



14
2ej.

UNIVERSIDAD NACIONAL AUTONOMA
DE MEXICO

ESCUELA NACIONAL DE ESTUDIOS PROFESIONALES
"ACATLAN"

"LA CARTA DE CREDITO INSTRUMENTO EN LA
ESTRATEGIA DE LA APERTURA COMERCIAL"

TESIS PROFESIONAL

PARA OBTENER EL TITULO DE:
LICENCIADO EN CIENCIAS POLITICAS Y
ADMINISTRACION PUBLICA
P R E S E N T A :
MARIA ANGELICA MARTINEZ MURGUIA

MEXICO, D. F.

1992

TESIS CON
FALLA DE ORIGEN



UNAM – Dirección General de Bibliotecas Tesis Digitales Restricciones de uso

DERECHOS RESERVADOS © PROHIBIDA SU REPRODUCCIÓN TOTAL O PARCIAL

Todo el material contenido en esta tesis está protegido por la Ley Federal del Derecho de Autor (LFDA) de los Estados Unidos Mexicanos (México).

El uso de imágenes, fragmentos de videos, y demás material que sea objeto de protección de los derechos de autor, será exclusivamente para fines educativos e informativos y deberá citar la fuente donde la obtuvo mencionando el autor o autores. Cualquier uso distinto como el lucro, reproducción, edición o modificación, será perseguido y sancionado por el respectivo titular de los Derechos de Autor.

I N D I C E

" LA CARTA DE CREDITO, INSTRUMENTO EN LA
ESTRATEGIA DE LA APERTURA COMERCIAL "

P A G.

I N T R O D U C C I O N

CAPITULO I

LA CARTA DE CREDITO EN EL
SISTEMA BANCARIO

1.1.- Marco General de la Actividad Bancaria y Financiera de México.	1
Privatización	10
Re-Privatización Bancaria	18
1.2.- Programa Nacional de Financiamiento del Desarrollo (1990-1994).	21
A) Política	21
B) Estrategia	22
1.3.- Antecedentes y Evolución de las Cartas de Crédito.	24
Naturaleza y Función del Crédito Documentario.	30.

	P A G.
Opiniones sobre la Carta de Crédito, según Tratadistas.	30
1.4.- Características Generales del Crédito Documentario.	33
Características Legales de las Cartas de Crédito.	39
Independencia del Contrato de Crédito. El Contrato.	40 42
Resumen de la Práctica Internacional en las Reglas y Usos Uniformes.	46
- Disposiciones Generales y Definiciones.	46
- Forma y Notificación de los Créditos.	46
- Obligaciones y Responsabilidades.	46
- Documentos.	47
- Documentos de Transporte.	47
- Documentos de Seguro.	48
- Facturas Comerciales.	48
- Disposiciones Varias.	48
- Transferencia.	49
1.5.- Políticas y Procedimientos de las Cartas de Crédito.	51
Organización de la Función del Crédito.	51
1.5.1.1.- Cuerpos Colegiados de Crédito.	51
1.5.1.2.- Comité de Crédito de la Dirección.	51
1.5.1.3.- Dirección de Supervisión y Política de Crédito.	51

	P A G.
1.5.1.4.- Areas de Crédito.	52
1.5.1.5.- Responsabilidad del Crédito.	52
1.5.1.6.- Funcionarios con Autoridad de Crédito.	53
1.5.1.7.- Jurídico.	53
1.5.1.8.- Cartera.	53
 Reglas que Norman el Crédito.	 54
1.5.2.1.- Otorgamiento de Crédito.	54
1.5.2.2.- Requerimientos y Aprobación de Crédito.	54
1.5.2.3.- Facultades de Crédito.	55
1.5.2.4.- Sobreiros en Líneas de Crédito Autorizadas.	55
1.5.2.5.- Elementos Básicos de Análisis de Crédito.	56
1.5.2.6.- Evaluación según el Tamaño del Cliente.	56
1.5.2.7.- Extracto de Crédito para Consejo.	57
1.5.2.8.- Prórrogas.	57
 Reglas que Norman la Extensión del Crédito.	 58
1.5.3.1.- Aprobación.	58
1.5.3.2.- Niveles de Aprobación.	58
1.5.3.3.- Plazo y Revisión de Crédito.	59
1.5.3.4.- Excepciones.	59
1.5.3.5.- Aprobación sin Estados Financieros.	59
1.5.3.6.- Interpretaciones y Cambios en las Reglas.	60
1.5.3.7.- Documentación.	60
1.5.3.8.- Elementos Básicos de Documentación Legal. Revisión de Documentación Legal.	60

	P A G.
1.5.3.9.- Contrato de Crédito.	61
Manejo de Crédito Normal	61
1.5.4.0.- Administración de Líneas de Crédito Aprobadas.	61
1.5.4.1.- Información Financiera.	62
1.5.4.2.- Revisión Anual de Créditos	62
1.5.4.3.- Suspensión de Créditos.	63
1.5.4.4.- Cancelación de Créditos.	64
1.5.4.5.- Mantenimiento de la Información de Crédito. Expedientes de Crédito.	64
1.5.4.6.- Archivo General.	65
1.5.4.7.- Registro de Crédito.	65
1.5.5.1.- Procedimiento de Embargo.	65
1.5.6.1.- Sub-Dirección de Auditoría- Revisión de Activos de Riesgo.	66
1.5.6.2.- Responsables.	66
1.5.6.3.- Otros Auditores.	66
1.6.- Finalidad de las Cartas de Crédito.	68

CAPITULO II

EL ENTORNO FINANCIERO EN MEXICO

2.1.- Estrategia del Comercio Exterior.	70
---	----

	P A G.
2.2.- Acuerdo de Libre Comercio.	74
Objetivos Básicos.	75
Apreciaciones.	78
El Impacto del Acuerdo de Libre Comercio sobre Canadá.	79
- Consideraciones Generales.	79
Introducción al Tratado de Libre Comercio para América del Norte.	80
Mecanismos de Ajuste en el TLC.	81
Características.	82
Objetivos Generales.	82
El GATT y el TLC.	82
Sectores Excluidos del Tratado.	82
Beneficios del Tratado de Libre Comercio.	83
Implicaciones del Tratado de Libre Comercio.	83
Características deseadas del TLC en relación a la competitividad.	83
Organización Interna.	85
Relación existente entre Canadá y Estados Unidos	86
- Legislativamente.	86
- Características entre Estados Unidos- Canadá.	86
- Relación México-Estados Unidos.	86
- Concesiones de Estados Unidos en las Negociaciones del Acuerdo de Libre Comercio.	86

	P A G.
- Concesiones de Canadá en las Negociaciones del ALC.	87
- Relaciones México-Canadá.	88
- Negociaciones Comerciales con Estados Unidos.	89
- Negociaciones Comerciales con Canadá.	89
Tratado de Libre Comercio : México- Estados Unidos-Canadá.	92
 2.3.- Balanza Comercial.	 96
 Balanza Comercial (Cifras de Enero a Septiembre de 1991).	 105
- Importaciones de Mercancías.	105
 2.4.- Apertura Comercial.	 108
 Convenios Comerciales.	 109
Obstáculos al Comercio con los Estados Unidos.	109
Retos.	109
Relación que existe en la Apertura Comercial y la Re-Privatización Bancaria.	111
Cambio Estructural.	112
Privatización.	112
Situación Actual de la Pequeña y Mediana Industria.	114
Programa de Modernización y Desarrollo.	115
Tecnología.	116

	P A G.
2.5.- Sistema de Relaciones Comerciales.	118
México en el ALADI.	121
Principales Indicadores Económicos.	123
México y la ALADI.	123
México en Norteamérica.	124
Principales Indicadores Económicos de Norteamérica.	124
Relaciones Comerciales entre Canadá y los Estados Unidos.	125
Relaciones Comerciales de México con los Estados Unidos.	125
Entendimientos firmados entre México y los Estados Unidos.	125
Sistema Generalizado de Preferencias (S.G.P.).	126
Relaciones Comerciales de México-Canadá.	126
México y los Países de Europa.	127
Principales Indicadores Económicos de la Comunidad Europea.	128
México y la Comunidad Europea.	129
México y la Asociación Europea de Libre Comercio.	130
México y los países de la Cuenca del Pacífico.	132
México y la Cuenca Oriental del Pacífico.	132
2.6.- El GATT.	137
Exención y Medidas de Urgencia.	139

	P A G.
Acuerdos Generales Regionales.	139
Solución de Diferencias Comerciales.	139
Funcionamiento del GATT.	140
Comité Permanente del GATT.	141
Comités Especiales.	141
El GATT y los Países en Desarrollo.	142
Cooperación Técnica.	142
Requisitos para México ante sus Socios Comerciales.	144
El proceso de Liberalización Comercial de México.	144
México en el GATT.	145
Antecedentes.	145
Partes Contratantes del Acuerdo General.	146

CAPITULO III

SISTEMA FINANCIERO Y POLÍTICAS DE FINANCIAMIENTO EN LA APERTURA COMERCIAL

3.1.- Administración Financiera regida por un Sistema Bancario.	148
Marco Jurídico.	149
Evolución Previa a la Nacionalización.	150
Definición de Nacionalización.	151
Finalidad.	151
Iniciativa enviada al Congreso, sus Objetivos.	152

	P A G.
Evolución de la Estructura Institucional después de la Nacionalización.	156
Re-Privatización.	158
Características de la Privatización.	159
 3.2.- Intermediación Financiera.	 161
Regulación de los Grupos Financieros.	161
Mecanismos e Instrumentos.	161
Cuenta de Cheques.	165
Asimetría Financiera.	166
Depósitos Retirables en Días Presta blecidos.	167
Depósito a Plazo Fijo	167
Pagarés con Rendimiento Liquidables al Vencimiento.	167
Certificado de Depósito.	168
Apreciación.	173
 3.3.- Mecanismos Administrativos de Financiamiento.	 175
 3.4.- Ambitos de Exportación.	 178
Mercados de Exportación.	179

CAPITULO IV

SISTEMA OPERATIVO DE LAS
CARTAS DE CREDITO.
(ESTUDIO DE CASO: BANCA
CONFIA, S.A.)

4.1.- Funcionamiento Administrativo de las Cartas de Crédito.	188
Emisión de un Crédito Documentario.	188
Terceros Bancos.	189
Datos de la Apertura.	189
Flujo de Operación.	190
Discrepancias.	191
Cómo Requisar el Contrato-Solicitud para Créditos Documentarios de Importación.	192
Función del Departamento de Créditos Comerciales.	196
Apertura de Créditos de Importación y Domésticos.	196
Apertura de Exportación.	196
Aperturas de Stand By.	197
Modificaciones de Importación y Domésticos.	197
Modificaciones de Exportación.	197
Modificaciones de Stand By.	198
Negociaciones de Importación y Domésticos.	198
Por Aceptación.	199
Por Financiamiento.	199
Negociación por Exportación.	199
Negociación Stand By.	199
Liquidación de Importación y Domésticos.	199

P A G .

Documentos por Discrepancias.	200
Conciliaciones.	200
Control Diario.	200
Reportes Quincenales.	200
Reportes Mensuales.	200
Reportes sobre Resultados Mensuales.	201
Administrativo.	201
S.W.I.F.T.	202
Categorías de Mensaje.	202
Procedimiento de Operación de Stand By.	203
Operación de Apertura Stand By.	203
Modificaciones del Stand By.	204
Negociaciones ó Cobro del Stand By.	205
Apertura en Importaciones.	205
Trámite Interno y Exclusivo que maneja la Gerencia de Créditos Comerciales.	206
Modificación al Crédito Documentario de Importación.	209
Negociación de Pago a la Vista.	209
Negociación por Aceptación.	210
Pagos Especiales.	211
Apertura en Exportaciones.	212
Modificaciones al Crédito Documentario: Exportación.	213
Negociación de Pago a la Vista: Exportación.	213
Domésticos.	214
Banco Emisor.	215
Banco Corresponsal.	215

	P A G.
4.1.1.- Recursos Humanos.	216
4.2.- Problemas que afectan la fluidez de las Cartas de Crédito.	220
1) Problemas que refleja el Departamento.	221
2) Irregularidades que se suscitan en las Cartas de Crédito.	221
- En la Factura.	221
- En la Póliza de Seguro.	222
- En el Conocimiento.	222
- En otros Documentos.	222
4.3.- Ventajas y Desventajas.	228
4.4.- Análisis y Propuestas.	232
Apreciaciones.	233
Propuestas.	234
4.5.- Artículos que afectan las Exportaciones e Importaciones de las Cartas de Crédito, bajo condiciones del Banco de México.	237
Diario Oficial.	237
Ley Orgánica del Banco de México.	238
Comentario.	239
Cláusulas Rojas Anticipos.	240
Bienes de Capital.	240

A N E X O S

P A G.

241

**Conceptos Básicos sobre las
Cartas de Crédito.**

242

Conclusiones.

261

Hemerografía.

264

Bibliografía.

270

I N T R O D U C C I O N

Durante los últimos años, la complejidad de los problemas de Administración han evolucionado tan rápido que ha impedido a las Instituciones Bancarias realizar los ajustes necesarios que permitan una administración adecuada a los requerimientos de cada una de ellas.

Lo anterior ha originado la necesidad de llevar a cabo el estudio de sistemas de trabajo más eficientes para un mejor aprovechamiento de todos sus recursos.

La Carta de Crédito como instrumento para las exportaciones e importaciones, y no exenta de problemas administrativos requiere de un mejor funcionamiento operativo que agilice la transacción comercial nacional ó internacional entre las partes involucradas.

Por lo cual, el presente estudio tiene la finalidad de proporcionar una opción que puede otorgar una mejor alternativa ante el problema administrativo que actúa en el Sector Bancario, en especial, en la Institución llamada: "Banca Confia, S.A."

Para lograr este propósito, es necesario analizar el origen y evolución de las Instituciones Bancarias así como también la actual actividad bancaria y financiera de México.

Analizaré los antecedentes, sus características generales y evolutivas de la Carta de Crédito para el conocimiento directo de este mecanismo financiero. Con un propósito más amplio observaremos sus políticas y procedimientos así como también la finalidad del Crédito Documentario.

Para comprobar la necesidad de mejorar el servicio de tal instrumento, es importante apreciar la forma en que es afectado por las estrategias del Comercio Exterior, llevado por el Gobierno Mexicano; de cómo se otorgan apoyos financieros y promocionales para fomentar las exportaciones.

Asimismo, estudiaré el Acuerdo de Libre Comercio, sus retos y objetivos básicos que seguramente tendrán alteración sobre el Crédito Documentario.

Para conocer las condiciones financieras que México presenta ante ese Acuerdo, la Balanza Comercial analiza las tendencias de exportación e importación que en la actualidad Mé-xico enfrenta ante los nuevos cambios internacionales entre -otros beneficios, por consecuencia, observaremos al interior-de la balanza, en qué sectores ha operado la Carta de Crédito

Dentro de los cambios mundiales trato el tema de la Apertura Comercial, pues es importante identificar la política de apertura que nuestro país tratará con los Estados Unidos y Canadá ya que en un futuro próximo se incrementará tanto en vo-lúmen de mercancías como en negociaciones internacionales ; -punto en el cual la Carta de Crédito cumplirá su funcionamien-to al otorgar un servicio de transacción hacia el exterior.

Es indispensable el conocimiento de los Organos Internacionales a los cuales ha ingresado nuestro país, entre ellos, el ALADI (Asociación Latinoamericana de Integración) y el - - GATT (Acuerdo General de Aranceles Aduaneros y Comercio), con los cuales se tratará de implantar una base de lanzamiento hacia el desarrollo por medio de transacciones internacionales-para incrementar el flujo de las exportaciones e importacio-nes.

Con el GATT México se acerca hacia ese desarrollo, pues es necesario llevar un sistema de relaciones de reducción de aranceles aduaneros; siendo el objetivo de este Organismo analizaré sus exenciones y medidas, su funcionamiento y Comités su finalidad y los requisitos que México debe presentar ante-sus socios comerciales, así también, los antecedentes del mismo y sus partes contratantes del Acuerdo General.

Asomándonos ahora, hacia la situación interna del país -analizaré el Sistema Financiero Mexicano, su objetivo, su Mar

co Jurídico y sus Iniciativas para fomentar el Desarrollo.

Por lo tanto, estudiaré la evolución bancaria desde la Nacionalización hasta actualmente la Re-Privatización e instrumentos y mecanismos bancarios.

Es sumamente importante para este estudio de la Carta de Crédito el conocer los ámbitos de exportación ; a qué sectores se les proporciona más apoyo, con el fin de observar cómo afectan las exportaciones actualmente a la Carta de Crédito.

Ya obtenida la información de la situación financiera del país, se avocará el presente estudio al Crédito Documentario - en su funcionamiento interno de la Institución Bancaria (Banca Confia, S.A.), es decir, sus recursos humanos.

Profundisándose en el tema, analizaré los problemas que afectan la fluidez del Crédito ; las ventajas que actualmente proporciona el banco así como sus desventajas.

Proporcionaré un análisis y propuestas con el objetivo de orientar el proceso operativo del documento de acuerdo a las características de Institución de Crédito en estudio, ya que los problemas de agilización quizás sean originados por la escasa importancia que en el medio se le ha dado a este instrumento crediticio, ó bien, a que no se ha comprendido el valor que representa el uso del mismo.

Lo anterior, nos dá la pauta de los problemas que suscitan en la Carta de Crédito, pues el exceso de trabajo que se refleja cada vez más en el Departamento de Créditos Comerciales me ha invitado a efectuar el estudio de los factores internos que obstaculizan administrativamente la operación del documento, siendo éste el objetivo a resolver.

CAPITULO I LA CARTA DE CREDITO EN EL SISTEMA BANCARIO

1.1.- Marco General de la Actividad Bancaria y Financiera de México :

El Congreso de los Estados Unidos Mexicanos decreta la Ley Orgánica de la Administración Pública Federal (publicada en el Diario Oficial de la Federación el día 29 de diciembre de 1976, en el periodo de mandato del Presidente José López Portillo).

En el artículo 10. de la Ley Orgánica se establecen las bases de Organización de la Administración Pública Federal Centralizada y Paraestatal, asimismo, se manifiesta el control hacia las Instituciones Nacionales de Crédito.

El Congreso de la Unión expidió el 14 de julio de 1990 la Ley de Instituciones de Crédito y la Ley para regular las Agrupaciones Financieras, estableciendo con ello las bases del Sistema Financiero.

La L.O.A.P.F. constituye el ordenamiento jurídico con que se estructura la Administración Pública Federal y ésta, es sólo un auxiliar del Ejecutivo Federal. Este, establece la política para el logro de objetivos y prioridades del Plan Nacional de Desarrollo, es de absoluta importancia su intervención que afecta directamente al Sector Bancario, originando un movimiento trascendental en las exportaciones e importaciones en las cuales está involucrada la Carta de Crédito.

La Sub-secretaría de Hacienda y Crédito Público proporciona alternativas en materia financiera, crediticia y monetaria; coordina, controla y evalúa la elaboración y ejecución de los planes de las entidades que integran el Sector Financiero. Tales lineamientos, así como las direcciones que dependen de ella son base para un buen desarrollo económico. Siendo el objetivo de la Administración la propia actividad organizacional.

Para que nuestro país prospere debe reformar el mecanismo que hasta nuestros días ha utilizado, es decir, a partir de la crisis de 1982 la Banca Mexicana se vé en la necesidad de modernizarse, lo que significa preservar los valores de la experiencia otorgando seguridad a la población y las virtudes que las Instituciones Nacionales han conservado a través de los años. El cambio de la Administración Pública lleva a una total renovación.

Si hablamos de Modernización, no sólo concierne a la tecnología, a estructuras adecuadas, a simplificación de sistemas operativos, modernización en sus servicios, de una mayor integración operativa ó de una adecuada Legislación, etc. sino también de la gran importancia que tienen las Relaciones Humanas en éste, y en cualquier ámbito.

La Modernización Financiera se basa en el consenso social y político, en la consulta y concertación así como en la observación de las principales tendencias a nivel mundial.

Una de las finalidades de la Modernización Financiera es lograr el equilibrio entre los distintos intermediarios, con el fin de que se incremente armónicamente el Sistema.

El Gobierno de la República y el P.N.D. presionan a la Banca Mexicana para el logro de dos objetivos: internamente, incrementar la Modernización (eficiencia, creatividad, estabilidad, etc.) y externamente, contribuir a una recuperación económica del país en un contexto de estabilidad de precios.

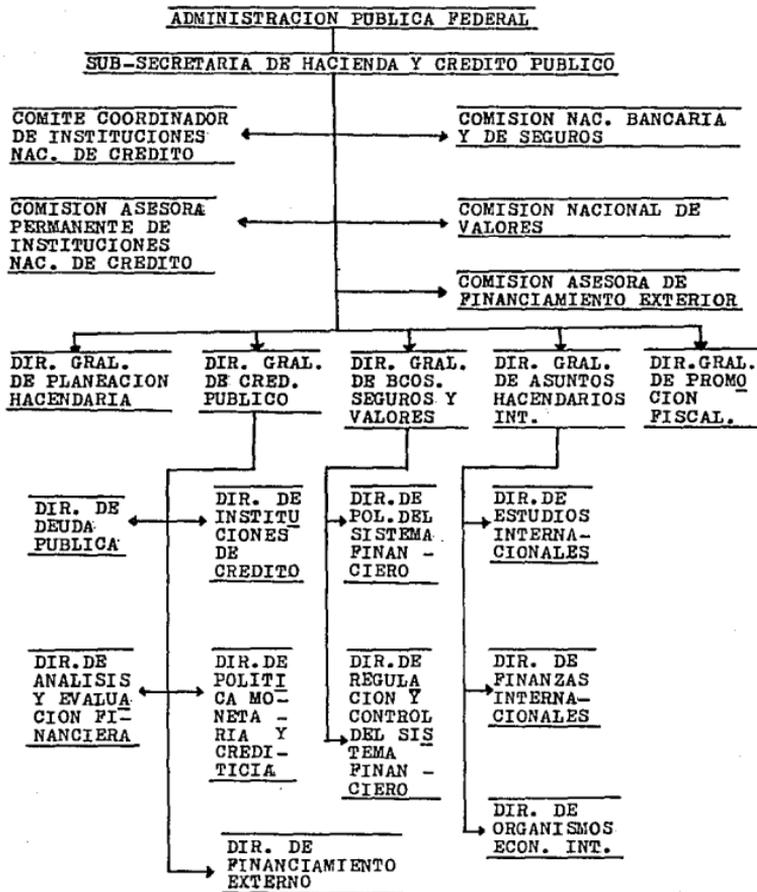
Existen diversas opciones de apoyo financiero del exterior para modernizarnos, ya sea en estructura industrial, en la consolidación de los avances en el desarrollo de Comercio Exterior de México, etc. Pero la clave del éxito en las operaciones nacionales ó internacionales no será otorgada obviamente por ningún otro país, nosotros mismos debemos llevarla a cabo. Necesitamos renovación interna para que fluya la moder-

nización externa.

Observemos el siguiente esquema el cual refleja una de las ramas importantes de la Administración Pública Federal. (Página No. 4).

Con el propósito de que exista un mayor entendimiento de las Instituciones Bancarias expondremos a continuación su evolución en orden cronológico :

- 1775- Primer Organismo de Crédito: "Monte de Piedad de Animas" (actualmente Monte de Piedad) fundado por Don Pedro Romero de Terreros, con un capital de: \$300,000.00 MN
- 1784- Banco de "Avío de Minas" operó con un capital de : \$5'000,000.00 M.N. el cual pronto fué a la quiebra por su inadecuada administración.
- 1830- Banco de "Avío" para fomento a la industria, con un capital de: \$1'000,000.00 M.N.
- 1837- Banco "Nacional de Amortización de la Moneda del Cobre" con la finalidad de sustituir ésta por la moneda de plata.
- 1864- Se dictan las primeras Disposiciones tendientes a regular la Actividad Bancaria.
" Banco de Londres México y Sudamérica Limited" fundado el 22 de junio con un capital de: £5'000,000.00 de libras esterlinas.
- 1881- Banco "Nacional Mexicano" fundado por un grupo franco-egipcio, el cual obtuvo la concesión del Gobierno Federal con vigencia de 30 años.
- 1882- Banco "Mercantil Agrícola e Hipotecario Mexicano" operando con un capital español-mexicano.
Banco "Internacional e Hipotecario" (Bonos Hipotecarios)
- 1883- Banco de "Empleados" quedó facultado para integrar un capital de: \$3'000,000.00 M.N. por medio de aportaciones de los empleados.



