producto y

aplicarle un arancel adecuado, contempla los gastos de viaje (pasajes, hoteles, alimentación y otros) como parte del costo de la mercadería y por consiguiente también considera grabables los beneficios directos que se obtienen al realizar los viajes de selección de mercados, como: obtención de mejores precios, descuentos especiales, descuentos por volumen, bonificaciones y rebajas sobre compras.

Por consiguiente, los gastos en moneda extranjera por análisis de mercado, constituye un costo asociado con las compras al exterior, pero al darle el trato de gasto operativo, se convierte en un costo no relacionado dentro del valor final de las transacciones internacionales.

5.2.2 CONDICIONES DE COMPRA:

Luego de seleccionar el mercado más favorable para la adquisición de mercadería, se efectúa conjuntamente con el proveedor, las condiciones de compra más convenientes para las partes contratantes, o que proporcionen una mínima ventaja para el vendedor, ya que normalmente los exportadores obtienen beneficios que el importador no percibe en el momento de realizar las negociaciones.

Estas ventajas pueden llegar a constituir un costo no relacionado en la mercadería si el importador no conoce claramente los derechos y obligaciones que internacionalmente conceden los Incoterms, ya que pactan sus condiciones bajo los términos tradicionales más conocidos como lo son CIF, CF, C&I o FOB, y aún

así incurren en costos no relacionados que regularmente se operan como gasto.

Un costo adicional en que se incurre regularmente al efectuar la contratación bajo el término FOB (Free On Board), da lugar cuando se detectan faltantes o averías en furgones cerrados desde el país de origen, ya que se presenta el reclamo a la compañía aseguradora y se estanca la inversión realizada por períodos que obligadamente conllevan los procedimientos correspondientes.

El término FOB le confiere la obligación al vendedor de cargar con los costos, gastos y daños hasta que la mercadería ha traspasado la borda del buque en el puerto de embarque, (entiéndase como borda la orilla del barco) o sea, que la obligación del exportador termina cuando la mercadería ocupa el espacio en la embarcación, independientemente de tocarlo físicamente, de tal forma que si un contenedor se safara de una plumilla y se destrozara juntamente con la mercadería dentro del barco, los costos y gastos corren por cuenta del comprador, y si la destrucción ocurre fuera de la embarcación, los costos y gastos corren por cuenta del vendedor, justificando así un reclamo directo por faltantes o averías en furgones cerrados.

Por tal motivo el reclamo de mercadería en contenedores cerrados, debe de realizarse como medida preventiva a la compañía aseguradora, sin embargo deberá de reclamarse directamente al proveedor y tomar en cuenta el tiempo de

recuperación para los costos finales y así disminuir en cierto porcentaje un valor asociado a dicha transacción que no se relacione con el costo final de la mercadería.

5.2.3 CONDICIONES DE EMBARQUE:

La seguridad con que se transporta la mercadería del exterior entre los países provoca incurrir en costos adicionales que son compensados con la recepción completa de la inversión realizada originalmente. Sin embargo algunos importadores con el ánimo de incrementar sus utilidades, contratan el transporte marítimo sin la protección de un servicio de consolidación entre un contenedor cerrado y con empaque inadecuado para el lugar en que será transportado.

El riesgo se incrementa bajo estas condiciones y en caso de pérdida parcial o avería, el reclamo al seguro no compensa la inversión efectuada en las transacciones internacionales, y más aún cuando el faltante no es tomado en cuenta para calcular el valor final de los artículos, ya que no solamente reduce la utilidad, sino que se corre el riesgo de quedar fuera de mercado por los costos elevados que necesitan aplicar a los productos para la venta. Un buen embarque y un buen empaque minimizan los riesgos y estandarizan los precios y las utilidades, mientras que la búsqueda de ahorros con alto índice de riesgos provocan costos adicionales que pueden no relacionarse en el valor final de la mercadería.