En México ya existían: 8 Instituciones; 5 en la Capital y 3 en el Estado de Chihuahua:

- Banco de Londres México y Sudamérica Limited
- Banco Nacional Mexicano
- Banco Mercantil Agrícola e Hipotecario
- Banco de Empleados
- Banco Internacional e Hipotecario

En el Estado de Chihuahua :

- Santa Eulalia
- Mexicano
- Minero Chihuahuense

1884- Se dictan nuevas disposiciones a la Actividad Bancaria- se fusionan los siguientes bancos:

- 1) Banco Nacional Mexicano
- 2) Banco Mercantil Agrícola Hipotecario

Originando el "Banco Nacional de México" con la finalidad de cumplir las siguientes obligaciones:

- Atender aspectos de las Finanzas Públicas
- Servicio de la Deuda Pública Interna y Externa
- Custodia de Depósitos de tipo pecuniario (dinero en efectivo). (1)

CREACION DE LA COMISION BANCARIA

"La inestabilidad política imperante en los años posteriores al periodo de lucha armada aunado con la depresión económica del país, originó la convocatoria a una Convención Bancaria a nivel Nacional realizada en febrero de 1924" (2)

Como resultado de los Acuerdos a que llegó tal Convención, se creó el 29 de diciembre de 1924, la Comisión Nacional Bancaria que tendría como principales funciones :

- Velar por el cumplimiento de las Leyes Relativas a Instituciones de Crédito.
- Proponer las Reformas más idóneas para mejorar el funcionamiento.

(1) Véase: México. Sector Bancario. "Banca Confia, S.A." Instituciones de Crédito. Méx. 1982. p.p. 7-12

(2) Ibidem., pág. 14

miento del Sistema Bancario.

PANORAMA DEL SISTEMA BANCARIO

"El Sistema Bancario estaba formado por el Banco de México, a fines de 1925 por (Bco. Central) con 21 sucursales; 24 Bancos antiguos de emisión, más 24 sucursales - del Bco. Nac. de Méx., 3 del Bco. de Crédito Español, 2 - Bcos. de Depósito, 5 Refaccionarios y 3 Hipotecarios; 5 Compañías de Finanzas; 55 Establecimientos Bancarios - Asimilados en los que se incluyeron 2 Empresas que operaban sin contar con la Concesión respectiva"(3)

1933- "Banco Nacional Hipotecario Urbano y de Obras Públicas" Con un capital de: \$25'000,000.00 M.N. el día 20 de febrero.

"Banco Nacional Financiera" el cual operó con capital - de: \$30'000,000.00 M.N.

NUEVAS INSTITUCIONES DE CREDITO

Surgió un nuevo periodo de incremento en la creación de Instituciones Nacionales de Crédito (1935-1938) tales como :

- El Banco Nacional de Crédito Ejidal el 2 de diciembre de 1935. Las fuentes de recursos serían la captación de depósitos a la vista y a plazo y a la emisión de bonos agrícolas.
- Almacenes Nacionales de Depósito, creada el 21 de marzo de 1936.
- Banco Nacional de Comercio Exterior, Institución creada el 8 de junio de 1937 a iniciativa del Banco de México, con el propósito de fortalecer la reserva monetaria a través del mejoramiento de la Balanza de Pagos.
- El Banco Nacional Obrero de Fomento Industrial, fundado el 23 de junio de 1937 con el fin de promover el desarrollo industrial y auxiliar financieramente el movimiento cooperativo a través de la concesión de préstamos a pequeños productores.

(3) Ibidem., p.p. 19

- Unión Nacional de Productores de Azúcar fundada el 22 de agosto de 1938, con el propósito de proteger financieramente a los productores, facilitándoles créditos de Habilidad y Avío, así como dar apoyo en la planificación de producción de azúcar y en una adecuada distribución de la misma.
- El Banco Nacional de Fomento Cooperativo, se fundó el mes de abril de 1941, iniciándose actividades hasta 1944 a los cuales se agregaron las de concentrar e invertir los ahorros provenientes de Agrupaciones Sindicales a través de un Depto. de Ahorro Obrero.
- El Banco del Pequeño Comercio constituido en abril de 1943 con el propósito de abatir los precios al menudeo de los artículos de consumo, ayudando financieramente a los pequeños comerciantes.
- El Banco Nacional del Ejército y la Armada, su función fue decretada el 3 de diciembre de 1946.
- El Banco Nacional Cinematográfico, como sucesor del Banco Cinematográfico, Institución Privada que había funcionado desde 1941, creado en diciembre de 1947 con el fin de que la Industria Nacional dependiera menos de la extranjera.
- El Patronato de Ahorro Nacional, constituido en 1950 para canalizar el pequeño y mediano ahorro a través de la colocación de bonos a tasas de interés fijo y creciente. En lo posterior surgieron Instituciones de no menos importancia que las mencionadas.

BANCA MULTIPLE

En los primeros años de la séptima década se reflejó un gran movimiento de capitales de tipo especulativo y por la crisis del petróleo en la problemática internacional, la inflación en países desarrollados y subdesarrollados, originó repercusiones alrededor de ciertas fluctuaciones mundiales en los de intereses.

"Las Reformas a la Legislación Bancaria a partir de 1970 remodelan el Régimen Jurídico de la operación bancaria, - y acorde a la Política Económica del país se crearon los Grupos Financieros Integrados como un paso a la evolución del Sistema de Banca Especializada" (4)

1976-La Secretaría de Hacienda y Crédito Público en marzo dicta las Reglas para la Operación de Bancos Múltiples.

Lo que caracteriza a la Banca Múltiple, son los diversos servicios que en forma especializada brindan los Bancos de Depósito, proporcionándoles en una sola Institución, como también Bancos de Ahorro, Instituciones Financieras, Fiduciarias e Hipotecarias.

TIPOS DE SERVICIO

- Depósito. - Además del servicio de Cuentas de Cheques se incluyen en este renglón las operaciones de crédito :
 - Documentos
 - Préstamos Directos, Prendarios de Habilitación y Avío, Refaccionarios, Personales y al Consumo.
 - Créditos Comerciales
 - Financiamientos a la Importación y Exportación
- Financieros. - Existen diversos, entre los principales están:
 - Créditos Hipotecarios e Industriales
 - Promoción Agropecuaria e Industrial
 - Servicios de Compra-Venta, Custodia y Administración de Valores tanto en Renta Fija como Variable.
- Hipotecarios. - Emisión y colocación de Bonos Hipotecarios, - Certificados de Depósito a Plazo y Certificados de Depósito Retirables en Días Preestablecidos, Cuenta Maestra Empresarial, etc.
- Fiduciarios. - Son todos los tipos de Contratos de Fideicomisos.
- De Administración.

(4) Ibidem., p.p. 21

- De Propiedad
- Testamentarios
- Ahorro. - Se efectúan Aperturas, Traspasos, Actualizaciones y Cancelaciones de Saldos en Moneda Nal. y Dlls. Así como modernas líneas, sistemas computarizados y redes de mayor acceso.

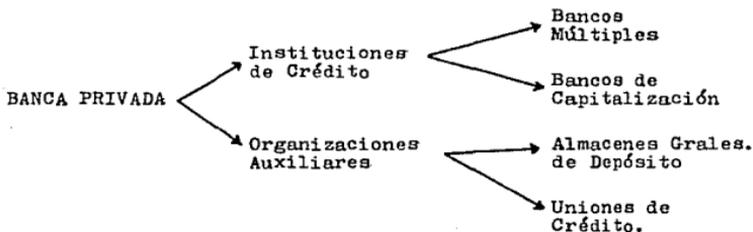
SISTEMA BANCARIO MEXICANO

Este Sistema está constituido por dos grandes grupos :

- 1) Las Instituciones y Organizaciones Auxiliares de Crédito - que forman la Banca Privada.
- 2) Las Instituciones y Organizaciones Auxiliares Nacionales - de Crédito.

"Las Instituciones y Organizaciones Auxiliares Nacionales de Crédito tienen como objetivo primordial el dirigir mejor la Economía del país a través del control de crédito y la circulación monetaria"⁽⁵⁾

Las Instituciones de Crédito que integran la Banca Privada, desarrollan funciones con fines semejantes a los de Instituciones Nacionales, independientemente de los beneficios que para sus propietarios representen.



(5) Sector Bancario. "Banca Confia, S.A." Op. Cit. pág. 25

Con la Nacionalización el Gobierno Federal tenía por objeto salir de la crisis económica, y con la Banca en su poder tratar de alcanzar un Desarrollo Económico, controlando las Finanzas, los Intereses, las Inversiones. Sin embargo, fué evidente el estancamiento económico, ya que la inflación alcanzaría hasta un 120% de afectación en toda la estructura económica del país, teniendo múltiples causas, como : alzas en los bienes primarios, que a su vez repercutieron en toda la rama industrial, manufacturera y de la transformación; alzas en los salarios, falta de inversiones tanto nacional como extranjera, etc.

P R I V A T I Z A C I O N

Actualmente, el Gobierno vende las acciones a particulares, con apego a lo que dispone la Ley de Instituciones de Crédito. Para normar el proceso de Privatización de la Banca Múltiple, se han definido los siguientes lineamientos :

PRIMERO.- Conformar un Sistema Financiero más eficiente y competitivo, capaz de captar mayores volúmenes de ahorro, así como canalizar crédito oportuno y eficiente a la Inversión Productiva.

SEGUNDO.- Garantizar una participación diversificada y plural en el capital, con lo que se aliente la inversión en el sector y se impidan fenómenos indeseables de concentración.

TERCERO.- Vincular la aptitud y calidad moral de la Administración de los Bancos con un adecuado nivel de capacitación.

CUARTO.- Asegurar que la Banca Mexicana sea controlada por mexicanos.

QUINTO.- Buscar la descentralización y el arraigo regional de las Instituciones.

SEXTO.- Procurar obtener un precio justo por las Instituciones, de acuerdo a una evaluación basada en criterios generales homogéneos y objetivos para todos los Bancos.

SEPTIMO.- Lograr la conformación de un Sistema Financiero balanceado. Nuestra economía necesita de intermediarios financieros que mantengan un equilibrio razonable de tamaño y poder económico.

OCTAVO.- Propiciar las sanas prácticas financieras y bancarias, así como evitar la conformación de Grupos Financieros Industriales, ya que éstos concentran el ingreso y pueden provocar un uso ineficiente de los recursos. (6)

El Comité de Desincorporación Bancaria es el encomendado del procedimiento de desincorporación y Venta, constituido fundamentalmente por autoridades financieras y dependiente del Secretario de Hacienda y Crédito Público; el Comité efectuará sus recomendaciones y propuestas a la Comisión Intersecretarial Gasto-Financiamiento.

"El proceso de Desincorporación de Banca Múltiple constará de tres etapas : la valuación de las Instituciones, la de registro y autorización de los posibles adquirentes; y la de enajenación de la participación accionaria del Gobierno Federal mediante las subastas respectivas" (7)

Previamente a la asignación de los Paquetes Accionarios de Control de las Instituciones de Banca Múltiple, será necesario transformarlas, de Sociedades Nacionales de Crédito en Sociedades Anónimas. Uno de los efectos derivados de esta transformación consiste en la conversión y canje de los Certificados de Aportación Patrimonial en Acciones. La nueva estructura distributiva de estos títulos, prevista en la Ley, propiciará una adecuada diversificación accionaria y la participación democrática en el capital de Banca Múltiple, y evitará la formación de monopolios que impidan una mayor participación de la sociedad.

(6) Op. Cit. pág. 28

(7) México. Nacional Financiera, S.A. "Privatización Bancaria" México. Mercado de Valores No. 15. Agosto, 1990. p.p. 19

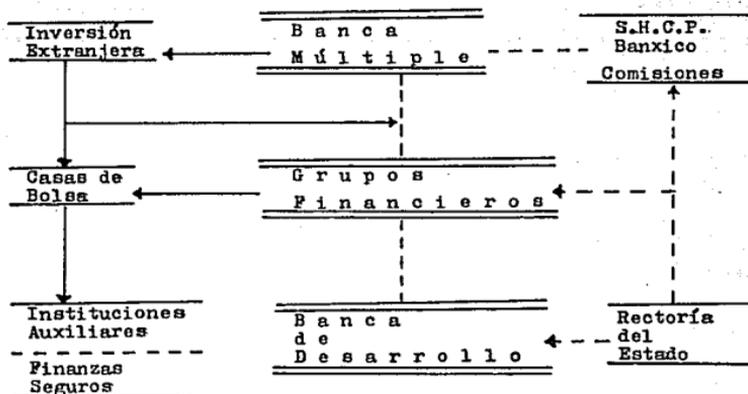
Las Autoridades Financieras vigilarán el cumplimiento - irrestricto de los principales orientadores del proceso de - desincorporación, así como la observancia de los límites a la tendencia accionaria al efecto establecidos.

En dicho capítulo hacemos mención de una integración de Instituciones Bancarias, sus inicios e incluso creaciones de otros Bancos, sin embargo, ¿ Sabemos cómo se mide un Banco ? ¿ Qué rubros ó qué factores han sido administrados en Instituciones Bancarias ? Podemos mencionar seis aspectos importantes :

- 1.- El Capital
- 2.- Los Resultados de cada Compañía.
- 3.- Fideicomiso
- 4.- Los Créditos que otorgan.
- 5.- El Activo
- 6.- Custodia.

A fines del año 1991, los Bancos más sobresalientes fueron : Bancomer (en el cual se nota un futuro prometedor en el extranjero) y Banamex.

ESQUEMA DE LA PRIVATIZACION



(8)

(8) México. Nacional Financiera, S.A. "Privatización"
 México. Mercado de Valores No. 15 Agosto 10. de 1990.
 p.p. 20

Dado un cambio estructural en el país, México no ha sobresalido lo suficiente en el sector industrial, siendo el mayor reto, el atender a la mediana y pequeña industria, e inclusive al micro-industrial, donde la experiencia limitada con relación a la Banca ha producido un estancamiento en su desarrollo económico. Por lo tanto, la Banca Nacional ha tratado de orientar a dichas industrias con una mejor práctica de sus créditos.

El sector agrícola ocupa un lugar importante, ya que provee de alimentos a la población, el cual deberá ser apoyado con financiamientos y créditos que permitan su sostén y desarrollo, así como también, facilidades para la exportación de productos que reditúan en entrada de divisas al país. Ese desarrollo se canalizará por medio del abasto que genere de materias primas que requiere el sector industrial. De esta manera los dos sectores obtendrán un desarrollo económico, eficiente y productivo.

Actualmente se está promocionando la importancia de la industria, en donde el Lic. Ricardo Torres Gaytán enfatizó :

"Deben crearse más empresas; proporcionar la transformación, amplificación e integración de las ya existentes, siendo sus objetivos la explotación de recursos naturales, elevar el nivel de vida, dar ocupación a la población excedente, depender menos del exterior, abastecerse nacionalmente de artículos que son de importación y para los cuales existen condiciones en el país para producirlos; servir y complementar a las industrias existentes, aumentar la productividad, servir como medio para retribuir el ingreso" (9)

(9) Gaytán Torres, Ricardo. "Promoción de Nacional Financiera, S.A." México. Mercado de Valores No. 20 Octubre de 1990. p.p. 16, 17.

Sin embargo, el Estado es quien lleva a cabo la realización de grandes proyectos industriales, y de los particulares la de los pequeños proyectos.

"La Promoción Industrial se dá a través de varias Instituciones encargadas de atender preferentemente determinados aspectos de dicho desarrollo industrial" (10)

Nacional Financiera, S.A. encargada de promover principalmente la industria de la transformación; el Banco de Fomento Cooperativo, S.A. de C.V. es el Organismo creado para apoyar crediticiamente a las Cooperativas de Productores del país y a los pequeños industriales entre otros.

El desarrollo del sector industrial va imponiendo cambios en su estructura tecnológica, la cual ayudará a la obtención de mayores divisas y mejorar la infraestructura del país.

Se ha dado la Modernización Industrial mediante la importación de maquinaria y optimización de los procesos productivos (1989), con el fin de mejorar la productividad y favorecer una mayor competitividad en precio y calidad, aún más se fortaleció en 1990 donde enfrentamos nuestros productos con los mercados internacionales, por medio de mejores sistemas de comercialización y la utilización de Programas de Desarrollo. Un ejemplo es el caso de la Industria Textil, que se benefició desarrollando su planta productiva, generó empleo, que desde 1984 había representado el 7.09% del producto interno.

La actividad financiera se ha incorporado a cambios, uno de ellos fué la desaceleración en la actividad productiva internacional que resintió el impacto negativo de la crisis en el Golfo Pérsico (que se vió reflejado en los últimos tres meses de 1990 un gran perjuicio en el mercado petrolero internacional, resultando un incremento en el crudo, generando presiones inflacionarias en los países desarrollados, así como el reflejo negativo de la actividad productiva mundial).

(10) Ibidem., pág. 17

Por otro lado, la Promoción de las Exportaciones por parte de los Gobiernos de los países desarrollados con relación a los productos industriales proporciona un camino para evitar un estancamiento causado por la secuencia de mercados limitados, altos costos y precios elevados. Su solución fué reducir los niveles de concentración de la inversión y mejorar la participación de la pequeña y mediana industria en la integración de la producción industrial.

De esta manera Nacional Financiera, S.A. promovió el ahorro y la inversión, así como también a la industria (siendo objetivo del Programa de Apoyo Integral), el cual tiene como finalidad la adecuada canalización de los recursos financieros y tecnológicos para el fomento industrial, en términos generales, el desarrollo económico y regional del país.

La Banca de Desarrollo debe incrementar su participación en el Sistema Bancario y racionalizar el crédito a las empresas paraestatales.

NAFIN y BANCOMEXT.- Prosiguen en su especialización de apoyo a proyectos de alta rentabilidad social coordinándose con los fondos del Fomento Industrial.

BANCOMEXT y FOMEX.- Apoya en su proceso productivo a las empresas exportadoras.

FONEI.- Amplía sus recursos financieros para el desarrollo tecnológico y la inversión en equipo anticontaminante, concediendo crédito al equipamiento con productos de fabricación nacional e integrando apoyos a la industria de bienes de capital.

FONEP.- Apoyará a regiones prioritarias y de actividades complementarias de cadenas productivas.

FOMIN.- Aporta temporalmente, capital a empresas prioritarias atendiendo en especial a proyectos de elevado riesgo como los, el del desarrollo tecnológico.

FIDEIN.- Apoya a la desconcentración regional y a la instalación de equipo anticontaminante.(11)

La Política de Financiamiento a la Industria es esencial para su fomento, por lo cual se canalizaron recursos a las industrias con problemas de liquidez y capitalización, en el inicio del sexenio, con el fin de preservar la planta productiva existente.

Se previó a mediano plazo fortalecer el cambio estructural asignando recursos hacia ramas y proyectos de mayor importancia, orientando el crédito a través de la Banca Nacionalizada hacia proyectos específicos y empresas que aseguraran la rentabilidad de los mismos.

La situación actual de la pequeña y mediana industria registró un incremento del 4% en los últimos años, estos estratos representan el 98% de los establecimientos industriales del país, aportando el 43% del producto interno manufacturero, además de generar el 49% del empleo de la industria manufacturera.

La pequeña y mediana industria enfrentan obstáculos, además la micro y pequeña, no así la mediana, ya que ha resuelto en muchos casos sus procesos productivos y administrativos estando más cerca de la gran industria. La micro y pequeña se enfrentan a una administración de tipo familiar además de problemas de acceso al crédito, de falta de capacitación de su personal, de problemas en mejorar sus niveles de gestión en los mercados, de su comercialización, de su tecnología obsoleta, etc.

Los efectos de la Apertura Comercial que se inició en 1985 ayudó a salir adelante sobre competitividad, en especial a la pequeña y mediana industria. Si éstas siguen creciendo, significa que las empresas que participan en el mercado ponen de su parte enfrentando con éxito la Apertura aunque hayan ciérrres, éstos se originan por la incompetencia.

(11) México. Informe sobre los Principales Fondos y Programas de Fomento. Nac. Fin., S.A. 1988. Op. Cit. p.p. 4

La concentración industrial se dá en una mayor concentración urbana que de carácter industrial.

La Industria deberá inclinarse hacia las exportaciones - cuyo nivel de productividad de costos, de calidad se encuen- - tre al nivel de las condiciones que se presentan en la compe- - tencia, ya que de alguna forma se debe contrarrestar la falta de dinamismo e incentivos para lograr una mayor productividad y menores costos, que son características de la industrializa- - ción sobre-protegida de muchas naciones en desarrollo y basa- - da primordialmente en la sustitución de importaciones.

A las macro-industrias se les ha proporcionado diversos- - financiamientos, sin embargo, a las micro-industrias unicamen- - te se les proporcionaban dos tipos de financiamiento, como el - quirografario e hipotecario, por lo que actualmente el Gobier- - no ha considerado este punto siendo tema importante en el Tra- - tado de Libre Comercio. Deduzco, que definitivamente la Banca - debe internacionalizarse, otorgando servicios de calidad, agi- - lidad en sus trámites, etc. como lo tratamos anteriormente, - van a ser canalizadas por las Cartas de Crédito en donde se - hacen indispensables para efectos de transacciones internacio- - nales.

LA RE-PRIVATIZACION BANCARIA

La Banca es el eje de todo un Sistema del cual debemos - considerar nuevas alternativas para el impulso de nuestro- - país, alternativas que a discusión del Presidente de la Repú- - blica con su Comitiva y Mandatarios de otros países se llega- - rían a concertar Acuerdos importantes.

Dicho movimiento de Re-Privatización provocó una altera- - ción en la Constitución, en virtud de el Decreto propuesto - por el Lic. López Portillo con respecto a la estatización ban- - caria y el Control de Cambios. De esta manera las Institucio- - nes Privadas se convirtieron en Sociedades Nacionales de Cré- - dito.

"El principio de la Re-Privatización Bancaria se dió a partir de mayo del año pasado, con dos Iniciativas de Ley y un Decreto Presidencial del Congreso de la Unión"
(12)

En la Gubernatura del Lic. Miguel de la Madrid Hurtado se congestionaron los Bancos, poniéndose en venta los Certificados de Aportación Patrimonial Serie "B" CAP'S, y los de Serie "A" quedaron en poder del Gobierno.

El Capital de la Banca Re-Privatizada quedará integrada por tres tipos de acciones, como se mencionó anteriormente. Los CAP'S que fueron adquiridos por diversos accionistas serán canjeados por acciones de la Serie "B". Los CAP'S Serie "A" que permanecieron en el Gobierno se cambiarán por acciones de la Serie "A".

"La Junta de Gobierno y la Comisión Bancaria autorizará el nombramiento de los Directores y Funcionarios del siguiente nivel jerárquico, ésta podrá remover ó suspender a los Miembros del Consejo de Administración, Directores y Comisarios, el Gobierno no puede revocar la autorización para operar un Banco, si así lo considera. En la nueva Ley se contempla la posibilidad de exigir la inversión bancaria en empresas industriales, comerciales ó de servicios, estas son algunas limitaciones contenidas en la Ley Bancaria, así como la nueva Ley de Agrupaciones - Financieras" (13)

Todo ello hace pensar que más que una Re-Privatización de una venta al Sector Privado con una Legislación efectiva que regule su actuación, se trata del otorgamiento de una Concesión.

Como podemos darnos cuenta, la Banca ha presenciado hechos positivos (que debemos apreciar, sin embargo, los negativos nos arrastran a realidades que tenemos que enfrentar de una u otra manera). México era una economía pequeña y cerrada,

- (12) Ibinarriaga, Edda Rosa. "Re-Privatización" Análisis. Economista egresada de la Universidad Anáhuac. p.p. 40.
(13) Ibidem., pág. 41.

con serios problemas de endeudamiento externo inflación desmedida y fuerte caída en el producto interno, por lo que ahora giramos en nuestro beneficio, y es una economía dirigida a consolidar un crecimiento con una incorporación al Mercado Mundial. La Apertura Comercial que se vive, pronto abarcará el terreno financiero y las Instituciones Financieras deberán estar capacitadas para enfrentarla.

El Sistema Financiero Mexicano deberá consolidarse en esta nueva etapa de desarrollo del país, para ser un Sistema Financiero sano. Abarca una serie de servicios que permiten satisfacer las necesidades financieras de la población por medio de un Sistema Bancario que engloba a la Banca Comercial, a la de Desarrollo, a la de Fideicomisos Financieros, de Fomento, paralelamente las Compañías de Seguros, Afianzadoras, Arrendadoras, Almacenadoras, Uniones de Crédito y Casas de Cambio; atienden las demandas específicas de ciertos segmentos de la población. Es a la vez, el Sistema Financiero una pieza clave de progreso que requiere para ese sano desarrollo que mencionábamos, de un entorno macro-económico estable, que promueva una utilización más intensiva de los instrumentos de largo plazo y una canalización creciente de recursos hacia actividades productivas.

CAPITULO I LA CARTA DE CREDITO EN EL SISTEMA BANCARIO

1.2.- Panorama Nacional de Financiamiento del Desarrollo
(1990-1994)

a) P O L I T I C A :

El propósito de la política de financiamiento consiste en establecer una relación más adecuada entre la generación y canalización de los recursos de la economía para fomentar el desarrollo. Sus objetivos son los siguientes :

- "Fortalecer el Ahorro Público con el fin de financiar una mayor inversión en infraestructura física así como también aumentar el rendimiento social.
- Agilizar y profundizar la Modernización del Sistema Financiero para acrecentar la captación del ahorro nacional y canalizarlos hacia una inversión productiva.
- Promover la captación del ahorro externo con el abatimiento de los aranceles, para que se convierta en transferencias netas de recursos hacia el exterior y estimular la exportación, al interior, estimulando inversiones extranjeras"(14)

El Ahorro Público deberá constituir la principal fuente de financiamiento de la inversión del propio sector público y se ha conseguido aumentando los ingresos originados por una contratación y estricta disciplina en el ejercicio del gasto corriente, provocando una recaudación más equitativa y con menores costos para la actividad productiva. Asimismo, el Ahorro Privado Interno deberá mantenerse como la fuente más importante de financiamiento de la inversión productiva. La Modernización del Sistema Financiero permitirá acrecentar la captación y canalización eficientes del ahorro privado.

- (14) La Política, Estrategia y Objetivos mencionados en el punto 1.2., tienen fundamento en el Art. 16 de la Ley de Planeación y según los lineamientos establecidos en el Plan Nacional de Desarrollo de 1990-1994 publicado el día 17 de dicho mes en el Diario Oficial de la Federación.

b) E S T R A T E G I A

- Acciones para aumentar el Ahorro del Gobierno Federal :

"Para incrementar en forma sostenida la capacidad del Ahorro del Gobierno Federal, es preciso elevar la participación de los ingresos tributarios dentro del producto interno, evitando generar distorsiones que desalienten la producción ó el Ahorro" (15)

Para facilitar el cumplimiento de las obligaciones fiscales se han establecido esquemas simplificados, éstos permiten determinar la base del impuesto sin necesidad de efectuar ajustes causados por la inflación a los distintos conceptos que determinan la base.

"El fortalecimiento del Ahorro del Gobierno Federal requiere de una mejor asignación del gasto corriente, aumento a una eficiencia operativa y a la eliminación de erogaciones innecesarias ó no prioritarias, sin que se descuide, por otra parte, el mantenimiento y operación de la infraestructura económica, social existente" (16)

Continuará la Desincorporación de empresas no prioritarias ni estratégicas. Para el mercado internacional, las empresas deberán establecer estrategias que les permitan asegurar y ampliar su participación. Las empresas que no participan en el mercado internacional y que presentan posibilidades para hacerlo, serán obligadas a iniciar los cambios necesarios que las conduzcan a tal participación sin descuidar el mercado nacional.

"En coordinación con las Entidades Federativas continúan los estudios para mejorar todo tipo de producción agrícola, ganadera, pesquera, etc. Con el fin de obtener materia prima necesaria para la Industria Nacional y la Plataforma de Lanzamiento de mayor participación en las Exportaciones" (17)

(15) México. Programa Nacional de Financiamiento del Desarrollo 1990-1994. "Nacional Financiera, S.A." Mercado de Valores No. 2. Enero 15 de 1991. p.p. 12, 13.

(16) Ibidem., pág. 13

(17) Ibidem., pág. 14

Las Empresas Medianas y Pequeñas se caracterizan por una baja capitalización y reducida capacidad administrativa (como lo tratamos en el punto anterior). En esta medida el Gobierno Federal refuerza esquemas de Financiamiento para empresas de este tamaño, pues la mayor parte de ellas necesitan de mejores accesos de financiamientos para modernizar su tecnología y superar sus restricciones de liquidez, de esta manera estas empresas podrán ingresar a la competencia de mercados nacionales y a corto plazo al internacional.

Para que dichas estrategias y objetivos se cumplan, se basarán en mecanismos de: ejecución, control y evaluación.

La Ejecución se concreta en cuatro vertientes:

la obligatoria, la de coordinación, la de concertación y la inductiva.

La Secretaría de Hacienda y Crédito Público (S.H.C.P.) establece contactos necesarios para mantener la coordinación sectorial y regional, así como de fijar lineamientos para la elaboración de los Programas Financieros Sectoriales e Institucionales que a su vez integran el Programa Financiero de la Administración Pública Federal.

1.3.- Antecedentes y Evolución de las Cartas de Crédito

La Carta Comercial de Crédito utilizada en las transacciones mercantiles tiene como antecedente histórico lo siguiente:

"Reglamentadas por las Ordenanzas de Bilbao desde 1737, - figuraron con igual denominación en el Código Mexicano de Comercio de 1854 y posteriormente, como simples Cartas de Crédito en el Código de 1859, así como en la vigente Ley de Títulos y Operaciones de Crédito promulgada el 26 de agosto de 1932" (18)

En las Ciudades Italianas de la Edad Media, se creó la Carta de Crédito para satisfacer las nuevas combinaciones mercantiles, sobre todo cuando se impulsó la intervención bancaria porque fué creciente la eliminación de la moneda metálica en las transacciones internacionales, por la molestia en la diferencia de tipos y cambios de unas monedas con otras, siendo insuficiente su volúmen para el conjunto de los países que tenían diversas relaciones de Comercio.

Por esta causa, las Cartas de Crédito surgen como instrumento confiable y que ofrecen la facilidad de realizar operaciones mercantiles sin los problemas creados por los diferentes tipos de cambio.

Es inevitable la evolución y trascendencia que ha tenido el Comercio Internacional, asimismo, hubiese sido casi imposible efectuar su operación sin las técnicas de pago y financiamiento que ofrecen máxima seguridad tanto al vendedor como al comprador.

(18) Esteva Ruiz, Roberto A. "La Carta Comercial de Crédito y las Aceptaciones Bancarias" México. Banco Nal. de Comercio Exterior, S.A. 1964. p.p. 9, 15-17.

Al transcurrir el tiempo, la práctica creó un instrumento apropiado: "Crédito Documentario"

"Se trata de una modalidad de Crédito Bancario que se utiliza en el Comercio Mundial y en operaciones de Crédito Internacional que no comportan intercambios de efías. (19)

Después de la Segunda Guerra Mundial el documento ha conocido un gran desarrollo. A tal efecto se redactaron las "Reglas y Usos Uniformes Relativos a los Créditos Documentarios".

Las personas que no tiene práctica en las operaciones documentarias pueden presentárseles problemas procedentes en la terminología utilizada en las formalidades a las que deben atenderse.

Con respecto al Código de 1889 se intentó una definición que desapareció en la Ley de 1932, el nombre que se le dá al documento en la Legislación positiva es equívoco.

"Existe una incongruencia entre el nombre y el concepto ya que se trata de un documento que no reconoce, ni concede, ni ordena ningún crédito; pues se reduce a una "Carta Favor", que el dador de ella facilita a su tomador, para que éste la presente a la persona a quien va dirigida, a fin de que ella si quiere, sin necesidad ni posibilidad de aceptación ó protesto, (actos que la Ley prohíbe), entregue al tomador una cantidad fija ó varias cantidades indeterminadas, pero comprendidas en un máximo cuyo límite se ha de señalar precisamente en la Carta; bajo el concepto de que, si ésta fuera satisfecha, el expedidor quedará obligado hacia la persona a cuyo cargo dió la Carta, por las cantidades que entregue al tomador respectivo". (20)

El Documento resulta aún más complejo, porque el tercero a quien la Carta se dirige, no tiene acción contra el tomador de ella a quien haga entrega del dinero, sino exclusivamente contra el dador de la Carta.

(19) Unión de Bancos Suizos. "El Crédito Documentario" Publicaciones Económicas Bancarias y Monetarias de la UBS. No. 59 Zurich, Suiza 1980. p.p. 3,4.

(20) Ibidem., pág. 4,5.

Las Cartas de Crédito, se utilizaron originariamente como instrumentos que se cruzaban entre comerciantes para facilitar a los viajeros el dinero que necesitaban ó el que les faltase en la travesía ó durante su residencia en países extranjeros.

Pero el Documento sufrió transformaciones esenciales, - lo mismo en México que en otras naciones cuando la Carta fue expedida por banqueros con la forma de circular acompañada de una lista de corresponsales banqueros ó comerciantes, en uno ó varios países, a quienes el tomador podía acudir en solicitud de fondos que los límites fijados en la Carta le permitían. El Régimen de que se trata, funcionó por muchos años, - fracasando durante la Guerra de 1914 a 1918, en razón de que los bancos europeos (después incluso los de América) se negaron a corresponder la súplica de las Cartas de Crédito, y no satisficieron una sola entrega de dinero (especialmente, a raíz de la iniciación de la Guerra) en razón de suspenderse las operaciones relacionadas con moneda que fuesen extranjeras en el país donde la Carta se presentaba.

Su evolución posterior ha llevado a convertirse como veremos adelante, en un instrumento bancario de las operaciones de compra-venta de mercancías en el Comercio Exterior.

"En el Régimen de Porfirio Díaz la Economía estaba basada en las actividades primarias de exportación y a la infraestructura física, comercial y financiera"(21)

Años 30's.- Se fortalece el sector industrial.

Años 40's.- Se va transformando la economía mexicana con la sustitución de importaciones.

Importación de alta tecnología, originando, sin mucho éxito empresas pequeñas y medianas con orientación de bienes de consumo, instrumentándose la demanda del mercado interno, creció la importación.

(21) Noguera Pineda, Gloria L. "La trascendencia de las Cartas de Crédito en el Comercio Ext. Mex." UNAM. ENEP. Acatlán Nov. 1986. p.p. 12,13.

- 1941- Se promulga la Ley de Industrias y Transformación.
- 1946- Se Decreta la Ley de Fomento de Industrias y Transformación (exención de impuestos hasta por 10 años).
- Años 50's.- El Gobierno Federal decidió elevar la tarifa arancelaria para acelerar la industrialización del país. Para la importación de productos fundamentales, se incrementó la política de Licencias para la importación.
- 1956- Nace la etapa del "Desarrollo Estabilizador" fundamentada en la sustitución de importaciones orientada a los bienes intermedios y de capital, incrementando así el sector manufacturero.
- Años 70's.- Se crearon las exportaciones de maquiladoras que aparecen en la balanza de pagos.
- 1971-1976- Corresponde un crecimiento de inflación, en el cual se fomentó la situación de bienes de capital. El déficit se financió con el endeudamiento externo, permitiendo al país mantener el tipo de cambio pero a la vez aumentó el déficit en la cta. corriente
- 1977- La Inversión Privada como Pública y el Gasto Público se mantuvieron a niveles bajos y a fines del mismo año, principios de 1978 se recuperó la actividad económica, tomando así, una dirección la Banca.
- 1980- Se dá la negativa al ingreso al GATT.
- 1981-1982- Se consideran nuevas restricciones a las importaciones.

Dichos altibajos, y aún más acentuado en los años 70's - el gran desequilibrio económico surgido, todo ello dá paso a un enfrentamiento de re-orden financiero en el cual la Banca toma el papel principal, es por ello, que una de sus áreas importantes, es el Comercio Exterior la cual se considera con gran responsabilidad para manifestar nuevas alternativas, diversas formas de operaciones en el manejo de las Cartas de Crédito.

Consideremos como base ó punto de partida diversas Doctrinas que se manifestaron como inquietud por parte de tratadistas para llegar a clasificar debidamente la Carta de Crédito, (aún sin la evolución de la misma). Por ejemplo: La Doctrina de Ward y Harfield en donde la engloban en varios tópicos, como:

- a) El método de transmisión (directamente ó a través de un banco a quien acude al banco expedidor de la Carta).
- b) Su duración.
- c) Por simple aviso de Apertura de Crédito ó Notificación, garantizando cumplir directamente la obligación.
- d) El método de pago, Carta Circular, negociable con los Corresponsales ó con Bancos terceros, Carta a la Vista ó a Plazo de Aceptación de la Letra (s) de Cambio que se emitan. O Crédito Diferido (Véase: Art.128 de la Ley de Títulos y Operaciones de Crédito).
- e) Método de Reembolso del importe de la Carta de Crédito al Banco Extranjero que pagó el importe al beneficiario por orden del expedidor de la Carta. Por lo tanto, la Carta será de "Crédito Simple" ó "Crédito de Reembolso".

Los Tratadistas incurrían en una confusión entre la naturaleza del documento y la figura de la operación de venta en que se utilizase, por lo que no difirieron en tal opinión.

Veamos la siguiente Doctrina, que coincide en lo fundamental con los anteriores, pero además, esta Doctrina que trata Paul V. Horn y Henry Gómez observa que, aunque las Cartas de Crédito varían de acuerdo a las "clases de transacciones que se les involucra", todos sus tipos se extienden primordialmente que dan una seguridad definida al beneficiario de que sus giros serán honrados bajo ciertas condiciones.

Clasificación de la Doctrina de Horn y Gómez :

- a) Por requerimientos: Carta negociada por Crédito Simple (sin documentos anexos) y negociada contra un Crédito Documentado.

- b) Por sub-situación de beneficiarios: Crédito Asignable ó no Asignable, es decir, transferible ó no en favor de persona distinta del beneficiario de la Carta de Crédito.
- c) Clasificación Comercial: al Contado ó sea a la Vista ó Crédito por Aceptación; Crédito Revocable no Confirmado; Carta por suma fija máxima Revocable (Revolving Credit).
- d) Bajo el tópicó de "Autorización para Vender" (Authority to Purchase) y "Autoridad para Pagar" (authority to Pay) que no son estrictamente Créditos Bancarios, por lo que algunos autores hacen notar que, si los doctos. relativos a estas autorizaciones se dá la misma denominación de "Cartas de Crédito" se distinguen de las "Cartas Comerciales" de Crédito propiamente dichas, en cambio los autores Horn y Gómez en atención de que los Bancos norteamericanos acostumbbran "Confirmar" estipulan todas las seguridades de las Cartas y que deben ser clasificadas como tales.

"El instrumento por el cual un Banco por cuenta de un comprador otorga formal seguridad a un vendedor, de la disposición que tiene ese banco de permitirle que gire en ciertos términos y estipule en forma legal que todos sus giros serán honrados, es lo que se ha llegado a conocer como: "Carta Comercial de Crédito"(22)

Roland L. Kramer (International Marketing) opina que, aunque no sea sinónima de la Carta de Crédito Revocable (que es válida mientras no sea revocada), la "Autorización a Pagar" es mucho más clara en su significación y sin que haya confusión con una legítima Carta de Crédito; y por lo que toca a la "Autorización para Vender" ponen de relieve que, a pesar de que en algunos aspectos es similar a una Carta, tiene con ella diferencias fundamentales, en especial porque no estipula un crédito bancario, sino más bien un servicio bancario.

- (22) Unión de Bancos Suizos. "El Crédito Documentario" Publicaciones Económicas Bancarias y Monetarias de la UBS. No. 59 Zurich, Suiza, 1980. p.p. 3,4

"Las Reglas y Usos Uniformes Relativos a los Créditos Documentarios se establecieron por primera vez en: 1933, en el VII Congreso de la Cámara de Comercio Int. y fueron - revisados en: 1951, 1962 y 1974. Las recientes Reglamentaciones adoptadas por la mayor parte de los países, están en vigor desde el 1o. de oct. de 1975. Actualmente - efectuada en 1983 por la Cámara de Comercio Int., No.400 en París, Francia y por Comités Nacionales y Consejos Comerciales de la C.C.I." (23)

Las revisiones se realizan cada 9 años, son representadas por miembros de cada uno de los países.

NATURALEZA Y FUNCION DEL CREDITO DOCUMENTARIO :

"El Crédito Documentario es un instrumento de crédito en el cual el Banco se compromete por orden del cliente a - poner a disposición del beneficiario una cantidad determinada (acreditarlo), generalmente por medio de otro Banco; es decir, por un Banco Corresponsal" (24)

Esta situación aparece normalmente en la Carta de Crédito de Viaje, en donde permite al beneficiario obtener de los Bancos Corresponsales mencionados en dicha Carta el pago del crédito abierto por el Banco Emisor; ó sea, esta Carta le permite procurarse los fondos, en el marco del crédito acordado, durante un viaje turístico ó de negociaciones.

OPINIONES SOBRE LA CARTA DE CREDITO, POR LOS SIGUIENTES TRATADISTAS :

Wilbert Ward. - Afirma que las Cartas de Crédito nacen al parajo de la historia bancaria y se deben a los primitivos romanos y lombardos, a quien se deben también las "Letras de Cambio", después de la Guerra Mundial (1914-1918).

Lorenzo Benito. - Comenta que los Créditos eran conocidos en la antigua Grecia y Roma.

W.F. Spaulding. - Cita la opinión de Blackstone, en que las Cartas de Crédito se originaron en el siglo XIII. En los años 1287 y 1290.

(23) Ibidem., pág. 4

(24) Ibidem., págs. 4,5.

"La Letra de Cambio es el documento que, por lo general, se relaciona con la Carta de Crédito, e insiste en una mayor precisión que los elementos característicos y de la función que realiza en el Comercio Internacional. La "Letra de Cambio" en la mayor parte de los idiomas actuales de la cultura occidental, si bien, los países anglosajones le dan designación de "Bill of Exchange" sinónimo de la expresión "Draft" que comúnmente se utilizan en los E.U. de América y se traduce como "Giro"(25)

Sintetizando y tomando un común denominador entre los tratadistas, diremos que: La Carta de Crédito se ha manifestado desde tiempos remotos, los cuales nos proporcionan fechas diversas, sin embargo, el precisar con exactitud sus inicios no es nuestro objetivo principal, como lo sería su evolución y trayectoria, observando que tanto en pequeñas como grandes transacciones mercantiles pasa a ser un docto. de suma importancia.

Pues bien, todos han concordado que, llámese: "Carta-Orden", "Carta-Comercial", "Carta de Crédito", "Letra de Cambio" ó "Giro" han facilitado la comunicación entre el vendedor y comprador y por ende otras manifestaciones del comercio, que podemos observar que al transcurrir los años dicho documento se perfeccionará, sin embargo, no perderá su esencia, su finalidad, beneficiando al Comercio Internacional. Comprobamos ahora, que en cierta manera, aún que avance el tiempo, las transacciones que se efectuaban, según los antecedentes de las Ordenanzas de Bilbao hasta nuestros días nos refleja, que el Comercio entre países vecinos (lo cual es más conveniente geográficamente) ó demasiado lejanos, continúan siendo importantes.

Es necesario enfatizar que actualmente nuestro país tiene ventajas y grandes posibilidades de salir adelante con relación al reto que se presenta con el TLC (aunque se escuche cómodo y repetitivo) es la verdad, tenemos los medios, se necesita tan solo voluntad, en dado caso, firmado dicho (25) Esteva Ruiz, Roberto A. "La Carta Comercial de Crédito y las Aceptaciones Bancarias" Méx. BANCOMEXT.1964 p.p. - 103, 108.

"Acuerdo" tendremos la oportunidad de realizar un "buen trabajo" claro, habrá altibajos, no todos desearán comprar ó vender a un solo país, aún así, debe existir la complementariedad, si un país cuenta con la materia prima, otro contará con la mano de obra, y así sucesivamente.

México abrirá el camino para la realización no tan solo algo similar como los Tratados, sino la confianza en sí mismos que debemos tener entre todos los países latinoamericanos.

Por ello, nuestro país tiene "armas" (instrumentos) que se deben utilizar, los Bancos proporcionan esa facilidad, los exportadores e importadores con el manejo de las Cartas de Crédito pueden efectuar movimientos, siendo éstos una vía idónea para el impulso de nuestro país.

CAPITULO I

LA CARTA DE CREDITO EN EL SISTEMA BANCARIO

1.4.- Características Generales del Crédito Documentario

En términos simples, un Crédito Documentario es un compromiso condicional de pago.

Más ampliamente se determina lo siguiente :

"Un Crédito Documentario es un compromiso por escrito - que un Banco (Banco Emisor) dá a un vendedor (Beneficiario) requerido, y conforme a las instrucciones del comprador (ordenante) de efectuar un pago (ya sea, Aceptación, Negociación ó Letras de Cambio) hasta determinada cantidad de dinero, dentro de un tiempo límite y contra la presentación de documentos estipulados" (26)

Estos documentos estipulados pueden incluir aquellos requeridos para propósitos comerciales, oficiales, de aseguraniento ó de transporte.

Comprador : Considerando que el Crédito Documentario es un - compromiso condicional, el pago evidentemente, hecho por cuenta y orden del comprador contra la presentación de documentos que representen la mercancía y den los derechos respectivos. Sin embargo, el comprador deberá contar con una línea de crédito en el Banco de su elección.

Vendedor : En virtud de que el Crédito Documentario es un - compromiso de un Banco, el vendedor podrá cobrar a éste, en lugar de depender del comprador para obtener su dinero. No obstante, el compromiso es condicional, por lo que el vendedor sólo podrá reclamar el pago si presenta los documentos - señalados en el Crédito Documentario mismo, bajo los términos y condiciones estipuladas.

(26) Notas : México. Sector Bancario. Banca Confia, S.A. "Créditos Comerciales" México, 1989. p.p. 2

TIPOS DE CREDITO :

Comprador

Liverpool, S.A. de C.V.
México, D.F.

Vendedor

Le Bon Fromage
Ginebra, Suiza

IRREVOCABLE O REVOCABLE

"Crédito Irrevocable.- Cualquier Banco Confirmador ó Banco Emisor adquieren un compromiso para con el beneficiario, dicho compromiso no podrá ser cancelado ni enmendado a menos que se cuente con la aprobación del beneficiario"

"Crédito Revocable.- Es un Crédito que puede ser cancelado ó enmendado en forma unilateral por el Banco Emisor" (27)

CREDITO REVOCABLE

Comprador

Dá al comprador la máxima flexibilidad, ya que puede modificar ó cancelar el crédito, siempre y cuando éste no haya sido utilizado.

CREDITO REVOCABLE

Vendedor

Involucra riesgo, ya que el credito puede ser cancelado mientras la mercancía se embarque ó antes de presentar los documentos.

CREDITO IRREVOCABLE

Comprador

Dá menos flexibilidad, ya que el vendedor tiene que estar de acuerdo para modificar ó cancelar el crédito documentario.

CREDITO IRREVOCABLE

Vendedor

Dá al vendedor gran seguridad de pago; pero aún llega a depender del compromiso que asuma el Banco Extranjero.

(27) Ibidem., pág. 4

CONFIRMADO O NOTIFICADO

"Existen usualmente dos Bancos involucrados en la operación del crédito: el Banco Emisor que es el Banco del comprador, el segundo Banco, el avisador, que es en ocasiones el Banco vendedor. El segundo Banco puede simplemente "Avisar" del Crédito, ó bien, puede tomar un papel más importante como el de "Confirmar" (28)

En cualquier caso, se compromete a transmitir el Crédito, lo que implica una revisión de la autenticidad de la transacción.

El segundo Banco es "Avisador", el cual, no tiene responsabilidad ni compromiso de pago ante el beneficiario. Pero si es "Confirmador" Banca Confia, S.A. tendrá que contar con una línea de crédito con dicho banco para que sea el segundo banco el que asuma el compromiso de pago, junto con Banca Confia, S. A. siempre y cuando los términos y condiciones se cumplan.

En virtud de que existen dos Bancos involucrados en la transacción normalmente, el comprador puede solicitar que un Crédito Irrevocable sea confirmado.

Banca Confia, S.A., cuenta con líneas de crédito en los principales centros financieros de todo el mundo. Por tal motivo, los Bancos Corresponsales de esta Institución pueden agregar su confirmación hasta en las zonas más lejanas.

CREDITO NOTIFICADO

Comprador

Siendo las Comisiones y gastos por cuenta de él, la Comisión de aviso del Banco Corresponsal es mínima. Lo que implica que la operación sea muy costosa.

CREDITO NOTIFICADO

Vendedor

Implica que el Banco que negocia documentos tenga que recibir los recursos de Banca Confia, S.A., antes de pagar al beneficiario.

(28) Ibidem., pág. 4,5.

CREDITO CONFIRMADO
Comprador

Siendo las comisiones y gastos por cuenta del comprador, la Comisión de Confirmación del Banco Corresponsal encarece la operación. Representa una condición adicional del vendedor.