5.2.4 DOCUMENTACION:

Los costos adicionales en que se puede incurrir por documentación incompleta o mala declaración, se resume en aspectos que provocan sanciones de acuerdo a las normas aduanales vigentes en cada período. Actualmente, la falta de legalización por el Consulado de Guatemala en el país de origen de la factura original y el conocimiento de embarque, provoca incurrir en una multa calculada en Dolares Americanos por cada documento, tambien la declaración de mercadería en idioma distinto al Español y algunas firmas en los documentos originales ocasionan incurrir en multas menores que afectan el costo final de los productos.

5.3 METODOS DE FINANCIAMIENTO INTERNACIONAL:

Por ser la carta de crédito uno de los mecanismos más utilizados en las transacciones internacionales, es necesario que se tomen en cuenta dos aspectos:

- 1)- La capacidad de pago que la empresa posee al momento de hacer efectivo el pago al proveedor.
- 2)- El tiempo que se necesita para cubrir la obligación en su totalidad.

En el momento que el banco corresponsal notifica al banco local la cancelación de la compra al proveedor, la empresa incurre en un gasto por intereses calculados en forma diaria, por lo que dentro del costo final de la mercadería se deben incluir dichos intereses hasta el momento en que se solventa

la obligación totalmente al banco local, siempre y cuando la empresa posea la capacidad económica según el primer numeral.

La comunicación con el banco es de suma importancia para no realizar costos asociados que no se relacionen en el costo, pues los intereses pagados deben de incluirse dentro del valor final de la mercadería por tener su origen en el giro normal de las compras al exterior.

Deberá de tomarse en cuenta los porcentajes que cobran las entidades bancarias por manejo y cambio de moneda para el cálculo de costos finales.

Si la empresa necesita de un período mayor al ingreso de la mercadería para su cancelación y la entidad bancaria le concede el Endoso Bancario para desalmacenar los productos adquiridos, los intereses forman parte del financiamiento necesario para la compra y deberán de operarse como gasto operacional sin necesidad de tomarlos como costos no relacionados.

Para las cinco formas de pago en el exterior comunmente utilizadas, los costos asociados dependen principalmente de las condiciones de pago que se consideren para la negociación, las cuales presentan variadas irregularidades y el aprovechamiento de las ventajas existentes, se basan en la habilidad financiera con que la empresa se desenvuelve en el mercado internacional.

Un costo o utilidad asociada que normalmente no se

relaciona para los valores finales de la mercadería, esta constituido por el Diferencial Cambiario provocado por la inestabilidad de la tasa cambiaria en relación al US Dólar, ya que las transacciones son operadas a una tasa standar y las adquisiciones de moneda extranjera se realizan bajo condiciones y tasas diferentes.

Si la empresa pretende costear su mercadería utilizando diferentes tipos de cambio para cada transacción en moneda extranjera dentro de una misma compra, sus procedimientos son imprácticos y en compras voluminosas las operaciones reflejan retrasos e ineficiencia. Es recomendable realizar un análisis en periodos no mayores a un mes, del comportamiento que muestran las compras en relación a la cancelación en moneda extranjera, y así determinar si la empresa esta obteniendo utilidades o pérdidas por Diferencial Cambiario.

En ambos casos, deberá de reflejarse el valor final de la mercadería a un valor promedio del total importado en el mes, o simplemente reportarlo entre los gastos operativos e informarlo dentro del reporte estadístico de importaciones, y que no forme parte de los costos asociados no relacionados.

5.4 PROCEDIMIENTOS LOCALES DE LAS IMPORTACIONES

La ocurrencia de costos asociados que no se relacionen al final de una compra al exterior, depende exclusivamente de la astucia, agilidad y conocimiento que el importador posea para realizar sus transacciones en las entidades aduanales y conexas.

Cada procedimiento y trámite, debe de ser planificado desde que se conocen las características de la mercadería adquirida, ya que internamente puede necesitar de un permiso especial, de un registro sanitario o simplemente de un documento de origen que garantice la libre venta en el mercado mundial, requisitos por los cuales los productos en su conjunto pueden permanecer bajo la custodia aduanal hasta la presentación adecuada de la documentación.