CREDITO CONFIRMADO
Vendedor

Involucra doble seguridad, pues recibe su pago por el Banco que confirma, en su propia plaza, eliminando el riesgo económico y político de México.

(Obsérvese: Fig. I-II)

Por lo tanto, el valor comercial del crédito documentario dependerá de su tipo.

EL PAGO. - La Disponibilidad (Fig. No. III)

Comprador

Liverpool, S.A. de C.V.

Vendedor

Le Bon Fromage
Ginebra, Suiza

CLAUSULA ROJA

Por Anticipado

El confía en el vendedor, y en base a esta confianza dá un anticipo. No obstante, existen restricciones del Control Cambiario en México al respecto.

Por Anticipado

El necesita un anticipo antes de embarcar la producción de la mercancía.

A LA VISTA

(Fig. No. IV)

Al momento de Embarque

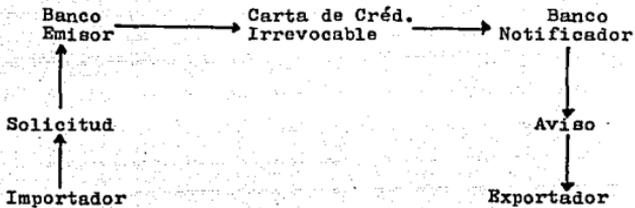
No quiere tomar el riesgo de pagar antes de estar seguro que la mercancía haya sido embarcada a tiempo, tal y como fue acordado.

Al momento de Embarque

El necesita asegurarse que recibirá el pago tan pronto embarque el pedido.

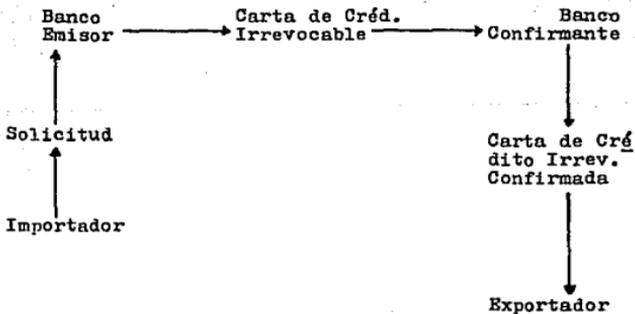
CARTA DE CREDITO IRREVOCABLE
NO CONFIRMADA

(Fig.No.I)



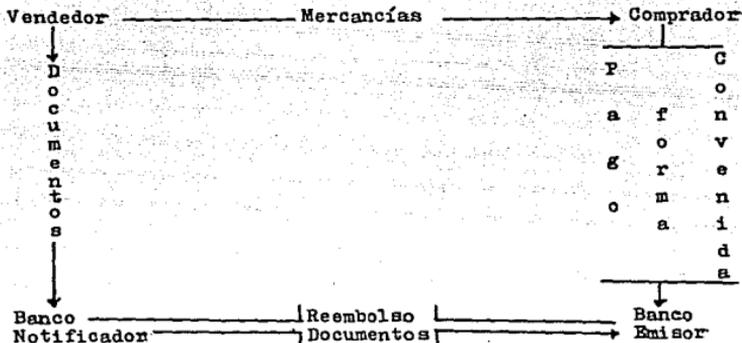
CARTA DE CREDITO IRREVOCABLE
CONFIRMADA

(Fig.No.II)



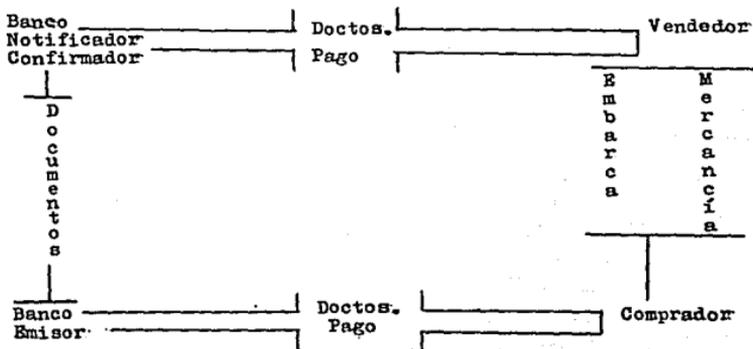
LIQUIDACION MEDIANTE PAGO

(Fig. No. III)



LIQUIDACION A LA VISTA

(Fig. No. IV)



POR ACEPTACION

(Fig.No.V)

Después del Embarque

Resulta bueno aprovechar el crédito del proveedor, y pagar al vendedor después de vender la mercancía.

Después del Embarque

El dará crédito al comprador. Por tal motivo espera un plazo para obtener su pago.

"Para el comprador, el pago después del embarque es preferible. Menos son sus ventajas si él paga al momento del embarque, y aún menos si paga por anticipado. Para el vendedor la posición es exactamente la misma" (29)

CARACTERISTICAS LEGALES DE LAS CARTAS DE CREDITO

En una operación de Carta de Crédito existen diversas relaciones involucradas. En la Carta consideramos las Leyes Nacionales que son aplicables, así como las Reglas y Usos Uniformes Relativos a los Créditos Documentarios.

La Carta de Crédito es una creación de la práctica comercial y bancaria, ésta se desarrolló antes de que los juristas hubieran determinado exactamente a qué compartimentos legales correspondían. En la actualidad no existe una determinación fija y estática de cuál es su carácter legal exacto. Desde el punto de vista comercial todas las etapas de una operación de crédito forman parte de una sola transacción.

Desde el aspecto legal, se descompone en varios Contratos individuales. El Banco Emisor acepta las instrucciones del ordenante del crédito. Este es el primer Contrato, posteriormente, el Banco emite su crédito a favor del beneficiario. Este crédito constituye una obligación independiente del Banco y, generalmente se considera como un tipo especial de Contrato. Las partes del Crédito son: el Banco Emisor y el Beneficiario. El Ordenante no es una parte, aunque el crédito se expide de acuerdo con sus indicaciones. La obligación del Pago del Crédito

(29) Ibidem., pág. 5

to es asumida sólo por el Banco Emisor.

Este Crédito puede ser Notificado a través de un Banco Notificador ó puede hacerse pagadero en el país del vendedor en las ventanillas de un Banco designado en el Crédito. El Banco Emisor efectúa Contratos de Agencia con los Bancos Notificadores y/o designados. Estos aceptan obligaciones para el Banco Emisor, pero no directamente para con el beneficiario.

"La Carta de Crédito en sí misma, es creación del Derecho Nacional, aunque los Tribunales pueden referirse a Reglas y Usos Uniformes como guía para la interpretación y la Práctica Bancaria" (30)

INDEPENDENCIA DEL CONTRATO DE CREDITO

En la mayoría de las Cartas de Crédito incluye una obligación de pago irrevocable del Banco Emisor y del Banco Confirmador, si lo hubiere. Se pueden emitir los Créditos en forma revocable, este crédito puede cancelarse ó enmendarse en cualquier momento sin el consentimiento del beneficiario. El Banco tiene compromiso de pagar contra la presentación de documentos y no debe inmiscuirse en aspectos comerciales subyacentes del Contrato.

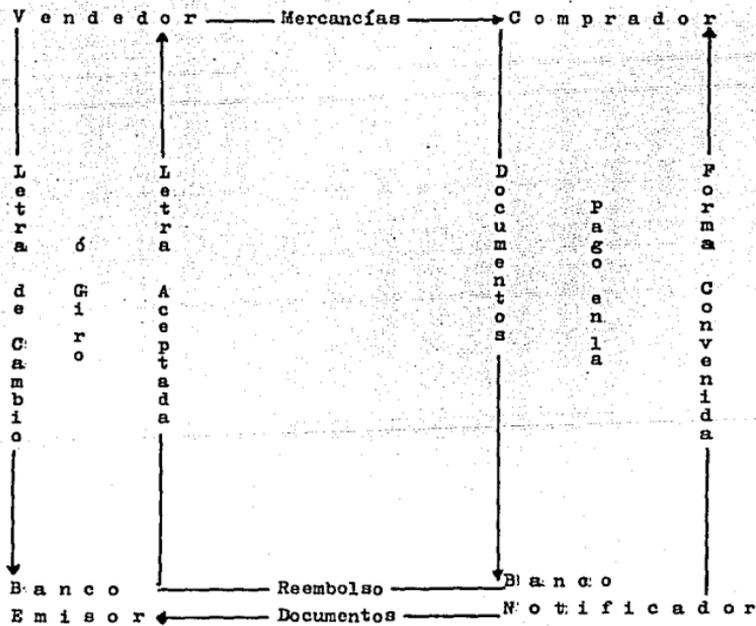
Los Créditos son, por naturaleza operaciones independientes de las ventas ó de cualquier otro (s) Contrato (s) que puedan conformar su base causal, los cuales en ningún caso conciernen a los Bancos ni obligarán a los mismos, aún cuando el crédito contenga alguna referencia a tal (es) Contrato (s) y cualquiera que sea esta referencia. (Dispone el Art. 3 de las Reglas y Usos Uniformes. Rev.1983, Publicación 400 de la I.C.C.). El Código de las Reglas y Usos Uniformes estipula :

"En las operaciones de Crédito, todas las partes que intervienen negocian sobre documentos y no sobre mercancías, servicios y otras prestaciones que pueden tener relación con diversos documentos" (31)

(30) Idem., págs. 8, 9.

(31) Idem., pág. 11

LIQUIDACION MEDIANTE ACEPTACION



(Fig. No. V)

Los instrumentos negociables están estrechamente regulados por una Legislación especial -que no se extienden a las - Cartas de Crédito- aunque se originaron en la misma forma como resultado de la Práctica Mercantil, su codificación vino - después.

EL CONTRATO :

Con respecto a los Juristas Ingleses concluyen, que la - Carta de Crédito es un Contrato entre el Banco y el Beneficiario, es un Contrato bastante extraño.

Los Acuerdos Comerciales surgen de la unión de la oferta y la aceptación, aunque en algunos sistemas son posibles los Contratos unilaterales. La Carta de Crédito obliga al emisor, desde el momento en que es notificada al beneficiario, sin embargo, éste no queda obligado por ella, ni fué él quien solicitó su apertura al Banco, sino que la solicitud fué realizada por el importador. El beneficiario queda libre para hacer ó - no uso del crédito según lo desee.

Los Tribunales reconocen el efecto obligatorio de los - créditos bancarios irrevocables y esto es lo que las partes - desean. Existen dudas con respecto a las Cartas por parte del Derecho Inglés, sin embargo, los jueces las hacen valer.

Existe también la Doctrina de la "Consideración" en los - E.U.A. El Código Comercial Uniforme dispone lo siguiente : No se requiere consideración para establecer un crédito ó para ampliar ó modificar sus términos. (Art.5-105).

Asimismo, otros Sistemas Legales no se enfrentan al mismo problema conceptual. Por ejemplo, el Derecho Francés, reconoce un Contrato siempre que se concerte para la razón adecuada y que no resulte ilegal ni contrario al interés público. Este Principio se reconoce como: "La Theorie du la Cause" y - en algunos conceptos crea verdaderos enigmas para los juristas franceses.

REGLAS Y USOS UNIFORMES RELATIVOS
A LOS CREDITOS DOCUMENTARIOS

Quando existen Reglas que se dictan, es posible que broten "diferencias en la interpretación entre un país y otro", y su contenido exacto no siempre resulta claro. En el caso de las Cartas de Crédito, las Reglas y Usos Uniformes codifican las principales normas básicas a nivel internacional.

CAMARA DE COMERCIO INTERNACIONAL

"Publica las Reglas y Usos Uniformes, es una Organización de carácter privado que representa intereses comerciales y las Reglas están libres de cualquier fuerza de Ley. En la práctica, el Código se aplica prácticamente a todo el mundo.

Las Reglas y Usos Uniformes incluyen una definición funcional de un Crédito Documentario, aunque de carácter legal se deja a los Derechos Nacionales.

Su Código ofrece información detallada sobre la forma y la notificación de los instrumentos de crédito, explicando las principales obligaciones y responsabilidades de los Bancos" (32)

+ UNCITRAL.- Es la Comisión de las Naciones Unidas para el Desarrollo Mercantil Internacional, el cual está tratando de convencer a los países de que apliquen normas comunes para las Negociaciones de Ventas Internacionales.

(32) Sector Bancario. "Banca Confia, S.A." Op. Cit. pág.14

El Código detalla con exactitud los documentos que deben ser presentados por el beneficiario, el aspecto esencial de una operación de crédito. Ahí mismo, está incluida una sección de los Créditos Transferibles. Es decir, la clase y cantidad de detalles que deben incluirse en los créditos, así como otras que están destinadas a producir efectos legales, por ejemplo, la obligación del Banco Emisor de reembolsar a otro banco que haya efectuado debidamente el pago al beneficiario. Los Bancos procuran garantizar que las partes queden obligadas por estas disposiciones a hacer referencia a las Reglas y Usos Uniformes en cada crédito e incorporarlas así como condiciones generales del Contrato. Esta referencia hace que las Reglas y Usos Uniformes sean aplicables a las partes del instrumento del crédito como tal, aunque no estrictamente a los otros participantes en una operación de crédito. Los ejemplos incluyen, el ordenante del crédito y cualquier banco distinto del banco emisor ó el banco confirmador que efectúa el pago de conformidad con el crédito.

Las Reglas y Usos Uniformes son un intento consciente por lograr normas uniformes siendo aceptadas por todas las partes. Se revisan periódicamente para tomar en cuenta los progresos y las técnicas comerciales bancarias y de transporte.

El Derecho Nacional puede todavía afectar en forma vital el resultado. Es también importante el aspecto individual de qué Tribunal tiene jurisdicción para conocer del caso en determinada controversia. Cuando ésta sobre un Contrato involucra a dos ó más países, es posible que el Juez deba determinar si los Tribunales de su propio país son los adecuados para conocer del caso, y ¿cuál es el Derecho que debe aplicarse para juzgar el asunto en cuestión? Las Reglas que aplica el Juez para determinar qué Derecho rige en cada caso, se conoce con el nombre de: Derecho Privado Internacional ó Reglas de Conflicto.

El Contrato mismo puede indicar el Derecho que se aplica, qué Tribunales y qué Sistema de arbitramento deben ser utilizados en caso de controversia.

Las Cartas de Crédito casi nunca especifican el Derecho ó el Sistema de arbitramento aplicable.

Cada país aplica sus propias reglas para decidir si sus Tribunales tienen ó no jurisdicción. Por lo general los jueces buscan alguna relación entre el Contrato y el país al que pertenece el Tribunal.

El Derecho del país del Banco Emisor casi siempre registra el Contrato del banco con el ordenante del crédito.

Normalmente ambos residen en el mismo país, no obstante, el panorama podría variar si se estableciera la práctica común de que el comprador impartiera instrucciones directamente a un banco emisor en el país del vendedor a través de enlaces de comunicación electrónica, en este caso se podría aplicar el Derecho del país del banco emisor. Es ahí donde se emite el crédito y donde tiene que cumplirse.

Sino es aplicable este Derecho para determinar la regularidad de los documentos en todas las etapas de la operación, un banco emisor desafortunado podrá encontrarse obligado a reembolsar a su corresponsal, pero podría estar impedido al mismo tiempo para presentar una reclamación al comprador. Una cuidadosa redacción de Contrato del Banco con el ordenante del crédito podría cubrir este aspecto.

El Banco Emisor nombra a otro banco como su agente para notificar ó pagar el crédito. A falta de otra estipulación se aplicará generalmente el Derecho del país del agente.

RESUMEN DE LA PRACTICA INTERNACIONAL
EN LAS REGLAS Y USOS UNIFORMES

Disposiciones Generales y Definiciones :

"Las Reglas y Usos Uniformes se aplican a todos los Créditos Documentarios y Cartas de Crédito Stand By, están incorporadas por referencia en todos esos créditos (Art. 10). Los Créditos son operaciones independientes de las operaciones comerciales que pueden conformar su base causal (Art.3), y todas las partes que intervienen, negocian sobre documentos unicamente (Art.4)" (33)

No debe existir confusión ni por parte de los que operan los créditos (llámense empleados bancarios, a cualquier nivel, u ordenantes ó estudiosos del tema, etc.) entre las operaciones del crédito y las operaciones comerciales.

Forma y Notificación de los Créditos :

"Los Créditos podrán estar disponibles para pago a la - vista, pago diferido, aceptación ó negación (Art.11). Los Créditos podrán ser Revocables ó Irrevocables (Art.7). - Los Créditos Revocables podrán cancelarse ó enmendarse - en cualquier momento (Art.9). Un Banco Emisor ó Confirador de un Crédito Irrevocable ofrece un compromiso firme de honrar el crédito si se han presentado los documentos y si se han cumplido los términos y condiciones del crédito (Art.10). Un Banco que simplemente notifica el crédito al beneficiario no se compromete a dicha obligación (Art.8)" (34)

Una de tantas ventajas que tiene la Carta de Crédito es la disponibilidad, ó sea, la facilidad que el Banco otorga al cliente para el pago de su crédito.

Obligaciones y Responsabilidades :

"Los Bancos examinan los documentos para garantizar aparentemente que están de acuerdo con los términos del crédito (Art.15). El Banco Emisor está obligado a reembolsar a un Banco autorizado que haya efectuado un pago de crédito; siempre que los documentos cumplan con los términos del mismo (Art.16). Los Bancos no asumen responsabilidad por la forma ó autenticidad de los documentos (Art.

(33) México. Michael Rowe. "Las Cartas de Crédito" Comercio Int. Bogotá, Colombia. Fed. Latinoamericana de Bcos. 1985. p.p. 103

(34) Ibidem., pág. 103

17), las demoras ó pérdidas de tránsito (Art.18), la interrupción de sus actividades por fuerza mayor y eventos similares (Art.19), ni por incumplimiento de otros Bancos utilizados para atender las instrucciones del ordenante del crédito (Art.20)" (35)

Haciendo mayor énfasis en el Art.15, diremos que el encargado (Jefe de Sección del Depto. de Créditos Comerciales) debe minuciosamente revisar la documentación, cada detalle es importante como las pequeñas cláusulas que se encuentran en la parte inferior de las Facturas u otros documentos; deben ser detectadas por él, ya que si se omite alguna indicación, el Banco Emisor será responsable.

DOCUMENTOS :

"Las instrucciones deberán indicar detalles precisos de los documentos requeridos. Los documentos producidos por técnicas modernas de reproducción gráfica ó computarizadas son aceptables siempre que estén sujetas a medidas de seguridad aceptables (Art.22)" (36)

Considero que es benéfico que se acepten los avances tecnológicos ya que darán un buen resultado en las operaciones.

DOCUMENTOS DE TRANSPORTE :

"Estos deben aparecer como emitidos por el transportador designado, indicando el despacho, la toma a cargo ó la carga a bordo y, de ser aplicable, estar compuestos por un juego completo de originales emitidos al consignador (Art.25). Un conocimiento de embarque marítimo debe indicar que las mercancías han sido despachadas en un buque asignado (Art.26). Los documentos postales deberán aparecer como sellados ó autenticados y fechados en el lugar de despacho (Art.30). Con sujeción a disposiciones en contrario en el crédito, están prohibidos la carga sobre cubierta, (Art.29) y los documentos que indiquen una condición defectuosa de las mercancías ó de su embalaje (Art.34). Son aceptables a menos que el crédito disponga otra cosa, el transbordo (Art.29); los documentos de transporte de terceros (Art.33); los documentos que indiquen que peso ó contenido no han sido verificados por el transportador (Art.32)" (37)

(35), (36) y (37) Idem., págs. 104, 105.

DOCUMENTOS DE SEGURO :

"Los documentos de Seguro deberán haber sido expedidos ó firmados por Compañías Aseguradoras y/o Re-Aseguradoras (Art.35). El cubrimiento debe indicarse al momento del despacho de las mercancías (Art.36). El monto mínimo normal de cubrimiento es el valor de: CIF ó CIF más el 10 %

(38)

Cada Agente de Seguros deberá expedir y firmar los documentos. Deberá asimismo, quedar claro el significado de las siglas de: CIF ó CIP, para su mejor comprensión al artículo, véase: "Conceptos Básicos de las Cartas de Crédito" Cap. IV.

FACTURAS COMERCIALES :

"La descripción de las mercancías en la Factura deberá - corresponder con la descripción del crédito, la Factura debe estar hecha a nombre del ordenante del crédito. Los Bancos pueden rechazar Facturas que cubran montos que excedan la suma del crédito (Art.41)." (39)

Si tales descripciones de las mercancías no coinciden - con la Factura se detecta como "discrepancia", por lo tanto, - en toda Factura deberá anotarse todo con claridad.

DISPOSICIONES VARIAS :

"Esta Sección se refiere a las Tolerancias (Art.43), las utilizaciones ó embarques parciales (Art.44), las utilizaciones y/o despachos fraccionados (Art.45), la fecha de vencimiento y presentación (Art.19,46,47 y 48). Los términos de embarque (Art.50) y los términos de fechas (Art.51,52 y 53). Todo Crédito debe indicar una última fecha de vencimiento (Art.46), además, si exige un documento de transporte debe indicar un periodo de tiempo - después de la fecha de documento de transporte para la - presentación de los documentos exigidos por el crédito. A falta de dicha estipulación, se aplica un periodo de - 21 días (Art.47)." (40)

(38) Ibidem., págs.104, 105

(39) Ibidem., pág. 105

(40) Ibidem., pág. 105

Otra ventaja de los movimientos que puedan efectuarse a beneficio del comprador y vendedor es la flexibilidad en los embarques anotando una fecha base para el periodo de tiempo a considerar.

TRANSFERENCIA :

"Un Crédito Transferible es aquél en que el beneficiario puede exigir que el Banco haga el crédito parcial ó totalmente disponible a uno ó varios segundos beneficiarios. Debe asignarse como transferible y, aunque puede seccionarse cada parte del crédito, sólo podrá transferirse una sola vez (Art.54). Según el Derecho Nacional aplicable podrá cederse el derecho a recibir el producto del crédito, aunque éste no sea transferible (Art.55)" (41)

Una de las características del Crédito, es la transferencia del mismo, el cual puede ser seccionado por orden del cliente, por lo que debe aprovecharse tal oportunidad.

Hemos mencionado diversos tipos de crédito para el comprador y vendedor, sus características Legales y un Resumen de la Práctica Internacional de las Reglas y Usos Uniformes, así como la utilización de los documentos a nivel general, sin embargo, debemos considerar la imagen que proyecta el Contrato-Solicitud de Créditos Documentarios Irrevocables para el cliente (Obsérvese Anexo); es importante su presentación, la distribución de sus preguntas las cuales deben ser claras, precisas y concretas para evitar malas interpretaciones en la manifestación de la transacción provocando así discrepancias.

El ordenante debe leer detenidamente el contenido del Contrato-Solicitud que se encuentra al reverso del mismo, basados en doce puntos de suma importancia para él. Efectuando una encuesta a principios de 1990, el 85% de los encuestados omiten tal información.

(41) Ibidem., pág. 105

**CONTRATO - SOLICITUD DE
CREDITO DOCUMENTARIO IRREVOCABLE**

NOMBRE Y DOMICILIO COMPLETO DEL BENEFICIARIO (3)		NOMBRE Y DOMICILIO COMPLETO DEL ORDENANTE (4)	
FECHA DE VENCIMIENTO (5)		IMPORTE DEL CREDITO Y TIPO DE MONEDA (6) (8) (7)	
LOS DOCUMENTOS DE EMBARQUE DEBERAN SER PRESENTADOS POR EL BENEFICIARIO NO DESPUES DE _____ DIAS DE HABER (9)		<input type="checkbox"/> MAXIMO <input type="checkbox"/> APROXIMADO (10% MAS O MENOS)	
BRIVASE AVISAR A SU CORRESPONSAL POR: (10) <input type="checkbox"/> TELETRANSMISION CORTA ACABILE CON CARACTER INFORMATIVO E INSTRUMENTO OPERATIVO POR CORREO; <input type="checkbox"/> TELETRANSMISION LARGA INSTRUMENTO OPERATIVO INCLUYENDO TODO DETALLO			
(11) SU CORRESPONSAL NOTIFICARA AL BENEFICIARIO: <input type="checkbox"/> AGREGANDO SU CONFIRMACION (12) <input type="checkbox"/> SIN AGREGAR SU CONFIRMACION			
DOCUMENTACION QUE DEBERA PRESENTAR EL BENEFICIARIO PARA HACER DISPONIBLE EL CREDITO (13) <input type="checkbox"/> LETRA (S) DE CAMBIO GIRADA (S) POR EL BENEFICIARIO POR EL _____ % DEL VALOR DE LA FACTURA <input type="checkbox"/> A LA VISTA (14) <input type="checkbox"/> ACEPTACION A _____ DIAS			
(15) <input type="checkbox"/> DOCUMENTO DE TRANSPORTE LIMPIO, CONSIGNADO A BANCA CONFIA S N C <input type="checkbox"/> JUEGO COMPLETO DE CONOCIMIENTO DE EMBARQUE MARITIMO A BORDO <input type="checkbox"/> GUIA AEREA <input type="checkbox"/> CAMION <input type="checkbox"/> CONOCIMIENTO DE TRANSPORTE COMBINADO <input type="checkbox"/> FERROCARRIL <input type="checkbox"/> RECIBO POSTAL			
(16) CON NOTIFICACION A _____ (CITAR NOMBRE Y DOMICILIO DEL AGENTE ADJUNAL O DE LA PERSONA A QUIEN SE DEBERA NOTIFICAR DEL ARIBO DE LA MERCANCIA) MOSTRANDO EMBARQUE DESDE _____ CIUDAD O PUERTO DE EMBARQUE _____ HASTA _____ PUERTO O PUERTO DE DESEMBARQUE _____ MOSTRANDO FLETE <input type="checkbox"/> POR COBRAR <input type="checkbox"/> PAGADO			
(17) <input type="checkbox"/> FACTURA COMERCIAL EN ORIGINAL Y _____ COPIAS, EXPEDIDAS A NOMBRE DE _____			
(18) (CITAR NOMBRE, DOMICILIO Y PLAZA) _____ AMPARANDO (DESCRIBIR LA MERCANCIA EN FORMA GENERAL) _____			
(19) <input type="checkbox"/> OTROS DOCUMENTOS _____			
(MARCAR ESTE CASILLERO UNICAMENTE CUANDO EL TERMINO DE VENTA SEA CIF) (20) <input type="checkbox"/> POLIZA DE SEGURO A FAVOR DE BANCA CONFIA S N C CONTRA LOS SIGUIENTES RIESGOS DE LA BODEGA DEL VENDEDOR A LA BODEGA DEL COMPRADOR, LA COBERTURA DE LA POLIZA DE SEGURO AMPARA EL VALOR DEL CREDITO MAS UN 20% Y EN LA MONEDA DEL CREDITO			
(21) TERMINOS DE VENTA Y SEGURO DE LA MERCANCIA <input type="checkbox"/> F O B _____ (CIUDAD O PUERTO DE ORIGEN) _____ FLETE POR COBRAR Y SEGURO POR CUENTA DEL COMPRADOR <input type="checkbox"/> C I F _____ (CIUDAD O PUERTO DE DESTINO) _____ FLETE PAGADO Y SEGURO POR CUENTA DEL COMPRADOR EN VIRTUD DE QUE LA COTIZACION SOLICITADA REQUIERE CONTRATAR POR NUESTRA CUENTA EL SEGURO. <input type="checkbox"/> LE AUTORIZAMOS A TOMARLO CON SEGUROS ATLAS, S A AL AMPARO DE LA POLIZA DE SEGURO DE TRANSPORTE ABIERTA QUE USTEDES MANEJAN EL SEGURO DEBERIA SER POR EL IMPORTE DE _____ FLETE PAGADO Y SEGURO POR CUENTA DEL VENDEDOR A FAVOR DE BANCA CONFIA S N C DE LA BODEGA DEL VENDEDOR A NUESTRA BODEGA, CUBRIENDO LOS SIGUIENTES RIESGOS			
(22) NOTA (DEBERA ANOTAR EL VALOR TOTAL NETO QUE SE DEBE OPI SE ASEGURADA LA MERCANCIA MAS UN 20% Y EN LA MONEDA DEL CREDITO)			
(23) <input type="checkbox"/> LES INFORMAMOS QUE CONTAMOS CON POLIZA DE SEGURO NO _____ DE LA COMPAÑIA _____ POR LO QUE NOS COMPROMETEMOS A ENTREGARLES UN ENDOSO B, INDICANDO QUE EN CASO DE SINIESTRO EL IMPORTE DE LA SUMA ASEGURADA SERA PAGADERO PREFERENTEMENTE E INVARIABLEMENTE A BANCA CONFIA S N C			
(24) <input type="checkbox"/> CIF _____ (CIUDAD O PUERTO DE DESTINO) _____ FLETE PAGADO Y SEGURO POR CUENTA DEL VENDEDOR			
(25) <input type="checkbox"/> PERMITIDOS <input type="checkbox"/> EMBARQUES PARCIALES <input type="checkbox"/> PROHIBIDOS <input type="checkbox"/> PERMITIDOS (25) <input type="checkbox"/> TRANSBORGOS <input type="checkbox"/> PROHIBIDOS			
(26) OTRAS INSTRUCCIONES <input type="checkbox"/> NO OBSTANTE HABER COTIZADO FOB, SE REQUIERE QUE EL FLETE SEA PAGADO EN EL LUGAR DE ORIGEN, POR LO QUE AUTORIZAMOS A PAGAR LOS GASTOS DE FLETE POR _____ EN EXCESO DEL VALOR DEL CREDITO, CONTRA EL COMPROBANTE RESPECTIVO			
(27) <input type="checkbox"/> TODAS LAS COMISIONES Y GASTOS DEL BANCO CORRESPONSAL SON POR CUENTA DE _____ : NOSOTROS <input type="checkbox"/> BENEFICIARIO* <input type="checkbox"/> SU CORRESPONSAL DEBERA ENVIAR LOS DOCUMENTOS DE EMBARQUE A USTEDES POR MI CUENTA A TRAVES DE: <input type="checkbox"/> SERVICIO DE MENSAJERIA URGENTE <input type="checkbox"/> CORREO AEREO * SI EL BENEFICIARIO NO ACEPTA EL PAGO DE COMISIONES, AUTORIZAMOS A USTEDES A DEBITAR NUESTRA CUENTA DE CHEQUES			
CONDICIONES ESPECIALES: _____			

CONTRATO DE APERTURA DE CRÉDITO COMERCIAL DOCUMENTARIO QUE CELEBRAN EL LO SUCEVEDOR A EL DENOMINARA "EL BANCO" Y COMO CREDITADO LA PERSONA CONTRATADA, A QUIEN EN LO SUCEVEDOR SE LE DENOMINARA "EL CLIENTE".

- Objeto.** En los términos de este contrato el Banco otorga al cliente un crédito para su facturar y en la moneda indicada en el artículo 1.º de este contrato, dentro de cuyo límite no se encuentran comprendidos los intereses, gastos o comisiones que deba cubrir el cliente.
- Plazo.** El Banco expedirá el Crédito Comercial Documentario en los términos de la solicitud que adscriba al contrato y que forme parte de este contrato.
- Término.** Todo pago que haga el cliente se aplicará en la siguiente forma: primero a los intereses devengados y no cubiertos, en segundo término, a las comisiones, gastos y gastos de banca, tanto del Banco como de la correspondiente, así como al anticipo, al remanente se aplicará al capital.

	DE IMPORTACION (EN US\$)	DOMESTICO (EN M.N.) EQUIVALENTE A:
- APERTURA POR TRIMESTRE O FRACCION	35 AL MILLAR	35 00 USD MINIMO 35 AL MILLAR
- MODIFICACION POR INCREMENTO O PROHIBICION POR CADA TRIMESTRE O FRACCION	35 AL MILLAR	35 00 USD MINIMO 35 AL MILLAR
- MODIFICACION OTRA	30 00 USD	EQUIVALENTE A:
- COMISION DE PAGO	35 AL MILLAR	35 00 USD MINIMO 35 AL MILLAR
- ACEPTACION PRO SE COBRA COMISION DE PAGO	35 PORCIENTO ANUAL	35 PORCIENTO ANUAL 15 00 USD MINIMO
- PAGO DEFERIDO	35 PORCIENTO ANUAL	35 PORCIENTO ANUAL 15 00 USD MINIMO
- CANCELACION, CREDITO SIN UTILIZAR PARCIAL O TOTAL	30 00 USD	EQUIVALENTE A:
- CREDITOS REVOLVENTES	35 AL MILLAR	35 00 USD MINIMO 35 AL MILLAR

SOBRE LAS CANTIDADES PUESTAS A DISPOSICION DEL BENEFICIARIO POR TRIMESTRE O FRACCION ESTAS COMISIONES QUEDAN SUJETAS A CAMBIO SIN PREVIO AVISO.

Se obliga, adicionalmente, a pagar al Banco y a sus correspondientes todos los gastos que se hicieren por esta operación, como pueden ser en forma anual o mensualmente más no limitados los de correo, telégrafo, fidej., en el extranjero.

En operaciones en moneda nacional, a partir de la fecha en que el cliente deba haber pagado el importe dispuesto por el beneficiario en los términos de la cláusula que precede, y no lo hubiere hecho, se obliga a pagar intereses moratorios anuales, calculados sobre todos los insolutos, los que además están en los puntos de aplicación de las cláusulas de aplicación por concepto de tasa y en caso sobretasa de intereses pasados en moneda nacional que estima mensualmente Banco de México calculados a préstamos de empresas y particulares y de los días a plazo excepto de ahorro del conjunto de la banca del país. En consecuencia, el Banco calculará los días primero de cada mes los intereses que están devengados y cobrados o imputados en la misma moneda en que fluctúa el promedio mensual que estima el Banco de México. En el supuesto en que Banco de México dejara de estimar mensualmente el CIP, y lo proporcionara una estimación sustitutoria del mismo, los intereses se abitarán mensualmente en la misma cantidad en que aumento o disminuya el costo promedio de los recursos del banco en depositos a plazo.

- En operaciones en divisas extranjeras el cliente se obliga a pagar intereses anuales ordinarios a razón de puntos por arriba del Prime Rate vigente en los Estados Unidos de Norteamérica en un momento de la cotización de pago.
- El beneficiario sujeta expresamente al Banco para que cargue en su cuenta de cheques todos los pagos que deba hacer al concepto de este contrato.
- Plazo de documentos.** El Banco retendrá todos los documentos que hubiere recibido del beneficiario directamente o a través de sus correspondientes con los cuales el beneficiario recibió el importe del crédito, solo en el momento en que el cliente presente pago de todas las cantidades que este adeude en los términos de este contrato. La retención es sin responsabilidad para el Banco.
- El hecho de que el cliente reciba los documentos del Banco, significa la aprobación plena de la operación realizada por el Banco y sus correspondientes y del pago hecho al beneficiario, no pudiendo hacer reclamos alguna en fecha posterior.
- Disposiciones aplicables.** Esta operación se sujeta a las Reglas y Usos Internos para Créditos Documentarios de la Cámara Internacional del Comercio, Reglas 1983, Folio 402, y también de conformidad con el artículo 55 de la Ley, Reglamentaria del Servicio Público de Banca y Crédito.
- Domicilio.** Para todos los efectos de este contrato los partes designan como su Domicilio para todos los efectos legales los siguientes:
 - El Banco: Paseo de la Reforma 450, Col. Cuauhtémoc, C.P. 06300, México D.F.
 - El Cliente:
 - El Cliente
 - El Financ

- Seguro.** El Cliente se obliga a tomar, dentro de un plazo de diez días contados a partir de la fecha de este contrato, un seguro que cubra los riesgos de transporte, pérdida y destrucción que ampare la totalidad de los bienes materia de este contrato y de la solicitud en sí, anverso. El importe del seguro será una suma cuantitativa igual al importe del Crédito, sus intereses, comisiones y gastos, se otorgará en favor del Banco para que, en su caso, con el importe de la indemnización a que se tenga derecho por el siniestro que ocurra, se cubra al Banco el Crédito materia de este contrato y sus accesorios.
- El cliente se obliga a comparecer al Banco con los recibos correspondientes y copia de la póliza respectiva la contratación y pago del seguro. En caso de comisión por el cliente, el Banco está facultado para contratar el seguro y cargar al importe del mismo en la cuenta de Cheques del cliente, o cobrarlo al cliente quien deberá pagarle de inmediato, y cubrir intereses a los que se refiere en la cláusula cuarta.
- Pranda.** El cliente garantiza el pago del presente del Crédito y el cumplimiento de todas y cada una de las obligaciones y demás prestaciones que se le exigen al Banco, lo que se garantiza en el contrato en el momento en que se otorga el crédito, con independencia de primer lugar, el préstamo que solicite el cliente, así como los accesorios, intereses, gastos y costas que en caso de que su plazo no lo hiciera. El Factor hace renuncia a los beneficios de orden ejecución contemplados en los artículos 2912, 2913, 2914, 2915, 2916, 2917, 2918, 2919, 2920 del Código Civil para el Distrito Federal o su equivalente, declarando que conoce y sabe el contenido de cada uno de los artículos, los cuales se tienen por reproducidos en esta cláusula por el momento legal, artículo que se le conoce y que se tiene por reproducidos en esta cláusula para todos los efectos legales. También renuncia a los beneficios contemplados en los Arts. 2929, 2930, 2934 y 2935 del mismo código, los cuales se tienen por reproducidos y declara su conocimiento de obligarse además al todo del artículo 2912 y 2913 del presente contrato. El Cliente que se debe firmar por virtud de este contrato.
- La fianza subsistirá hasta que el Banco haya sido cubierto de cuanto le adeude por concepto de obligaciones contraídas por el cliente y de todos los accesorios y consecuencias legales, aun cuando el Factor no fuese subrogado a los derechos o privilegios del cliente, por culpa o negligencia de éste; ni se conceda prórroga o se pague al deudor un consentimiento del Factor (C) Por otra, la obligación principal que sujeta a cumplimiento es la obligación de pagar el monto principal al Banco que promueva judicialmente durante un plazo de un mes a partir de vencimiento de la obligación y el Banco no ejercerá su derecho dentro del plazo mencionado o si se ha iniciado el juicio dentro de un plazo de un mes.

- Título ejecutivo.** El presente documento es título ejecutivo en los términos del Artículo 55 de la Ley Reglamentaria del Servicio Público de Banca y Crédito.
- Tribunales.** Para el conocimiento de cualquier controversia que se suscite con motivo de la interpretación y ejecución de este contrato, las partes se someten expresa y exclusivamente a los tribunales, haciendo renuncia expresa a los que pudieran corresponder por razón de su domicilio presente o futuro o de la ubicación de los bienes dados en garantía.

FIRMA DEL ORDENANTE (28) NOMBRE Y FIRMA DEL SOLIDARIO (29) NOMBRE Y FIRMA DEL FINANCIARIO (30) PACTADO DE BANCA CONT'IA, S.N.C.

RFC: GTO: CITA DE CHEQUES

CAPITULO I LA CARTA DE CREDITO EN EL SISTEMA BANCARIO

1.5.- Políticas y Procedimientos de las Cartas de Crédito

Organización de la Función del Crédito

1.5.1.1.- Cuerpos Colegiados de Crédito :

"Son funciones de los diversos Comités de Crédito el dar la aprobación ó el rechazo del mismo bajo sus límites; la definición y seguimiento de Planes de Inversión y la asignación de recursos de acuerdo a criterios bien definidos y condiciones de mercado"(42)

Dichos Comités deben tener amplia criterio y coordinación en base a las desiciones que sean tomadas por ellos y de ahí depende el que se lleve a cabo determinada transacción.

1.5.1.2.- Comité de Crédito de la Dirección :

"Supervisa el riesgo del Crédito y lo adapta a las condiciones del mercado imperante, asegurándose que las políticas y estándares de crédito se apeguen a las leyes, reglamentos y prácticas bancarias; supervisa qué necesidades legítimas de crédito sean satisfechas, el riesgo del crédito, la composición de la Cartera y los límites de la capacidad de riesgo de Banca Confia, S.A."(43)

El Comité debe estar actualizado en el estado de la balanza del mercado, es decir, no arriesgar un crédito sin conocer el papel que juega éste en el Comercio.

1.5.1.3.- Dirección de Supervisión y Política de Crédito :

"Controla la calidad del Crédito. Diseña, modifica y actualiza políticas y procedimientos. Es responsable del seguimiento de Créditos problema para llegar a su pronta solución y minimizar pérdidas. Coordina la difusión de políticas y procedimientos y la capacitación del personal de crédito en su aplicación"(44)

(42) México. Notas sobre el "Manual de Políticas y Procedimientos de Crédito" Sector Bancario. Banca Confia, S.A. México, 1986. p.p. 1

(43) Ibidem., pág. 1

(44) Ibidem., pág. 1

Es indispensable el cuidado del Crédito ya que esto puede ocasionar grandes pérdidas como llevar un control estricto y una supervisión a fondo de los créditos solicitados por el usuario, así como la investigación de su solvencia.

1.5.1.4.- Áreas de Crédito:

"Abarca lo siguiente: El contacto inicial y permanente con el cliente; el acopio de información pertinente para la toma de decisiones; el análisis de crédito, la definición de términos y las condiciones (Plazo, Monto, Tasa y Garantías, etc.), la presentación del crédito para su aprobación y el mantenimiento del expediente respectivo" (45)

En esta área el encargado en el manejo del crédito debe mantener una relación cordial y de profesionalismo, ya que tendrá constantemente que intercambiar información con el ordenante para que al final de la transacción se refleje un resultado positivo.

1.5.1.5.- Responsabilidad del Crédito :

"Recae principalmente en el Funcionario que maneja la relación con el cliente, aunque también dicha responsabilidad es compartida y aplicable a todos los niveles cuya autoridad abarque el crédito en cuestión. Las áreas del crédito deberán efectuar el seguimiento de la operación y la supervisión del riesgo, tanto en lo que se refiere en términos y condiciones como a la situación financiera y operativa del cliente, con este fin se llevarán a cabo revisiones de línea, documentación y expedientes" (46)

Como en todo trabajo desempeñado, el Funcionario debe tener conocimientos del puesto, ya que fué capacitado por medio de la Institución; debe saber a lo que se enfrenta para una toma de decisiones correcta; por ejemplo, al otorgar una autorización de crédito debe saber cómo repercutirá, y asumir sus responsabilidades aunque otras áreas también estén involucradas.

(45) Ibidem., pág. 2

(46) Ibidem., pág. 2

1.5.1.6.- Funcionarios con Autoridad de Crédito :

" A) La Aprobación del Crédito bajo sus respectivos límites ó el rechazo de riesgo inaceptables. B) La Aprobación y Elevación a Comités de Créditos por encima de su límite. C) La Elevación a Comité de aquéllos Créditos bajo su límite que constituyen excepciones a las políticas de crédito" (47)

Todo Funcionario bancario es regido por ciertos límites de autorización y si sobrepasa éste, será asignado a otro Comité con mayor poder.

1.5.1.7.- Jurídico :

"Su responsabilidad comprende: el rendir un Dictamen de documentación legal, elabora Contratos de Crédito de acuerdo al Régimen Jurídico vigente, perfecciona las garantías para lograr una mejor protección del Banco e iniciar y efectuar acciones de cobro cuando así sea necesario." (48)

Todo Contrato de Crédito debe contener su base jurídica, la integridad del Banco es primordial, ya que no se puede aceptar ningún crédito que no esté bajo los reglamentos establecidos en la C.C.I.

1.5.1.8.- Cartera :

"Verifica la documentación necesaria del Registro de transacciones, del Cálculo de intereses de acuerdo a las condiciones de aprobación del crédito, de los abonos ó cargos en cuenta y de la liberación de documentos. Debe generar reportes periódicos, oportunos y confiables en lo que respecta a vencimientos, desembolsos, Cartera vencida y cualquier otra información que se considere necesaria para lograr su manejo eficiente, Seguro y expedito del crédito" (49)

En todo movimiento financiero se requiere de un Registro de Transacciones para el conocimiento de la situación del crédito.

(47) Ibidem., pág. 3

(48) Ibidem., pág. 3

(49) Ibidem., págs. 3,4.

Reglas que Norman el Crédito

1.5.2.1.- Otorgamiento de Crédito :

"Considerando lo siguiente: a) Banca Confia, S.A. es un Banco Comercial. b) Un Banco Comercial tiene como propósito el otorgamiento de crédito en las siguientes modalidades:

- El Financiamiento de operaciones de Comercio Nacional e Internacional.
- El Financiamiento de Proyectos autosuficientes y económicamente variables en un plazo de recuperación relativamente cortos (de 3 a 5 años), c) Que los Financiamientos otorgados por el Banco se fondean a través de diversos mecanismo e instrumentos pasivos y contingentes, esencialmente de corto plazo. d) Que el otorgamiento del crédito debe evaluarse desde el punto de vista del propósito para el que se destina, es decir, el Financiamiento del Banco debe ser congruente con los objetivos de la Banca Comercial. e) Que el otorgamiento de crédito para el financiamiento de déficits permanentes del flujo de efectivo en el caso del Sector Privado resulta en quebrantos y en el caso del Sector Público, ya sea Central Paraestatal, Estatal ó Municipal impida la flexibilidad natural de la solvencia que la Banca Comercial normalmente busca en su Cartera, además de que el financiamiento de este tipo de déficits permanentes reduce la capacidad del Banco para atender a sus clientes al congelar recursos. f) Que por medio del financiamiento a proyectos rentables, Banca Confia cumple con el espíritu y la letra de su mandato"(50)

Se deben considerar varios puntos como requisitos para el otorgamiento de un Crédito. Aunque cada Banca se basa en su política, en cuestión de financiamientos, es similar.

1.5.2.2.- Requerimientos y Aprobación de Crédito :

"Toda Aprobación de Crédito se dará en función a las Políticas y Procedimientos establecidos por la Dirección de Supervisión y Política de Crédito"(51)

(50) Ibidem., pág. 4

(51) Ibidem., pág. 4

1.5.2.3.- Facultades de Crédito :

"Se determina por la suma acumulada tanto de la línea - propuesta como de todas aquéllas líneas previamente a - probadas por el cliente en cuestión, se deberán conside - rar en esta suma acumulada todas aquéllas líneas autori - zadas a empresas del mismo Grupo Económico. Las Facultades de Autorización de Crédito deben ser rea - lizadas cada año y se establecen en función del capital contable de Banca Confia, S.A."(52)

En todo Crédito se realizan una previa revisión en fa - cultad del cliente para dar el VoBo. al cliente, en base a - las líneas aprobadas de un solo grupo, es decir, de la misma Compañía.

1.5.2.4.- Sobregiros en Líneas de Crédito Autorizadas :

"Cuando un acreditado se encuentra operando al máximo - las líneas de crédito que le hayan sido autorizadas y - solicite una disposición inmediata de crédito, a reser - va de que la Tesorería del Banco cuente con recursos - disponibles para estos fines, se seguirá el siguiente - procedimiento:

- Se permitirán sobregiros únicamente en líneas de cor - to plazo, siempre y cuando rebasen el 10% del monto - de las líneas originalmente aprobadas a nivel grupo, - si se prevé la subsistencia del sobregiro por más de - 30 días, deberá elaborarse el estudio de crédito co - rrespondiente para la ampliación de dichas líneas. - Tales sobregiros sólo se autorizarán a clientes tradi - cionales, que tengan una estructura financiera sana, - que no cuenten con créditos clasificados y cuya rela - ción crediticia en general con el Banco sea sana"(53)

Antes de otorgar una autorización de crédito, es pri - mordial (en sobregiros en líneas de crédito), consultar con - la Tesorería del Banco, y si ésta dá su autorización se efa - ctuarán los puntos mencionados, tomando en cuenta la capaci - dad de solvencia que tiene el cliente si éste reúne los re - quisitos, se otorgará el crédito.

(52) Ibidem., pág. 4

(53) Ibidem., págs. 4,5.

1.5.2.5.- Elementos Básicos de Análisis de Crédito :

"El otorgamiento de Crédito de Banca Confía debe estar basado en una evaluación de riesgo que representa cada cliente, por lo tanto, la decisión de crédito será sustentada en cuatro elementos básicos, y son los siguientes :

- Definición de la necesidad de Crédito:
 - . Monto
 - . Propósito
 - . Plazo
- Conveniencia del Negocio para el Banco:
 - . Historia de la relación con el Banco
 - . Reciprocidad
 - . Tasa de Interés
 - . Otros Negocios
- Conocimiento del Cliente y su Negocio :
 - Situación del Sector:
 - . Propietarios (Saldo en Inversiones)
 - . Administradores
 - . Historia y arraigo en el medio
 - . Negocio y Operaciones
 - . Referencias bancarias y comerciales
 - Evaluación de solvencia al Cliente :
 - . Analizar sus Finanzas
 - . Proyectar su capacidad de pago
 - . Definir la necesidad de garantías ó avales" (54)

1.5.2.6.- Evaluación según el tamaño del Cliente :

"Existen diversos clientes que cuentan con grados diferentes de sofisticación administrativa y financiera, por lo tanto, se deberá enfatizar en determinados factores :

- . Empresa Mediana/Pequeña :
 - Experiencia con el Banco
 - Integridad de Propietarios y Administradores
 - Situación estratégica del Negocio
 - Respaldo de Activos
 - Reporte de Visita
- . Empresa Grande :
 - Situación Financiera
 - Experiencia con el Banco
 - Calidad de la Administración
 - Situación estratégica del Negocio
- . Grupo Económico Integrado:
 - Situación Financiera de las Principales Empresas
 - Transacciones Inter-Grupales
 - Calidad de la Administración
 - Situación de los Negocios Principales" (55)

(54) Ibidem., pág.5

(55) Ibidem., págs. 5,6.