A la vez la correcta declaración de precios y las condiciones de compra relacionadas con ventajas económicas, debe de ser motivo de análisis desde que se conocen los documentos iniciales del vendedor. El estancamiento de contenedores completos por una póliza enviada al departamento de Valoración de la Aduana Central, no compensa el incremento a que puede ser castigada una partida arancelaria por ocultamiento de bonificaciones, descuentos o precios especiales.

Cada uno de los pasos que efectúa el importador o el Agente de Aduanas, esta adquiriendo costos asociados que se ven reflejados en tiempo y que pueden convertirse en costos cuantificables monetariamente cuando la coordinación no se efectua adecuadamente, ejemplos: La presentación de la póliza de importación en días posteriores cuando existe inestabilidad cambiaria y provoca modificaciones en la tasa de cambio utilizada para la quetzalización del valor de los productos y su correspondiente grabación arancelaria. La descarga de contenedores en Almacenes Fiscales por orden de la Aduana

Central al no liquidar dentro del plazo estipulado, provoca gastos de carga, descarga, manejo, supervisión y transporte.

La llegada de mercadería a las bodegas del importador en horas inhábiles, provoca el pago de horas extras a los trabajadores, pasivos laborales y gastos de seguridad.

Todos los gastos mencionados anteriormente, pueden incluirse dentro del costo de los productos, o reflejarse en gastos operativos de acuerdo a las políticas administrativas de cada empresa, sin embargo se deben cuantificar en un informe, las cantidades en moneda local desembolsadas adicionalmente en cada compra y presentarlas a la Administración en forma porcentual como "gastos de procedimientos inadecuados", de tal forma que estadísticamente se analice la reducción de las deficiencias por la experiencia adquirida en cada transacción y en cada período.

El costo más significativo para cualquier empresa comercial en relación a los procedimientos locales, esta constituido por el "COSTO DE OPORTUNIDAD" que se puede adquirir al realizar una inadecuada transacción y se detenga la mercadería adquirida para una promoción, una oferta, un artículo de temporada o bien productos de introducción para disminuir políticas publicitarias de competencia.

Este costo puede ser cuantificado en productos de temporada (juguetes inflables para ofertas de verano) de acuerdo al monto de inventario y su período almacenado, determinando el rendimiento no percibido a la tasa bancaria

promedio (+) más el monto de inventario obsoleto y la diferencia entre el precio de venta original y el ofertado. Deberá de tomarse en cuenta la rentabilidad dejada de percibir por el espacio en metros cuadrados ocupada por la mercadería retenida en la bodega del importador y un porcentaje de manejo interno por la colocación, orden y desalmacenamiento. Por último deberá tomarse en cuenta el incremento en la tasa cambiaria y preveer un alza razonable de inflación en el tiempo que se coloque a la venta la mercadería con precios actualizados, para descontarlo del costo de oportunidad original.

5.5 GASTOS ADICIONALES EN EL EXTERIOR

Los costos asociados que normalmente tienen una ocurrencia inadvertida por parte del importador, se concentran principalmente en la utilización inadecuada de Aranceles Tarifarios, Líneas Marítimas y uso del espacio dentro del furgón. Ya que normalmente se adiciona al costo final de la mercadería, la cantidad quetzalizada (al tipo de cambio vigente y no al tipo de cambio de la fecha de cancelación) del flete marítimo que refleja el Bill of Lading, sin hacer un análisis de integración de gastos de transporte.

Le corresponde al embarcador, consolidador o comisionista, la asesoría adecuada para el uso correcto del equipo de embarque, la tarifa arancelaria marítima y la contratación de la Línea Naviera que proporcione mejores

ventajas económicas sin reducir el servicio de transporte eficiente.

Sin embargo, el nivel de vida de la población mundial, varía en cada continente e incluso dentro de cada país ubicado en un área cercana, por lo que un Freight Forwarder residente en el Estado de Miami, no valora ciertos gastos mínimos en dolares por su condición y nivel de vida, como lo valora el empresario guatemalteco al sufrir la quetzalización de cada gasto. Esta es una razón muy importante por lo que la persona a cargo de las importaciones, debe de conocer claramente las actividades de su embarcador e inmiscuirse en las actividades y tarifas existentes en las oficinas locales de cada Línea Naviera, de tal manera que sea un experto cubicando la carga dentro de los furgones y aplicando adecuadamente los commodities para dirigir desde sus oficinas, las transacciones correspondientes a su representante en cualquier país.

Localmente cada empresa debe de obtener sus porcentajes de gastos adicionales en que se incrementa el valor FOB de la mercadería procedente de cualquier parte del mundo, y en base a estos porcentajes, verificarlos en compras con características similares (país, producto, peso, línea marítima, aduana de ingreso, almacenadora, etc.) permitiendo discrepancias tolerables para evaluar la eficiencia de cada transacción en los procedimientos utilizados.

Luego se deben realizar pruebas selectivas de verificación de costos con mercadería de un mismo tipo, pero

embarcadas bajo condiciones diferentes (tarifa marítima, consolidador, equipo utilizado, peso y volumen de la mercadería acompañante, etc.) y estructurarla en su cubillaje y peso para colocarla dentro de un furgón cuya compra refleje gastos reducidos. En el resultado se obtendrán nuevos costos que permitirán satisfacerse de la adecuada consolidación y cuantificar al mismo tiempo el costo asociado no relacionado o la economía asociada no reportada a la administración.

Un punto importante que incide localmente en ocasionar gastos adicionales en moneda extranjera, es la utilización exclusiva de una línea de transporte para reducción de costos por volumen concedido. Es inadecuado depender de una empresa marítima o aérea y desaprovechar las ventajas que el mismo importador debe de provocar dentro del mercado de competencia y obligar a los transportistas a igualar los beneficios obtenidos. Un importador que concede volumen de carga y no mantiene las tarifas más bajas del mercado, no se le considera eficiente y sus productos no están generando el grado de rentabilidad adecuado.

Un gasto en Moneda Extranjera que permanece asociado y no se relaciona adecuadamente, es el manejo de los reclamos a la compañía aseguradora por faltantes y averías, que proporcionan además de un gasto administrativo, un gasto directo de procedimientos y un retorno porcentual que genera una ganancia o una recuperación.

La política para el manejo de faltantes y averías, debe

de ser clara para la administración y su manejo adecuado dentro del campo contable y legal, principalmente para las empresas que poseen cuentas en el exterior y cuyos cargos y débitos son operados en periodos diferentes (mensuales, semestrales o anuales).

Es importante el análisis periódico y estadístico del comportamiento de los faltantes, reportando los informes en forma continua y conteniendo como mínimo los factores siguientes:

- A) País de origen.
- B) Proveedor.
- C) Producto.
- D) Valor en moneda extranjera.
- E) Transportes utilizados.
- F) Tiempo de recuperación (desde la llegada a puerto, hasta el crédito en la cuenta bancaria).
- G) Gastos de recuperación (telex, fax, papelería, etc.)
- H) Valor de recuperación en quetzales.
- I) Valor CIF en quetzales.
- J) Diferencia (entre las dos últimas columnas)

El resultado promedio de la columna de "Diferencia", más el promedio en quetzales de rendimiento bancario durante el periodo de recuperación (inciso F), dividido dentro del total de las compras procedentes de cada país, será el indicador a operar como costo por faltantes y averías en la mercadería procedente de cada mercado, y reducir los costos no relacionados en esta parte de los procedimientos de compras

al exterior.

La existencia de faltantes voluminosos con características similares (país, agente consolidador y proveedor) en forma continua, debe de ser motivo de informe para la dirección de la empresa y analizado cuidadosamente desde el punto de vista del Contador Público y Auditor independiente para la emisión de su informe o dictamen, ya que la facturación con excedentes de mercadería en combinación con los proveedores extranjeros, constituye una captación de Dolares a través de la compañía aseguradora en forma ilegal, que compensa el incremento del valor de la póliza de seguro y su cubrimiento.

CONCLUSIONES

1- Las compras al exterior representan una combinación de habilidad y experiencia de los empresarios para obtener los productos adquiridos en otros países bajo las condiciones óptimas de calidad, medida, peso, cantidad y principalmente del valor real que refleja el costo final de adquisición.