Cada cliente es importante, representando para el Banco una oportunidad más de desarrollo, sin embargo, también es un riesgo, el otorgar el crédito sin conocer su tamaño, por lo que debe ser evaluado sustentándose en dichos elementos.

1.5.2.7.- Extracto de Crédito para Consejo :

"En el caso de que un Crédito rebase las facultades de los Consejos Regionales ó del Comité de Crédito de la Dirección, se deberá llevar a cabo la presentación del crédito a nivel de aprobación superior (Comité de Crédito de la Dirección ó al Consejo Directivo del Banco, según el caso). O sea, enviando al Cuerpo Colegiado correspondiente el conjunto de documentos, integrado por: carátula, resumen informativo, memorándum de crédito y formularios de estados financieros" (56)

Si el Crédito rebasa las facultades y ha pasado por varios procedimientos no dándose su aprobación, se recurrirá al Comité de Crédito de la Dirección ó al Consejo Directivo del Banco, ya que son los responsables de otorgar ó no la autorización del crédito.

1.5.2.8.- Prórrogas :

"Si a la fecha de vencimiento de la línea de crédito de un cliente no se ha podido presentar el estudio de crédito correspondiente, el responsable podrá solicitar al Director Ejecutivo de su área, durante los últimos diez días de vigencia de la línea, una prórroga por un máximo de 90 días, dicha solicitud tendrá el siguiente contenido:

- Líneas de Crédito autorizadas
- Riesgo durante el último trimestre
- Promedios en vista durante el último ejercicio
- Razones Financieras
- Fundamento para solicitar la prórroga
- Recomendación del responsable" (57)

Esta prórroga podrá concederse una sola vez, y de no haberse obtenido la renovación al vencimiento de los 90 días, la línea en cuestión quedará cancelada.

(56) Sector Bancario. Banca Confia, S.A. Op. Cit. pág. 15
(57) Ibidem., pág. 16.

Reglas que Norman la Extensión del Crédito :

1.5.3.1.- A p r o b a c i ó n

"La Aprobación del Crédito deberá ser registrada en la carátula de la presentación del mismo con las firmas de los funcionarios que autorizan la transacción de acuerdo a los niveles de aprobación detallados a continuación : Toda excepción temporal ó definitiva a la recepción oportuna de la documentación, así como cualquier cambio importante en los términos y condiciones, deberá ser autorizado por el Comité de Crédito, determinado por el monto agregado de la transacción, de acuerdo con los niveles de aprobación" (58)

Toda Aprobación de Crédito debe estar a la vista, en la carátula, manifestándose con las firmas de los funcionarios, sino fuese así, la autorización no es válida.

1.5.3.2.- Niveles de Aprobación :

"Las facultades de autorización para la solicitud de crédito se realizan periódicamente y se establecen conforme al capital contable del Banco. La Dirección Ejecutiva - Técnica es responsable de informar mensualmente los cambios en los niveles de aprobación (en millones de pesos) conforme varía el capital contable de la Institución. A excepción de las situaciones consideradas en estas mismas reglas. (Observar el punto de: "Excepciones"). El Comité de Crédito de la Dirección debe fijar porcentajes distintos a los anteriores funcionarios determinados Los Créditos que se otorguen por encima del límite legal de la capacidad de la Institución, deberán ser autorizados por la Comisión Nacional Bancaria y de Seguros" (59)

El Banco debe hacer un balance de sus solicitudes en base con el capital que cuenta, esta información la adquiere de la Dirección Ejecutiva Técnica. La Comisión Bancaria y de Seguros es la encargada de autorizar los Créditos que sobrepasan los límites legales de la capacidad del Banco.

(58) Ibidem., pág. 19

(59) Ibidem., pág. 19

1.5.3.3.- Plazo y Revisión de Crédito :

"Los Créditos a corto plazo, incluyendo líneas de crédito, deberán expirar como máximo a un año de la fecha de aprobación. Autorizaciones y Renovaciones deberán ser revisadas por lo menos una vez al año dentro de los Programas de Auditoría de Crédito, tanto para créditos a corto plazo como a los de mediano." (60)

Deben existir exámenes profundos cada año, principalmente con los créditos a corto y mediano plazo. No pueden dejarse a la deriva ya que provocarían problemas graves tanto para el cliente como para el Banco.

1.5.3.4.- Excepciones :

"Toda Excepción fuera de lo considerado explícitamente - en las Políticas y Procedimientos de Crédito manejadas por el Banco, será consultada con la Dirección de Supervisión y Políticas de Crédito, la cual otorgará por escrito la autorización correspondiente, si así procede. Las excepciones estarán limitadas únicamente a las necesarias para lograr una operación eficiente ó debido a la ausencia de Ejecutivos requeridos" (61)

Las Excepciones serán autorizadas por dicha Dirección, - así como en caso de no encontrarse los Funcionarios indicados.

1.5.3.5.- Aprobación sin Estados Financieros :

"Al extenderse un crédito por un monto superior al 1.0% del capital contable del Banco, basando la decisión únicamente en referencias e historial del cliente, ó en estados financieros que no sean proporcionados regularmente, se requerirá la aprobación del nivel inmediato superior al determinado monto (superiores al 0.5% si el crédito es clasificado) se requerirá la aprobación del Comité de Crédito de la Dirección" (62)

Es primordial llevar anotaciones en el historial del - - cliente, así como manifestar las autorizaciones de dicho Comité.

(60) Ibidem., pág. 20

(61) Ibidem., pág. 21

(62) Ibidem., pág. 22

1.5.3.6.- Interpretaciones y Cambios en las Reglas :

"El propósito de las Reglas es establecer una disciplina para la aprobación ordenada del crédito, en todo momento las Reglas deberán ser interpretadas e instrumentadas con un enfoque conservador de acuerdo al propósito original de las mismas, en caso de requerirse una interpretación se consultará a la Dirección de Supervisión y Políticas de Crédito acatándose su decisión final. Es responsabilidad de todos los funcionarios de crédito familiarizarse debidamente con estas reglas y mantenerse al corriente de las modificaciones"(63)

En el momento que surjan divergencias en las interpretaciones de las Reglas, el Funcionario solicitará asesoría de la mencionada Dirección, en donde lo orientarán debidamente y con imparcialidad.

1.5.3.7.- Documentación :

"El Funcionario de Crédito, responsable del contacto con el cliente será también el responsable de obtener la totalidad de la documentación requerida, ya sea la solicitada directamente al cliente ó la revocada en otras fuentes (Cámaras, Asociaciones, Institutos, Bibliotecas, Centros Estadísticos, etc.). Los Créditos serán estructurados y formalizados legalmente mediante un Contrato de Crédito que será elaborado por la Dirección Ejecutiva Jurídica"(64)

Cuando se requiere algún documento, se comunicará el Funcionario con el cliente en la manera que le sea más conveniente, con la finalidad, de adquirir la documentación completa.

1.5.3.8.- Elementos Básicos de Documentación Legal.

Revisión de Documentación Legal :

"La Dirección Ejecutiva Jurídica deberá revisar y aprobar la documentación del crédito desde el punto de vista legal, siguiendo siempre los formatos proporcionados por el área jurídica y en caso de operaciones especializadas se deberá recurrir con asesores externos ó internos"(65)

(63) Ibidem., pág. 21

(64) Ibidem., pág. 22

(65) Ibidem., pág. 23

1.5.3.9.- Contrato de Crédito :

"Los Contratos deberán ser formalizados en Contratos de Crédito elaborados por la Dirección Ejecutiva Jurídica. Se incluirán cláusulas que aceleren el pago del crédito una vez que se detecta el deterioro en la situación operativa ó financiera del cliente, ó en su defecto, una cláusula de cambio adverso significativo como evento de incumplimiento de Contrato. En el caso de Crédito a personas físicas se deberá tener especial cuidado a lo que se refiere a edad y estado civil del deudor. En caso de cónyuges se deberá determinar el régimen de bienes vi- gente y las obligaciones que impone, para este efecto - se consultará a la Dirección Ejecutiva Jurídica" (66)

Las cláusulas que se estipulan por dicha Dirección, con sideran un periodo pertinente para la liquidación de los cré ditos analizándolos con sus respectivas características.

Manejo de Crédito Normal

1.5.4.0.- Administración de Líneas de Crédito Aprobadas :

"Reuniones con el Cliente --Reportes de Visita : Para evaluar correctamente la calidad, de la Administra ción de las empresas acreditadas, así como la situación general de us negocios, resulta clave que el Banco man tenga un contacto directo con sus clientes mediante vi sitas periódicas, tanto en las oficinas del Banco como en la de los clientes. Toda información que resulte de dichas reuniones debe mantenerse en el expediente con un reporte de visitas que contendrá la siguiente infor mación :

- . Nombre del promotor
- . Cliente/Grupo
- . Funcionario (s) entrevistado (s) (Nombre y Puesto).
- . Propósito de la Entrevista
- . Resultado
- . Comentarios" (67)

El Funcionario debe estar enterado de la situación "per sonal" del cliente, como de su empresa, anotando toda recop lación de información crediticia para el proceso de evalua - ción continua de las firmas acreditadas y de sus equipos de admin istración. Aún los detalles más insignificantes de sus - movimientos financieros son importantes.

(66) Ibidem., pág. 23

(67) Ibidem., pág. 24

1.5.4.1.- Información Financiera :

"La revisión periódica de los análisis financieros juegan un papel fundamental en la administración de créditos (especialmente a grandes y medianas empresas). Dicho análisis debe estar basado en información confiable y actualizada, como también es importante efectuarlo de manera sistemática y uniforme para lo cual existen procedimientos establecidos en el Banco" (68)

Es necesario un análisis periódico de su situación, en virtud de que existen fluctuaciones que modifican sus estados financieros.

1.5.4.2.- Revisión Anual de Créditos :

"Esta revisión implica una nueva aprobación del crédito por lo que deberán elaborarse nuevos formatos de presentación, una vez que se hayan actualizado en toda la información. Es necesario calendarizar la revisión anual del crédito un mes antes de su vencimiento, para tener a tiempo un análisis y documentación apropiada en el momento de efectuar la renovación. No se procederá a la renovación si no se ha efectuado la revisión respectiva, en caso de incumplimiento por parte del cliente, se deberá considerar su clasificación y se le comunicará por escrito que solicite una modificación, exponiendo los motivos pertinentes. Conforme sea la magnitud de la irregularidad, se solicitará la autorización de la enmienda en cuestión a los funcionarios facultados ó en su caso, a los Cuerpos Colegiados. Al modificarse un crédito deberá seguirse los siguientes puntos : si el cliente ha cumplido con los términos y condiciones pactados y el riesgo de la operación no se ha incrementado se presentará el crédito a la aprobación del funcionario ó Cuerpo Colegiado correspondiente de acuerdo al monto original" (69)

Esta área es otra fase por la que pasa el crédito para su aprobación. Efectuando revisiones periódicas se evitarán problemas posteriores llegado su vencimiento. Toda modificación que solicite el cliente deberá ser por escrito.

(68) Ibidem., pág. 26

(69) Ibidem., pág. 28

1.5.4.3.- Suspensión de Créditos :

"Un Crédito quedará suspendido cuando se reciba la orden de la Dirección (es) ó Sub-Direcciones Regionales ó Sub-Direcciones de Zona e implica no operar el crédito al cliente. También un crédito será suspendido bajo cualquiera de las siguientes situaciones:

- a) Al tener noticias respecto a una situación financiera-difícil del cliente ó de su avalista.
- b) Al tener noticias del cliente ó del avalista que han sido objeto de una demanda judicial ó mercantil y que pueda poner en peligro la empresa acreditada ó el aval.
- c) Cuando en los tres últimos meses el promedio de las cuentas de cheques del cliente no haya mantenido la reciprocidad convenida al aprobarse el crédito. Es obligación del Funcionario, responsable de la cuenta, que tanto en el primero como en el segundo mes, que no se mantengan los saldos promedio comprometidos, comunicar al cliente la situación, instándolo a que la corrija.
- d) Cuando el cliente gire tres ó más cheques sin fondo en un mes, ya sean éstos, a cargo del propio banco ó al de otras Instituciones.
- e) Si el cliente no cumple con sus compromisos de pagar oportunamente los documentos a su cargo.
- f) Si al vencimiento de la línea ó crédito no se ha recibido la documentación necesaria para autorizar su renovación.
- g) Si transcurrido un mes, después de cumplir un año, los estados financieros correspondientes al último ejercicio, no se han recibido. (Para un cliente grande ó un-Grupo Económico)." (70)

El Funcionario responsable de la cuenta, además de suspender el crédito deberá en forma inmediata efectuar las investigaciones pertinentes que lo conduzcan a confirmar la suspensión, y hacerlo del conocimiento por escrito a la Dirección de Supervisión y Políticas de Crédito, así como al responsable del área.

Por todas las razones manifestadas en este punto será anulado el crédito, ya que todo es un reflejo de la incapacidad del cliente

1.5.4.4.- Cancelación de Créditos :

"Un Crédito vigente será cancelado cuando exista una instrucción literal y específica del Cuerpo de la Dirección General ó de la Dirección de Supervisión y Políticas de Crédito ó cuando se presenten las condiciones de suspensión en modo grave ó prolongado. Para la cancelación de un Crédito, la Dirección de Supervisión y Políticas de Crédito procederá de la siguiente manera.

Se elaborará un memorándum de cancelación y sondeará al funcionario responsable de la cuenta, al jefe del área correspondiente y a los funcionarios tenedores del Registro de Líneas, a fin de registrar la fecha de cancelación, además se anotará la leyenda: "CANCELADO" al memorándum, a la carátula y al registro. La carátula se archivará nuevamente en su expediente, adicionalmente se incluirá toda aquella información y documentos explicativos de la cancelación.

La acción de detectar situaciones que ameriten suspender ó cancelar un crédito está fundamentalmente a cargo de los Gerentes ó Ejecutivos responsables de la cuenta, sin embargo, si alguna otra persona (Funcionario ó empleado) tiene conocimiento de información negativa en relación con un cliente, deberá comunicarlo de inmediato a la Dirección de Supervisión y Políticas de Crédito y al área afectada"(71)

Asimismo, la cancelación del crédito marca el final de un riesgo que corría el Banco y la mencionada Dirección procederá a la ejecución de los puntos anteriores.

1.5.4.5.- Mantenimiento de la Información de Crédito .

Expedientes de Crédito :

"Estos forman los Registros Oficiales de las relaciones entre el Banco y sus clientes, deben contener una información amplia y suficiente que permita explicar el establecimiento, los cambios y la situación actual de cada relación crediticia"(72)

El Manual de la Institución manifiesta el manejo de dos ó más archivos en clasificación. En el capítulo IV, inciso 4.4., detallo mi inconformidad en base a ello, ya que se acumularía demasiados documentos innecesarios. Aún así las clasificaciones que se mencionan son importantes como : el archivo

(71) Ibidem., pág. 33

(72) Ibidem., pág. 34

del crédito, su clasificación, rentabilidad, información financiera, estudios de crédito, correspondencia, operación, garantías, etc. ya que el crédito es complejo y necesita una serie de pasos para su buen funcionamiento.

1.5.4.6.- Archivo General :

"Deberá contener información referente al aspecto legal y financiero como:

- . Copias Constitutivas y sus Reformas
- . Reportes de Administración y Auditorías
- . Estados Financieros Originales
- . Relación para Archivo Muerto" (73)

Aquí se abarcan aspectos de tipo jurídico financiero. En toda Institución existe un Archivo General en donde se pueden efectuar consultas de cualquier tipo. Con el tiempo, es obvio que se modifiquen Leyes, dando paso a nuevas Reformas para beneficio del cliente, del Banco y por ende del país.

1.5.4.7.- Registro de Crédito :

"Permite controlar el uso de los Créditos autorizados a cada cliente, así como de los compromisos respectivos adquiridos por el Banco. Todas las líneas de Crédito aprobadas, así como préstamos por cada cliente deberán estar concentrados en el Registro de Crédito abierto para tal efecto, y mantenidos al corriente." (74)

Todo Crédito estará registrado para un mejor control del mismo. El encargado de la línea de crédito debe llevar a cabo los pasos indicados para su elaboración.

1.5.5.1.- Procedimiento de Embargo :

"En caso de embargo, se designará un interventor el cual será proporcionado por el Depto. de Personal con el consentimiento de la Dirección de Supervisión y Políticas de Crédito y del responsable de la Zona, con el propósito de vigilar, en términos de la Ley, a la empresa demandada rindiendo los informes necesarios" (75)

- (73) Ibidem., pág. 35
- (74) Ibidem., pág. 45
- (75) Ibidem., pág. 96

Director General

"Integrado por un número impar de miembros. No menor de 9 ni mayor de 21, de los cuales 2/3 partes serán en representación de Certificados de la Serie "A", (designados por el Ejecutivo Federal y Serie "B" por las bases de la S.H.C.P.), con participación de los Sectores Público, Privado, Social y Regional" (76)

Consejo Directivo

1.5.6.1.- Sub-Dirección de Auditoría-Revisión de Activos de Riesgos :

"La Sub-Dirección de Auditoría tiene la responsabilidad de supervisar continuamente la calidad de la Cartera y la calidad del proceso del crédito, informar regularmente al Director de Supervisión y Políticas de Crédito acerca de la totalidad de riesgos; mantener y analizar la información sobre créditos clasificados; y realizar inspecciones periódicas conocidas como: "Revisión de Activos de Riesgo", por lo menos una vez al año" (77)

Esta área debe tener bastante movimiento, es decir, comunicación constante con el Director de Supervisión y Políticas de Crédito ya que si existiese alguna irregularidad se podrá detectar a tiempo.

1.5.6.2.- Responsables :

"Las Revisiones deberán ser realizadas por Funcionarios de la Sub-Dirección de Auditoría de Crédito en base a su experiencia y en función de que durante el último año no se hubiera involucrado directamente con la unidad bajo examen" (78)

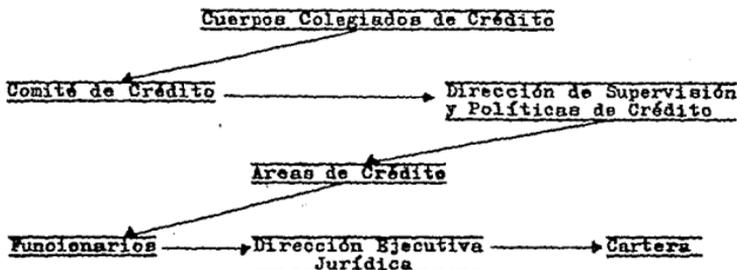
1.5.6.3.- Otros Auditores :

"Banca Confia, S.A. contrató un despacho de auditores externos con responsabilidad de certificar la exactitud de los estados financieros, por lo que periódicamente se efectúan auditorías programadas ó "sorpresa" (79)

- (76) Ibidem., pág. 57
(77) Ibidem., pág. 59
(78) Ibidem., pág. 61
(79) Ibidem., pág. 62

Los Auditores de Crédito, ya sea internos ó externos ó de cualquier otra Institución Bancaria, deben realizar con mayor frecuencia el estado de los créditos ya que si una Institución le dá el debido manejo a sus movimientos no tiene porqué titubear ante una Auditoría "sorpresa"

- En el siguiente esquema observaremos los mecanismos más relevantes en el proceso de la Carta de Crédito :



Las Cartas de Crédito están sujetas internamente a las "Políticas y Procedimientos" del Banco y externamente por las "Reglas y Usos Uniformes" de la Cámara de Comercio Internacional.

Existen aún más elementos que intervienen en el flujo del Crédito, sin embargo, se consideró lo más sobresaliente para su estudio.

Es importante mencionar cuales son los objetivos y finalidades de las Cartas de Crédito, puesto que sin ellos no comprenderíamos su relevancia que en la actualidad tienen. Por lo cual se ha incluido el siguiente punto para tratar el tema.

1.6.- Finalidad de las Cartas de Crédito

Llegar a una conclusión sobre este tema, ha provocado controversias tanto en México como en diversas partes del mundo, - aún con los que cuentan con una moderna reglamentación sobre las transacciones comerciales y la Legislación con que se manejan las operaciones bancarias. En relación a los Créditos Documentarios no se han podido uniformar criterios.

México enfrenta con dinamismo y capacidad las negociaciones que llegan a ser problemáticas, en ocasiones jurídicas, logrando implantar sistemas que sirvan de ejemplo para las pequeñas Instituciones de Crédito para un sano desarrollo.

Por otra parte, las Reglas y Usos Uniformes Relativos a los Créditos Documentarios son en la actualidad, ordenamientos de uso intenso y necesario en su negociación, facilitando las transacciones en el Comercio Nacional e Internacional. Pero - aún así, considero que es necesario contar con renovaciones que abran el sendero para el entendimiento entre los países, es decir, efectuar nuevas revisiones en las Reglas y Usos Uniformes, en virtud de la evolución de los países hacia un fin común y no llevarse a cabo leyes obsoletas.

Podemos definir que los Créditos Documentarios son por lo tanto :

- a) La oportuna provisión de fondos de la letra documentada, - siendo la máxima garantía que el Banco Emisor de un crédito documentario pueda tener para garantizar el pago.
- b) La Compra-Venta contra Documentos.

El Contrato Mercantil dá origen a la apertura de un crédito documentario. Esta compra-venta, representa tanto para - el vendedor-beneficiario así como para el comprador-acre -

ditado una garantía adicional a la que lleva intrínseca el Crédito Documentario, ya que tanto el comprador acreditado como el vendedor-beneficiario podrán ejercer los derechos y acciones derivados de la compra-venta en general.

- c) Son un arreglo de los Bancos para liquidar transacciones de Comercio Exterior.
- d) Aseguran un pago en cuanto los términos y condiciones sean cumplidos.
- e) Implican que el pago, para tal efecto, está basado únicamente en los documentos, más nunca en la mercancía ó servicios involucrados.

- Los Créditos Documentarios sirven cuatro propósitos :

- 1) Son un instrumento clásico para financiar compras de mercancía extranjera.
- 2) Pueden auxiliar al Banco Emisor para garantizar financiamiento al importador y monitoriar su uso.
- 3) Son una forma efectiva de traer un elemento de confianza y seguridad a las transacciones para las partes comerciales.
- 4) Constituyen un instrumento rutinario para exportadores que aseguran su pago.

2.1.- Estrategia del Comercio Exterior

El Banco Nacional de Comercio Exterior ha definido una estrategia de otorgamiento de apoyos financieros y promocionales para fomentar el Comercio Exterior de México.

"La nueva estrategia del desarrollo, está basada en la internacionalización de la Economía Mexicana y en una mayor exportación de bienes de servicios"(42)

El Banco Nacional de Comercio Exterior proporciona recursos financieros y garantías de créditos a nivel internacional para tratar de que el exportador nacional participe en igualdad de circunstancias financieras con nuestros socios comerciales, contribuyendo a un crecimiento de las exportaciones no petroleras y más dinámicas, con una mayor participación de la Banca Múltiple en el funcionamiento y promoción del Comercio Exterior; diversificando sus fuentes de fondeo reduciendo el uso de sus recursos provenientes de los Organismos Financieros multilaterales y desarrollando una autosuficiencia financiera.

Los Programas Financieros del Banco en coordinación con la Secretaría de Fomento y Comercio Industrial (SECOFI), se mantendrán para impulsar e incrementar la oferta exportable, orientando sus Programas a Sectores específicos, como el fortalecer a la Industria Maquiladora, procurando una mayor integración de insumos nacionales; impulsar las exportaciones agropecuarias y mineras; fortalecer el sector pesquero y fomentar los servicios turísticos y las empresas de Comercio Exterior.

(42) México. "Programa Nacional de Financiamiento del Desarrollo, 1990-1994" Diario Oficial de la Federación. México. S.H.C.P. Lunes 17 de diciembre de 1990. p.p. 22

"El Programa Promocional tiene la finalidad de alcanzar una mayor coordinación con los productores por medio de la difusión de los apoyos que otorga el Banco a través de sus Consejerías Comerciales y Oficinas Regionales; elevar la capacitación y desarrollo de la tecnología para la exportación, e incrementar el volumen de operaciones de Comercio Exterior por medio de la detección de demanda externa y la promoción de la oferta exportable"(43)

Las Instituciones deberán contar con una mejor coordinación con la Banca Múltiple y el resto de los intermedios financieros, con el fin de cumplir con estos objetivos se llevarán a cabo las siguientes acciones :

- 1) Seguirá la reestructuración y saneamiento financiero de las Instituciones de Fomento para fortalecer su patrimonio, movilizar activos inproductivos, obtener menores índices de cartera vencida, proseguir con el desarrollo de Programas internos de capacitación de personal y mejorar su solvencia financiera.
- 2) Revisión de las estructuras Organizacionales de las Instituciones de Fomento, fortaleciendo los Programas de Simplificación Administrativa. Modernizando así, sus temas Operativos y de Administración.
- 3) Se profundizarán las acciones tendientes a consolidar la estructura Institucional del Sistema de Fomento, mediante la fusión y liquidación de aquellas Instituciones que apliquen duplicidad de funciones.
- 4) Se continuará apoyando el proceso de concentración de la actividad económica canalizando financiamiento para la dotación de servicios urbanos y de vivienda a los centros de población considerados dentro del Programa Nacional de ciudades medias, así como aplicando políticas crediticias preferenciales en el Sector Industrial, en favor de la desconcentración regional de la Planta Productiva.(44)

(43) Ibidem., pág. 22

(44) Ibidem., págs. 22,23.

México tiene la respuesta a mediano plazo sobre las interrogantes que actualmente han surgido en relación a la Apertura, es decir, comprobará su nivel de desarrollo tomando como referencia los mercados de los dos países del norte. A través de los apoyos otorgados por los Bancos se tratará de impulsar las exportaciones e importaciones con el fin de llevarla a su máximo desarrollo. Para ésto, la Modernización Bancaria impulsará los Bancos a que cumplan con sus diferentes funciones, los cuales deben manifestar gran interés en todas sus áreas.

Los Gerentes de Créditos Comerciales, en base a su experiencia, deberán colaborar con mayor empeño para encauzar la transacción hacia un beneficio del cliente y del Banco mismo.

Acorde a nuestras costumbres, ideologías y circunstancias, se desarrollarán dos corrientes :

- 1) Hacia el exterior, basada en la diversificación de nuestras relaciones con Europa, y ante las perspectivas de la Apertura que se dará a finales de 1992 con Estados Unidos y Canadá en la que México se asegura el acceso hacia mercados importantes.

Unificándonos con nuestros vecinos del norte en lo que se refiere al Tratado de Libre Comercio, sería muy conveniente introducirnos en nuevas culturas y niveles de desarrollo más avanzados, principalmente en sus mercados los cuales, cuentan con productos de calidad y de desarrollo tecnológico. Se ampliaría un gran horizonte en conocimientos y oportunidades para elevar el nivel de vida de los mexicanos.

- 2) Hacia el interior, integrando nueva tecnología, mano de obra calificada y Programas de Apoyo a las Empresas Altamente Exportadoras (ALTEX), siendo parte importante de este Programa los Créditos y los impulsos para la producción de mercancías, que las Instituciones Bancarias otorgan a los clientes.

Como se ha dicho, una de las Estrategias hacia el exterior que ha considerado el Gobierno Mexicano ha sido llegar a un Acuerdo con nuestros vecinos del norte, para entablar un Libre Comercio el cual es conveniente que se analice y estudie, pues la Carta de Crédito va a ser el mecanismo de trueque, compra ó venta, para la oportunidad de nuevas negociaciones.

Internacionalizando la Economía Mexicana se verá incrementado el desarrollo del país, asimismo, la mercancía que posteriormente se manifieste en los Créditos Documentarios será más amplia, esto es, llevándonos a un Libre Comercio, en donde se reflejará casi todo tipo de bien, dándole oportunidad a México de comprar y vender sus productos obteniendo buenas ganancias al mismo tiempo que relacionándose con otros países comerciantes.

Es de esperarse controversias en las negociaciones comerciales, sin embargo, veremos los resultados positivos ó negativos en la Balanza Comercial, enseñándonos lo que hemos obtenido y mostrándonos el camino hacia una óptima operación.

2.2.- Acuerdo de Libre Comercio

El primer Acuerdo de Libre Comercio se firmó en 1854, y -
fué promovido a raíz del status preferencial de Canadá y la -
Gran Bretaña, sin embargo, los problemas surgidos por la Gue -
rra Civil Norteamericana provocaron que fuera abrogado en - -
1866 la sucedieron numerosos intentos en las ultimas décadas -
del siglo pasado, buscando retornar a las condiciones estable -
cidas en el Tratado de 1854, no así, cada uno fué fracasando -
porque alguna de las partes no estaba preparado para cumplirlo

Al final de la Segunda Guerra Mundial se instituye el - -
Acuerdo General sobre Aranceles y Comercio (GATT). De manera -
paralela, en 1947 se inician las negociaciones para establecer
un Acuerdo de Libre Comercio entre Canadá y Estados Unidos. Pe
ro antes de que pudiera ser ratificado, el Primer Ministro - -
Mackensie King concluyó que su país no estaba preparado y que -
los Acuerdos del GATT serían suficientes dadas las condiciones
prevalcientes en ese momento.

En 1965 ambos Gobiernos concluyeron el "Auto-Pact" que es
tableció el Comercio libre de impuestos, tanto sus automóviles,
autobuses, tracto-camiones y sus componentes.

En 1982 se formó la "Real Comisión" para la Unión y Desa -
rrollo Económico de Canadá, mejor conocido como la "Comisión -
MacDonald", con la finalidad de investigar las opciones que hy
biese en relaciones comerciales internacionales de Canadá. Un -
año después considerando el buen funcionamiento del Auto-Pact -
y el creciente proteccionismo norteamericano, el Primer Minis -
tro Trudeau sugirió la necesidad de concluir más Acuerdos bil -
terales con lineamientos semejantes al Auto-Pact. El Gobierno -
norteamericano aceptó y empezaron los estudios para identifi -
car los sectores que podían ser sujetos al Acuerdo.

Un año más tarde los Gobiernos determinaron que, aún - que el objetivo final era correcto, el método resultaba inadecuado, ya que determinar el ajuste sectorial debido, era una tarea demasiado compleja por la interrelación de todos los sectores.

En marzo de 1985, se marcó el inicio de un Acuerdo Comercial, entre el Primer Ministro Mulroney y el Presidente R. Reagan, con la finalidad de facilitar y asegurar el Comercio y los flujos de inversión así como la reducción de aranceles.

La aprobación del Congreso se llevó 90 días Legislativos y finalmente entró en vigor el 1.º de enero de 1989. De esta manera se inicia la operación del Acuerdo de Libre Comercio más importante entre dos ó más países, culminando una serie de esfuerzos tendientes a lograr un Comercio sobre bases más claras, iniciado desde el siglo pasado.

El Acuerdo de Libre Comercio (ALC) entre Canadá y E.U. manifiesta una gran importancia, ya que se relacionan dos importantes economías y sobre todo por el tratamiento innovador de los temas de servicios y de inversión.

Los Objetivos Básicos del Acuerdo son :

- 1) "Eliminar de forma gradual, en un plazo máximo de diez años todas las barreras arancelarias y no arancelarias.
- 2) Establecer un régimen comercial previsible.
- 3) Asegurar el acceso al mercado del otro país.
- 4) Reducir obstáculos y liberalizar las comisiones a la inversión.
- 5) Facilitar las condiciones de una competencia sana.
- 6) Establecer procedimientos efectivos para la Administración conjunta del Acuerdo y la resolución de disputas.
- 7) Permitir cooperaciones bilaterales y multilaterales adicionales que expandan y mejoren los beneficios del Acuerdo" (45)

(45) México. CEESP. Investigación Económica Proyectada al Futuro. "Acuerdo de Libre Comercio: Canadá-Estados Unidos". Una experiencia para México. Actividad Económica. Análisis No. 150. p.p. 11

En las disposiciones se cuenta con la eliminación de todos los aranceles; un grupo de éstos se eliminó a partir de 1989, otros se eliminarán en cinco años y los últimos en un plazo de diez años, con reducciones iguales por año, clasificados en base a nivel de competitividad de cada sector ó mcía.

Las Reglas de Origen son necesarias para prevenir que importaciones de terceros países se beneficien de un arancel menor. (Obsérvese Cuadro No.1).

El país que impone la restricción deberá mantener la proporción que destine la exportación en relación a la oferta disponible del bien en cuestión, ó sea, que si no hay demasiada exportación, la participación relativa en la producción nacional deberá permanecer constante.

Si la importación de un producto provoca perjuicios considerables, la otra parte puede suspender hasta por 3 años el proceso de reelección de aranceles previstos en el Acuerdo. Esta acción está sujeta a compensaciones, es decir, se aceleraría la reducción de aranceles en algún producto.

En el Acuerdo no se mantienen ni se introducen restricciones cuantitativas a la importación ó a la exportación (excepto en el Marco de las Disposiciones del GATT).

Para solucionar los problemas se creó un Panel Binacional que perfecciona las Disposiciones actuales y reducen significativamente la subjetividad en la resolución.

Considero, que uno de los puntos más importantes es la inclusión del Principio de "Trato Nacional", el cual permite a cada país tener Leyes, Reglas, Reglamentos, Impuestos, Regulaciones y otras medidas, que aún siendo diferentes entre ambos países, no se permite la discriminación sobre las bases de la nacionalidad.

Estas Reglamentaciones se harán extensas según el país en cuestión hacia el Comercio Internacional.

A R A N C E L E S

(Cuadro No. 1)

Las Exportaciones Mexicanas enfrentan aranceles elevados en algunos sectores, particularmente el agropecuario.

<u>Número de Fracciones</u>	<u>Arancel</u>
253	10-15
177	15-20
117	20

Valor de las Exportaciones en 1989, realizadas a través de estas fracciones : 1,500 millones de dólares.

PRODUCTOS EN QUE MEXICO ES PROVEEDOR PRINCIPAL :

<u>Número de Productos</u>	<u>Arancel</u>
47	10
18	20

Algunos Productos que enfrentan esta situación: aceitunas, - frutas, jugos de toronja y naranja, productos de vidrio, - pantalones, hortalizas, productos petroquímicos, tuberías y partes para motores.

PICOS ARANCELARIOS EN 148 PRODUCTOS :

B A R R E R A S N O A R A N C E L A R I A S

Algunos productos que enfrentan barreras no arancelarias :

<u>Producto</u>	<u>Causa</u>
<u>Productos Textiles y de Vestido</u>	Acuerdo Multi-fibras

- Trajes de vestir de lana
- Pantalones
- Faldas
- Camisas
- Blusas
- Fibras de acrílico
- Telas de algodón.

Retornando a los beneficios que otorga el Acuerdo de Libre Comercio, es el aumento de la oferta disponible para el Comercio, por lo que la actividad comercial experimentará en ambos países un crecimiento lento pero sostenido y una competencia creciente, brindando oportunidades en comunicaciones, especialmente a servicios computacionales e intensificando también algunas áreas de Telecomunicación como el Correo Electrónico, Telex, la Transmisión Telefónica de Información Electrónica (Modem), a la vez, el Transporte, tanto de carga como en tráfico de pasajeros.

Existen presiones crecientes para renegociar el Acuerdo Bilateral e introducir competencia adicional en las aerolíneas, así como lo harán en otros servicios.

A P R E C I A C I O N E S

Notamos a nivel global el efecto positivo en las variables principales. Sin embargo, con el sector industrial aún no se observan resultados de dicho Acuerdo, pues sin duda, es prematuro determinar el impacto total, ya que su instrumentación plena se dará en diez años más ó menos. No obstante Canadá debe poner mayor énfasis en su competitividad de sus productos, ya que los sitúan en desventaja con Estados Unidos, como: impuestos, el costo de la mano de obra y el desempeño de los Gobiernos estatales y locales dando así mayor provecho de las ventajas comparativas que posee como: el costo de la energía eléctrica y la calidad de la fuerza de trabajo.

Estamos seguros que surgirán discrepancias entre los tres países, antes, durante y después de firmado el Acuerdo ya que aún convenían los Jefes de los tres países, (John Weekes, de Canadá, Julius Katz, de Estados Unidos y Herminio Balnco de México) acordando para el octavo mes de 1992- la última sesión para que sea firmado el "Acuerdo".

ESTA TESIS NO DEBE
SALIR DE LA BIBLIOTECA

Acero

- Tubería
- Alambre
- Láminas
- Aceros Especiales
- Aguacate
- Papa
- Cajeta de Leche de Cabra
- Chocolate
- Escobas de Mijo
- Ciertas Carnes bovino, caprino, pollo.

VRA

- Gusano Barrenador
- Plagas Regionales
- Cuota a Productos Lácteos.
- Cuota por contenido de Azúcar.
- Cuota
- Restricciones Sanitarias.

(46)

El Impacto del Acuerdo de Libre Comercio sobre Canadá :

Consideraciones Generales :

El ALC entre Canadá y Estados Unidos se diseñó para que - funcionara gradualmente, facilitando el proceso de transición - de ajuste, teniendo un fuerte impacto en el sector industrial, - siendo prematuro afirmar su éxito, ya que se advierten los primeros efectos del Acuerdo. Esa negatividad ha sido por la desaceleración de la economía canadiense, de altas tasas de interés de una política monetaria restrictiva y el fortalecimiento del dólar canadiense. Las empresas canadienses han tomado medidas para incrementar su competitividad y su permanencia en el mercado, entre las que destacan la inversión de nuevas Plantas y Equipo, las Importaciones de Maquinaria crecieron de manera importante durante 1989 presionando la cuenta corriente. El informe del primer semestre de ese año, muestra que el valor de las fusiones y adquisiciones creció un 31% con respecto al mismo período del año anterior y la inversión extranjera representó el 51% de este valor.

(46) Ibidem., pág. 11

Introducción al Tratado de Libre Comercio para América del Norte :

"La negociación de un Tratado para América del Norte presenta una oportunidad histórica para la creación en el mercado más grande del mundo: 360 millones de consumidores y un producto total de: \$8 billones de dls."(47)

El Comercio trilateral asciende a 236 mil millones de dls., tal oportunidad, se debe en parte a la transformación que ha surgido en México, de una economía estatista y proteccionista hacia una economía más abierta en comercio e inversión.

Las preocupaciones respecto al impacto económico del Tratado de América del Norte, son : el medio ambiente, la salud, la seguridad y los Derechos Laborales.

La experiencia y el análisis económico demuestra que el Tratado resultará en mayor prosperidad para los trabajadores empresarios y consumidores americanos, sin embargo, autorizado el "Fast-track", Estados Unidos teme que salgan perjudicados los empleados y prefieren detener la negociación para aclarar ciertos puntos.

Con el Tratado podemos esperar beneficios de crecimiento económico y que aumenten las compras de E.U.A. por cada dólar que México gasta en importaciones; \$0.70 centavos se gastan en bienes americanos. Por cada dólar de crecimiento en México \$0.15 centavos se gastan en productos americanos.

Uno de esos estudios es el análisis econométrico. Dichos modelos son herramientas útiles, pero sus descubrimientos han de ser considerados en relación a la evidencia y experiencia adquirida por el sector privado y de comercio.

(47) México. Programa Nacional de Fomento Industrial y Comercio Exterior. "SECOFI" México, 1991. p.p. 1

"Mecanismos de Ajuste en el TLC :

- 1.- Transición.- "Para todo hay un momento" y México debe buscarlo, para que tanto industrias, agricultores y diversos sectores se ajusten a una mayor competencia potencial.
- 2.- Mecanismos de Salvaguarda.- Responden en forma efectiva y rápida a los daños ocasionados por aumentos en importaciones bajo un TLC.
- 3.- Reglas de Origen.- Los beneficios de un TLC deben influir en los productos de los países miembros del TLC y no a países que sólo tienen productos ligeramente procesados dentro de la zona. E.U.A. trabajará con el sector privado americano y el Congreso con las Reglas de Origen que garanticen que México no se convierta en una plataforma para las exportaciones de los países del tercer mundo"(48)

Estados Unidos debe aprovechar la experiencia que adquirió con Canadá, efectuando varios cambios que pueden ser requeridos para las condiciones comerciales con México.

Definiremos el TLC, sus características y la relación existente con el GATT y otros puntos que consideramos de importancia.

¿ Qué el Tratado de Libre Comercio ?

Es un Acuerdo entre un grupo de dos ó más países para eliminar las barreras arancelarias y la mayoría de las no arancelarias en el comercio entre ellos.

En algunos casos (Acuerdo: Canadá-Estados Unidos) se incluye también la liberación de servicios e inversión así como mecanismos para la resolución de controversias comerciales. Cada país participante mantiene en vigor, independientemente, su estructura arancelaria, para las importaciones procedentes de países que no son miembros.

Características :

- Eliminación Gradual de Aranceles
- Eliminación de Barreras no Arancelarias
- Mecanismo justo y expédito de Resolución de Controversias.

Objetivos Generales :

- Incremento en el bienestar de la población
- Mayor eficiencia de la Planta Productiva con el mejor uso de las economías a escala y de recursos.
- Los consumidores tienen acceso a productos más baratos.
- Aumentar las exportaciones
- Crear fuentes de trabajo productivo
- Estimular la Inversión Doméstica y Extranjera
- Facilitar la transferencia de tecnología.

EL GATT Y EL TLC :

- "El Art. XXIV establece un Tratado de Libre Comercio entre dos países: es compatible con la disciplina del - - GATT si cumple con las disposiciones de Sistema Multilateral.
 - Entra en vigor en un plazo razonable, es comprensivo.
 - Los países no elevan los aranceles vigentes a terceros"
- (49)

Es considerable la unión de estos dos Organismos y mientras sea respetable el artículo no debe haber inclinación de uno u otro lado.

Sectores Excluidos del Tratado :

- Las actividades observadas en el art. 28 Constitucional al - Estado, quedan excluidas de la negociación:
 - . Extracción del petróleo
 - . Petroquímica básica
 - . Telégrafos y Correos
 - . Electricidad
 - . Ferrocarriles

(49) Ibidem., pág. 7

Beneficios del Tratado de Libre Comercio :

- Incremento en la competitividad internacional
- Tamaño de mercado
- Dotación de factores
- Estructura de la población
- Proceso de Producción compartida

Implicaciones del Tratado de Libre Comercio :

Para elevar la competitividad necesitamos desarrollar ese tipo de alianzas comerciales estratégicas y aquí radica la oportunidad con el TLC de Norteamérica.

"El Tratado establecerá, entre los tres países, reglas claras y permanentes que regirán los intercambios comerciales y estimularán la inversión productiva. Esto traerá como consecuencia seguridad a los inversionistas en la planeación de sus proyectos a largo plazo, así se cumplirá con las cuatro reglas más importantes :

- i) "Competitividad". La estabilidad, permanencia y transferencia de la Política Económica.
- 2) El aprovechamiento racional de las ventajas comparativas de nuestro país. Los lineamientos del Tratado que conducirán a la modernización tecnológica.
- 3) El desarrollo tecnológico.
- 4) Permitirá vincular a un número extenso de consumidores, y en esa forma podrán explotarse economías de escala, lo que se traducirá en menores costos."

(50)

Características deseadas del TLC en relación a la competitividad :

- 1) El Tratado deberá abarcar la liberación del comercio de bienes, servicios y flujos de inversión (según la Constitución).
- 2) Deberá ser compatible con el GATT.
- 3) Se eliminan los aranceles gradualmente sin perjudicar la actividad de los sectores de la economía.

(50) Ibidem., pág. 8-10

- 4) Eliminar barreras no arancelarias a las que se enfrentan - las exportaciones mexicanas, se harán así consideradas las normas y estándares técnicos, a fin de que estos dos se - conviertan en fórmulas clandestinas que limiten el acceso a los mercados del norte.
- 5) Las Reglas de Origen deberán negociarse para que orienten debidamente el propósito del Tratado.
- 6) El Tratado deberá contener las Reglas precisas para evitar el hecho de subsidios distorcionantes del Comercio Exte -- rior afectando las condiciones de competencia.
- 7) "Resolución de Controversias" este capítulo será incluido - con la finalidad de eliminar la vulnerabilidad de los ex - portadores mexicanos ante medidas unilaterales.

Estos puntos garantizan el acceso a los mercados de Cana dá y E.U.A., contribuyendo a la competitividad permanente de los productos mexicanos.

Con el Tratado, los ingresos reales de los trabajadores - aumentan en especial en las economías de menor desarrollo.

"Se cuenta con Leyes laborales y Disposiciones para la - protección del medio ambiente que se harán cumplir a las nuevas Plantas Industriales que sean instaladas en Méxi - co, así, al revelar los ingresos de los trabajadores y - proteger el equilibrio ecológico el Tratado coadyuvará a un sostenido crecimiento y equilibrado."

(51)

El Tratado llevará beneficios para los tres países : los consumidores tendrán acceso a un mayor número y variedad de - productos que competirán en precio y calidad; los fabricantes aprovecharán las ventajas comparativas y tendrán múltiples - oportunidades para elevar su eficiencia y productividad.

(51) México. Servicios Financieros No. 1 "Banco Nacional - de México, S.A." México. Noviembre 27, 1990. p.p. 2

Organización Interna :

- La Unidad de Negociación del Tratado coordina con los trabajos internos y encabeza las funciones de negociación.
- Para apoyar la Unidad se formó un "Consejo Asesor" el cual está integrado por representantes del sector obrero, agropecuario, empresarial y académico. Se reúne mensualmente, apoyando las propuestas concretas que favorecen la posición mexicana.

"La Comisión Intersecretarial del Tratado, coordina los trabajos que están desarrollando las diferentes entidades de la Administración Pública. Está integrada por la SECOFI, Secretaría de Relaciones Exteriores, S.H.C.F., la S.F.P., la Secretaría del Trabajo y Previsión Social, el Banco de México y la Oficina de la Presidencia de la República.

La COECE (Coordinadora de Organismos Empresariales de Comercio Exterior) pertenece al sector privado y engloba todas las ramas de la economía" (52)

México hábilmente, congregó a diversos sectores estatales así como también al sector privado para poder enfrentar las negociaciones del Tratado, con el objetivo de satisfacer las necesidades del país.

S I S T E M A B A N C A R I O

(Cuadro No.1)

	<u>Canadá</u>	<u>E.U.A.</u>
Bancos	65	12,780
Activos Totales (MMD)	475.80	3,299.1
Activos/PIB	87.00	65%
Activos/Empleado (MILL DLLS)	2.71	2.1
Habitantes/Sucursal	3,581	3,881.
Ctas. Promedio/Suc.	5,408.	4,407.
Habitantes/Caj. Aut.	3,530.	3,348.
Ing. Neto Operat/Activos (53)	0.37%	0.48%

- No se consideran las Inversiones en Valores.

(52) Ibidem., pág. 2

(53) Ibidem., pág. 2

Relación Existente entre Canadá y Estados Unidos :

Legislativamente. - Canadá intenta adoptar un Sistema Univer -
sal para reducir las barreras entre los intermediarios finan -
cieros. Aunque aún existen limitaciones en la integración de -
los bancos con Compañías Fiduciarias e Hipotecarias y Asegura -
doras. Con Estados Unidos destaca la liberación de las tasas -
de interés (1980) y la participación de las Instituciones Fi -
nancieras.

Características entre Estados Unidos-Canadá :

- Eliminación Gradual de Aranceles en diez años
- Reducción de restricciones cuantitativas
- Acuerdos sobre normas estándares
- Acuerdos sobre subsidios e impuestos compensatorios
- Acuerdos sobre compras del Sector Público
- Liberación de Comercio y Servicios
- Liberación de Tránsito de hombres de negocios
- Facilitación de flujos de inversión
- Mecanismo Arbitral de Consultas y Solución de Controversias

Relación México-Estados Unidos :

La relación con E.U.A. ha sido considerable, independien -
temente del Régimen vigente en nuestra economía. A finales -
del siglo pasado, más ó menos el 70% de nuestras exportacio -
nes y el 50% de nuestras importaciones, ya se llevaban a cabo
con los Estados Unidos. Es importante el flujo comercial para
nosotros, ya que México representa el tercero en importancia -
después de Canadá y Japón y se ha constituido como el primero
segundo y tercer proveedor de los Estados Unidos. (Véase Cua -
dro No. 2).