2- Para efectuar transacciones entre países utilizando mecanismos de pago que proporcionen seguridad en las compras al exterior y minimizar los riesgos de mercado, la carta de crédito representa la mejor alternativa para los importadores, ya que utilizándola como medio de financiamiento, puede compararse los costos y gastos que ocasiona su utilización, contra los beneficios obtenidos en el crédito alcanzado y su retorno correspondiente.

3- Todos los pasos que se realizan en los procedimientos de compras al exterior, involucran dentro de su realización, gastos de origen obligatorio y costos adicionales que se mantienen fuera de la percepción del empresario, debido a las irregularidades que presenta cada transacción internacional y a los procedimientos locales que dependen en gran parte, de actuaciones y disposiciones de entidades que no guardan una relación de dependencia con el importador.

4- La eficiencia con que actúa una empresa comercial al realizar transacciones con el exterior, se mide a través de la

obtención de precios de venta competitivos en el mercado local, después de obtener la certeza que los procedimientos utilizados se reflejan totalmente en la información final y contengan la captación completa de todos los costos asociados al ciclo de sus importaciones.

RECOMENDACIONES

1- El adecuado conocimiento de las ventajas que ofrece cada país exportador al empresario guatemalteco, así como las condiciones de compra necesarias para cada transacción realizada, permitirán al importador aumentar su rentabilidad en cada compra, reduciendo sus riesgos y alcanzando costos de oportunidad positivos que se reflejan en su crecimiento comercial.

2- Es recomendable como parte operativa de las compras al exterior, el incluir la capacitación del personal a cargo del manejo de las importaciones todo el conocimiento sobre cartas de crédito, para que represente una medida financiera proyectada a utilidades colaterales en el ciclo de las transacciones internacionales.

3- El ciclo normal de las importaciones, es susceptible a la realización de costos asociados que no se consideran dentro del valor final de la mercadería procedente de cualquier parte del mundo, por lo que es recomendable que el empresario cuente con un personal experimentado que proporcione una base confiable de la eficiencia con que se manejan las transacciones internacionales y exigir los informes estadísticos periódicos que permitan evaluar el comportamiento de los procedimientos utilizados en cada una de las etapas desarrolladas en las compras al exterior.

4- Es necesario que el departamento de Auditoría Interna o

un Contador Público independiente realice periódicamente las pruebas necesarias a las operaciones que reflejan las importaciones y a los registros contables respectivos, para que en base a ellas, emita un informe sobre las principales deficiencias en los procedimientos, que puedan verse reflejadas en pérdidas por costos asociados que no se presenten dentro los costos finales y que afecten la actividad económica de la empresa.

BIBLIOGRAFIA

- 1- AREVALO PEREZ, ARANKY Y ASOCIADOS S. C. CONTADORES PUBLICOS Y AUDITORES. Informe de la Evaluación de Tesorería en Moneda Extranjera
- 2- BOLETIN INFORMATIVO DEL BANCO DE GUATEMALA, 30 DE NOVIEMBRE DE 1991 No. 5758 Año III.
- 3- CAMARA DE COMERCIO DE GUATEMALA, FEBRERO DE 1991. Métodos de Financiamiento Internacional.
- 4- FINANCIAL EXECUTIVES DIVISION NRMA (NATIONAL RETAIL MERCHANTS ASSOCIATION) Retail Control Vol. 5
- 5- MORALES, JOSE DAVID (LIC.) CAMARA DE COMERCIO DE GUATEMALA, FEBRERO DE 1991. Actualización de los Términos Internacionales de comercio.
- 6- PUBLICACION DEL DIARIO OFICIAL EL 28 DE MAYO DE 1990. Régimen Tarifario del Puerto Santo Tomás de Castilla.
- 7- STANLEY M. BROWN, ESPAÑA 973 Auditoría de Holmes.
- 8- U.S. / CENTRAL AMERICAN LINES ASSOCIATION, AGREEMENT NUMERO 202-010987. Tarifarios Maritimos de Estados Unidos - Guatemala