Concesiones de Estados Unidos en las Negociaciones del Acuer - do de Libre Comercio :

- "Se autoriza el corretaje y suscripción de obligaciones -

respaldadas por el Gobierno Canadiense tanto Bancos Ex -
tranjeros como a Nacionales.

- Los Bancos Canadienses mantienen sus Sucursales estable-
cidas antes de la Legislación de 1978.
- Se extiende a los Bancos Canadienses los beneficios que-
resulten de una posible enmienda a la Ley Glass-Steagall.
- Se mantienen bajo cualquier circunstancia los privilegios
que actualmente tienen los Bancos Canadienses!"

(54)

Concesiones de Canadá en las negociaciones del ALC :

- "Se elimina el límite del 25% sobre la propiedad de los -
Bancos a nivel "A" por parte de los extranjeros sólo para
los ciudadanos estadounidenses.
- Se excenta a los Bancos de E.U. del hecho del 16% sobre -
los activos totales.
- Se compromete a no utilizar los poderes del Ministerio de
Finanzas para obstaculizar la entrada de Bancos estadouni-
denses."

(55)

Estados Unidos en virtud de haber mantenido una expe -
riencia con Canadá, continúa con ciertas concesiones hacia-
éste, así como Canadá, no ejerce "aparentemente" suficiente
presión. Pero, en relación a todo esto, ¿ Qué sucede con Mé-
xico ? los mexicanos estamos conscientes en que estamos en-
una cierta desventaja hacia ellos, en que si éstos doblegan
esfuerzos en las transacciones comerciales, los de nosotros
-deben ser diez veces mayor. Bueno, haré notar nuevamente -
que gracias al mandatario con que contamos podremos salir -
adelante.

(54) México. Acuerdo de Libre Comercio. Servicios Financie-
ros. "Estudios Económicos Banamex" México. Nov.
27 de 1990. p.p. 6

(55) Ibidem. pág. 6

Relaciones México-Canadá :

El Presidente C. Salinas de Gortari con la finalidad - en concertar relaciones que lo caracteriza, tratando de que México sobresalga en varios aspectos, en especial en el Comercio Exterior, ha estructurado en los últimos años una relación comercial importante.

Las ventas mexicanas a Canadá se modificaron durante - los últimos cinco años. El petróleo que en un pasado reciente fué el principal producto mexicano de exportación, constituyó sólo el 12% de las ventas totales durante 1987. Los productos no petroleros, en especial los manufacturados y en menor grado los agrícolas, forman ahora el grueso de - las exportaciones mexicanas a Canadá.

Por otro lado, en el sector automotriz, en su mayoría - las partes de refacciones y motores, forman más de la mitad de las compras que Canadá le realiza a México.

Así como los productos agrícolas mexicanos, como: café, jitomate, pepinos, entre otros, que se envían al norte para abastecer el mercado canadiense. Tanto uno como otro país - cuenta con ventajas y desventajas, es decir, debido a sus - diferentes climas, los dos países se pueden complementar en el mencionado sector, encontrándose Canadá en buena posición para proveer a México de aceite de colza, leche en polvo y ganado bovino. Canadá también es una fuente importante para México de materias primas y de productos semi-acabados como el azufre, el acero, la pulpa, el papel, asbestos y - plásticos.

La participación de la industria canadiense en México - ha sido y será aún más importante. Hay oportunidades para - las Compañías canadienses de ingeniería en el sector de telecomunicaciones, transporte, irrigación, agricultura, medio ambiente y empresas de servicios públicos.

Negociaciones Comerciales con Estados Unidos :

En octubre de 1989, se firmó un nuevo "Acuerdo Marco" - con la finalidad de encauzar el comercio y la inversión.

Esta serie de Acuerdos no han sido efectivos para solucionar problemas que tenemos como: aranceles altos, barreras no arancelarias, vulnerabilidad de exportaciones por medidas-proteccionistas, etc.

En E.U.A. persisten barreras no arancelarias y fitosanitarias (en ocasiones injustificadas) que obstruyen la exportación de productos mexicanos. Ejemplos: las cuotas de acero y textiles; el sector agropecuario no tiene acceso al mercado estadounidense como el aguacate, manzana, papa y el limón mexicano, entre otros. El ejemplo más reciente es el caso del cemento mexicano, el cual paga un impuesto compensatorio del 58%. Además, el arancel ponderado que pagan las exportaciones a los Estados Unidos, es menor al 4%. existen aranceles superiores al 20% en productos en los que México es abastecedor - importante, los espárragos, las jicamas y algunos vegetales frescos y congelados los cuales enfrentan un arancel del 25%, y aún más, el melón con un 35%. (Véase: Cuadros Nos. 3 y 4).

Negociaciones Comerciales con Canadá :

México mantiene relaciones con este país a través del - Convenio Comercial de 1946; del Convenio sobre Cooperación Industrial y Energética de 1980 y del Memorándum de Entendimiento en Materia de Comercio de 1984. Después, fué aprobado el - "Marco de Consultas" sobre el Comercio y la Inversión que cubre áreas como: productos textiles, agropecuarios, pesqueros, automotores y minerales, equipo de minería e industria, forestal, inversiones, co-inversiones, transferencia de tecnología, el Programa de las Maquiladoras, aranceles y el S.G.P.

RELACIONES COMERCIALES

Importaciones Totales de Estados Unidos (1989)

(Cuadro 2)

Valor	471 mil millones de dólares
Crecimiento Anual	6.8 %
Sujetas a Impuestos Ad-Valorem.	85 %
Sujetas a Impuestos Unitarios.	15 %
Arancel Ad-Valorem Ponderado.	6 %
Arancel Unitario Ponderado.	3 %

Exportaciones Mexicanas a Estados Unidos (1989) :

Valor	27 mil millones de dólares
Participación en Importaciones de E.U.	6.7 %
Número de Abastecedor a E.U.	Tercero
Arancel Ponderado	3.8 %

Principales Exportaciones Mexicanas a E.U. :

<u>Producto</u>	<u>Participación en el total exportado a E.U.</u> (%)	<u>Participación en el total importado por E.U.</u> (%)
-----------------	--	--

Maquinarias, Aparatos y Materiales Eléctricos	26.8	12.6
Petróleo	15.8	8.1
Motores	9.4	3.9
Productos Automotrices	8.9	3.0
Hortalizas y Verduras	2.6	63.2

(56)

(56) Ibidem. , pág. 14

R E L A C I O N E S C O M E R C I A L E S
Producto en los que México es proveedor importante de E.U.

(Cuadro No. 3)

<u>A) Proveedor Principal</u>		<u>B) Segundo Proveedor</u>	
Producto	Participación en las importaciones norteamericanas del producto (%)	Producto	Participación en las importaciones norteamericanas del producto (%)
Televisores a Color	43	Animales Bovinos Vivos	43
Equipos Modulares de Sonido	37	Cemento Portland	24
Café Crudo	21	Grabadoras de Cassettes	14
Cobre sin refinar	35	Cobre para reciclar	18
Refrigeradores para uso doméstico	37	Tubos de Cobre	20
Marcos de Madera	34	Micrófonos	21
		<u>C) Tercer Proveedor</u>	
Producto		Participación en las Importaciones norteamericanas del producto. (%)	
Camarones			15
Aparatos para transmisión de televisores			27
Cerveza			18
Ventiladores			17
Artículos de Madera			15
Papel para escribir			10
Chaquetas y Blazers para niño y hombre.			18

(57)

(57) México. Banco de México, Banamex, Bancomext. "El Acuerdo de Libre Comercio entre E.U. y Canadá" Méx. 1989. p.p. 15

Principales Socios Comerciales de México
Participación en el Comercio Exterior (%) 1989

(58)

	<u>Exportaciones</u>	<u>Importaciones</u>
Total	100.0	100.0
Estados Unidos	68.7	67.9
Canadá	0.8	1.9
Comunidad Europea	12.8	14.2
Japón	5.8	4.8
ALADI	2.9	3.0
Otros	9.0	8.2

Tratado de Libre Comercio: México-Estados Unidos-Canadá:

La transformación que se ha dado en México ha sido por una nueva administración por parte del Presidente Salinas, caracterizada por nuevos participantes que conforman bloques comerciales y globalizan procesos productivos; se acentúan las políticas proteccionistas internacionales y pierden eficacia las normas del Comercio Internacional; se acrecenta la competencia en los mercados de exportación y de capital.

El Tratado de Libre Comercio entre México, Estados Unidos y Canadá es una respuesta oportuna a éstos cambios que refleja el contexto económico internacional.

Para un mejor resultado en el Tratado hacia México deberá garantizar un acceso permanente y seguro de las exportaciones mexicanas por medio de una disminución total, aunque no de repente de los aranceles y las barreras no arancelarias y la creación de mecanismos justos para la solución de controversias entre los tres países para eliminar la aplicación de medidas unilaterales.

(58) Ibidem., pág. 14

"El Tratado promoverá a más de 360 millones de habitantes y un producto regional de 6 billones de dólares"

(59)

Contribuirá a que los tres países enfrenten retos exitosamente derivados de un proceso de globalización económica - que está teniendo lugar en todo el mundo, aprovechando la dotación de recursos, incrementando la competitividad a no tan sólo entre ellos, sino con otros países interesados.

Ahora bien, como uno de los tantos acontecimientos que - han surgido en relación al Acuerdo, es el siguiente :

El 12 de junio de 1991 se reunieron en Toronto los Secretarios de Comercio de México, Estados Unidos y Canadá para - iniciar formalmente las Negociaciones del ALC.

"Establecieron como base seis áreas con temas que serán tratados por 17 grupos concertadores :

- 1) Acceso a Mercados
- 2) Reglas de Comercio
- 3) Servicios
- 4) Inversión
- 5) Propiedad Intelectual
- 6) Solución de Controversias" (60)

Lo importante en estos puntos establecidos es que no han variado los objetivos que se habían fijado desde el principio por parte de los Secretarios, podemos notarlo cuando fué mencionado al inicio de este capítulo.

(59) México. Tratado de Libre Comercio. "Secretaría de Comercio y Fomento Industrial" Docto. No.1 Febrero 25 - de 1991. p.p. 1

(60) México. Acuerdo de Libre Comercio. "BANAMEX" No.7 Imágen. Volumen No. 8 Julio de 1991. p.p. 34

Haciendo una breve síntesis del Acuerdo de Libre Comercio, podríamos decir que, de no ser aprobado éste, ocasionaría un "atraso" de años, que se perderían en experiencia y beneficio para los tres países, y no sólo en el Acuerdo sino en otros Acuerdos Comerciales, como la Ronda Uruguay, el Tratado de América ó el GATT.

Ahora, resultando afirmativo, concluimos que con anterioridad se han firmado Proyectos de Intención para ir negociando una serie de puntos y así llegar a controlar el ALC. Se busca con ello principalmente, la elevación en el nivel de vida de los mexicanos, mayor inversión, generar empleos, mayor exportación, que las economías sean competitivas a nivel mundial, que los precios de los productos, servicios y bienes se determinen por el mercado y estén sujetos a Leyes de los tres países. También será tema a tratar los Servicios Financieros.

Otra ventaja sería que los países integrantes al Tratado conocerán las Leyes de los otros países los cuales se rigen, por lo que podrán comprenderse mejor habiendo más flexibilidad entre ellos.

Ante este compromiso México pasa por un momento muy importante, el Acuerdo de Libre Comercio repercutirá no sólo en tales países directamente, sino a la vez a otros, los cuales adquirirán confianza viendo la transformación comercial que se llevará a cabo.

Tendremos un mejor panorama de esa situación al introducirnos en la Balanza Comercial, pues es necesario que México presente estabilidad financiera con superávit, producida por una mayor venta de mercancías y menor compra de las mismas. Se analizará a partir de 1988 a 1990.

México ha tratado de no basar sus exportaciones (petroleras) en un solo producto, sino que ha conseguido diversificar,

apoyando al sector agropecuario y manufacturero las cuales - ha llevado a que la Carta de Crédito sea partícipe de esta - diversificación.

Consideramos la trascendencia del Acuerdo, los mecanismos de ajuste a los que se ha enfrentado, las relaciones y - características a las que debe acoplarse el TLC ante un Orga - nismo tan importante y regulador como el GATT.

Cada país puede y debe en principio, obtener ventaja de lo que resulta socialmente más redituable, asimismo, refiriéndose a nivel bancario, diremos que las Cartas de Crédito por su importancia participarán en las diferentes instancias del Comercio Mundial, al mismo tiempo que se promueve tal - instrumento reorientando al Sector Bancario Mexicano a sobre salir ante los demás Bancos extranjeros, todo depende de la capacidad con que se manejen las negociaciones por parte de los funcionarios expertos.

Por otra parte, no podemos dejar pasar por alto, la política que ha llevado en práctica nuestro Presidente Carlos-Salinas de Gortari, siendo reconocido mundialmente por destacar en el área de Leyes y Asuntos Internacionales.

El 29 de enero de 1992 le fué otorgado un premio por parte de la "Asociación de Nueva York" como el "Hombre del Año 1991" por la aceptación del Tratado de Libre Comercio en Norteamérica, así como diversos reconocimientos de trascendencia por parte de otras Naciones.

2.3.- Balanza Comercial

(Cifras de Enero de 1988 a Diciembre de 1990)

Durante 1990, la Balanza Comercial de México presentó un superávit con el exterior de: 639.0 millones de dólares. Esto se debió como resultado de la favorable evolución de las exportaciones tanto petroleras como no petroleras que alcanzaron la suma de: 26,779.3 mdd., 17.6% más que las ventas realizadas durante el año de 1989. Lo que permitió superar las importaciones realizadas durante 1990 que sumaron 29,775.3 mdd. (Cuadro No.1)

Si los 26,779.3 mdd. se distribuyeran en cada sector económico, quedaría como se muestra en el cuadro no. 2; la industria manufacturera tiene un buen auge y aporta el 55.20% del total con 14,783.7 mdd., incrementándose un 13.6% con respecto a 1989 y un 19.43% en relación a 1988.

El 35.6% es aportado por las industrias extractivas con 9,540.0 mdd., incrementándose un 20.81% en relación al año de 1989 y un 45.79% con respecto al año de 1988.

Sumando el 55.20% de la industria manufacturera y el 35.6% de las extractivas nos da 90.8% como aportación del sector industrial en las exportaciones. El restante lo aportó el sector primario y el de servicios.

En el Cuadro No. 3 con cifras revisadas, las industrias no petroleras alcanzaron la suma de: 16,675.6 mdd., es decir, el 62.27% de las exportaciones totales, incrementándose un 12.0% con respecto al año de 1989. De los 16,675.6 mdd., 13,891.8 mdd fueron aportados por las industrias manufactureras alcanzando el 51.87% de los 62.27% del total, incrementándose un 10.86% con respecto al año anterior.

Destacan en 1990 las exportaciones de automóviles, ya que uno de cada tres automóviles producidos en México se destinaron al mercado externo. También presentan un crecimiento impor-

AVANCE DE INFORMACION ECONOMICA
BALANZA COMERCIAL ACTUADA: REGIMEN
EMPRESAS DE EXTRANJERIA

(LUMIN)

PERIODO	EXPORTACION		INDUSTRIA: MAQUILA		SALDO				
	(1)	(2)	(3)	(4)	(5)	(6)	(7)	(8)	
	FOB	FOB	INDUSTRIA: MAQUILA	DOMA DE EXPORTACION	FOB-FOB _{MA}	(1)	(2)	(3)	(4)
	(1)	(2)	(3)	(4)	(5)	(1)	(2)	(3)	(4)
1956									
E-ENERO	1672.3	1116.8	138.5	696.0	45.5	41.8	32.2	-24.3	
E-FEBRERO	3429.3	2316.5	290.7	1409.7	11.4	33.0	33.0	-19.4	
E-MARZO	5274.2	3736.8	487.9	2025.3	9.3	39.8	39.8	-24.0	
E-ABRIL	7045.2	5136.9	664.3	2576.8	8.1	40.3	40.3	-28.6	
E-MAYO	8910.2	6680.2	851.0	3002.0	7.2	42.9	42.9	-13.9	
E-JUNIO	10713.0	8321.3	1043.0	3434.5	5.2	42.8	42.8	-37.4	
E-JULIO	12106.7	9911.0	1240.4	3710.1	3.2	43.5	43.5	-41.1	
E-AGOSTO	14274.3	11743.3	1437.6	3928.6	4.1	46.4	46.4	-43.9	
E-SEPTIEMBRE	15096.1	13485.0	1663.8	3872.9	1.9	48.6	48.6	-50.3	
E-OCTUBRE	17227.5	15224.4	1862.3	3885.4	0.1	48.9	48.9	-54.8	
E-NOVIEMBRE	18954.3	17174.0	2108.9	3889.2	0.3	46.7	46.7	-57.9	
E-DICIEMBRE	20654.8	18902.3	2337.4	4089.9	0.0	46.3	46.3	-59.2	
1957									
E-ENERO	1752.0	1665.4	200.5	298.1	6.8	48.9	51.3	-57.0	
E-FEBRERO	3457.1	3347.5	437.2	544.8	0.8	44.6	47.4	-81.4	
E-MARZO	5404.3	5166.9	681.2	920.6	2.5	38.3	40.0	-54.5	
E-ABRIL	7317.3	7091.0	923.3	1169.4	4.1	38.1	38.8	-84.6	
E-MAYO	9352.7	7748.2	1184.8	1489.3	4.7	35.3	39.2	-51.8	
E-JUNIO	11550.4	11151.8	1443.7	1742.3	6.9	34.0	38.4	-69.3	
E-JULIO	13301.1	12973.7	1686.6	2014.6	7.4	36.0	36.0	-65.7	
E-AGOSTO	15205.0	14970.2	1952.2	2182.5	7.0	27.5	34.0	-44.3	
E-SEPTIEMBRE	16961.0	16760.4	2234.0	2299.6	6.2	28.5	31.7	-42.4	
E-OCTUBRE	18947.3	17818.8	2498.2	2260.2	10.0	26.0	32.7	-41.8	
E-NOVIEMBRE	21367.0	21386.0	2772.2	2231.8	10.0	25.5	31.5	-42.4	
E-DICIEMBRE	22766.9	24206.8	3057.1	2407.2	10.2	24.8	30.6	-43.1	
1958									
E-ENERO	2131.0	2007.1	261.1	385.5	21.7	20.7	24.7	-29.3	
E-FEBRERO	4117.2	3328.1	532.6	821.7	19.1	14.3	21.8	-50.8	
E-MARZO	6357.0	5441.1	835.7	1056.3	13.9	15.0	22.8	-14.5	
E-ABRIL	8675.9	7696.7	1132.4	1320.6	7.9	11.0	22.7	-42.8	
E-MAYO	9715.2	10185.1	1440.3	970.0	3.9	12.8	21.6	-34.8	
E-JUNIO	11553.8	12998.1	1727.4	675.1	6.7	13.0	21.0	-61.3	
E-JULIO	13534.4	15720.3	2045.6	290.7	1.7	17.6	21.3	-65.1	
E-AGOSTO	15979.8	18140.9	2369.2	208.1	5.1	21.2	21.3	-90.5	
E-SEPTIEMBRE	18266.4	21756.9	2679.1	617.1	5.6	21.9	21.4	-72.2	
E-OCTUBRE	21561.0	23972.8	3052.4	621.7	13.8	25.0	21.4	-72.5	
E-NOVIEMBRE	23283.0	26965.9	3453.9	669.9	16.5	26.1	20.8	-70.0	
E-DICIEMBRE	26779.3	27774.8	4033.0	839.0	15.0	27.2	19.1	-70.5	

* INCLUYE TRAFICO NETO DE DIVISAS DE LA INDUSTRIA MAQUILADORA DE EXPORTACION.
 ** CIFRAS REVISADAS.
 *** CIFRAS PRELIMINARES A PARTIR DE LA FECHA EN QUE SE INDICA.
 **** CIFRAS ESTIMADAS.
 ***** EXPORTACION F.O.B. LIBRE A BORDO.
 PARA INFORMACION MAS DESAGREGADA CONSULTAR: COMERCIO INTERIO DE MEXICO Y CUADERNO DE INFORMACION ECONOMICA.
 DEBIDO AL REDONDEO LA SUMA DE LAS CIFRAS PARCIALES PUEDE NO COINCIDIR CON LOS TOTALES.
 GRUPO DE TRABAJO "SAC" S.A. I-CO-INEGI. COMERCIO EXTERIOR DE MEXICO.

MARZO DE 1991

INEGI

INSTITUTO NACIONAL DE ESTADÍSTICA

EXPORTACIONES SEGUN GRANDES GRUPOS DE LA CLASIFICACION INDUSTRIAL INTERNACIONAL (CICSI)
(MILLONES DE DOLARES)

Grupo 2

EXPORTACIONES

PERIODO	TOTAL		AGRICULTURA Y SILVICULTURA		CARNA-APICOLA-CAZA PISCAS		INDUSTRIAS EXTRACTIVAS		INDUSTRIAS MANUFACTURERAS		SERVICIOS Y PAIS NO CLASIF.	
	MONETAL	ADJUDICADO	MONETAL	ADJUDICADO	MONETAL	ADJUDICADO	MONETAL	ADJUDICADO	MONETAL	ADJUDICADO	MONETAL	ADJUDICADO
1980	1472.1	1472.1	137.7	137.7	81.7	81.7	624.5	625.0	846.3	846.1	0.2	0.2
1981	1757.2	1429.5	234.4	342.1	64.3	144.0	531.4	1154.0	954.9	1757.0	0.2	0.2
MARZO	1544.7	3274.2	179.3	571.4	26.2	177.2	596.4	1732.4	1042.3	2372.8	0.0	0.4
ABRIL	1373.0	2563.2	152.8	476.2	16.1	122.1	573.8	2234.7	1022.0	2649.8	0.2	0.6
MAYO	1583.0	8930.2	151.5	829.7	12.3	200.6	633.0	2919.2	1031.7	4713.3	0.3	13.2
JUNIO	1729.8	12713.0	94.1	819.8	10.2	210.8	578.2	3515.4	1995.0	6277.5	0.5	19.7
JULIO	1473.7	12356.7	80.8	919.4	5.8	274.8	330.3	4287.7	1247.2	7204.5	1.8	29.5
AGOSTO	1627.8	14216.1	83.5	1072.0	4.6	211.2	579.4	4463.1	1124.3	8276.0	1.8	31.1
SEPTIEMBRE	1479.8	15406.1	56.3	1131.2	4.8	270.0	377.8	5642.7	1032.3	9756.5	0.6	37.7
OCTUBRE	1533.4	17227.5	53.0	1182.1	3.0	229.0	470.8	5313.3	1050.9	10237.4	0.0	45.7
NOVIEMBRE	1376.8	16796.3	110.7	1262.8	7.1	236.1	470.7	5985.3	1130.9	13346.2	7.9	33.6
DICIEMBRE	1700.5	20614.8	127.6	1421.0	36.8	270.9	542.2	6343.1	900.1	12774.8	2.0	60.8
1982	1752.0	1719.0	324.5	324.5	34.0	35.0	572.0	572.0	943.9	943.9	7.6	7.6
1983	1729.1	3437.1	162.6	287.1	43.0	79.0	648.2	1188.0	814.3	1862.2	7.2	16.8
MARZO	1647.2	3426.3	143.8	432.9	45.2	114.2	613.7	1831.7	1042.0	2952.2	7.3	22.1
ABRIL	1419.0	2737.3	144.2	177.1	29.0	146.2	711.8	2753.5	1643.3	3490.7	7.5	25.8
MAYO	2035.4	9312.7	148.0	724.1	9.1	157.3	437.7	3282.6	1142.7	5132.8	8.0	37.3
JUNIO	2267.7	11430.4	92.6	816.7	6.0	198.1	467.1	3902.0	1337.8	6460.7	8.0	43.8
JULIO	1391.3	13211.7	115.9	962.8	8.7	179.2	611.8	4412.8	1027.0	7437.7	7.8	41.6
AGOSTO	1951.3	13225.0	146.1	1110.7	6.0	181.7	611.4	5244.7	1108.0	8695.7	7.6	43.0
SEPTIEMBRE	1417.0	16794.0	91.0	1251.7	4.8	186.2	611.7	5979.9	1043.4	9611.1	8.1	37.1
OCTUBRE	1781.5	18574.3	71.2	1272.0	4.2	150.2	613.8	4528.1	1213.3	10218.7	8.2	40.5
NOVIEMBRE	1807.3	20567.6	81.5	1354.4	41.8	212.2	471.1	7741.1	1118.2	11982.1	7.2	31.3
DICIEMBRE	1812.3	22754.8	117.1	1481.3	65.8	271.7	571.1	7624.5	2171.3	12774.8	12.7	52.8
1984	2131.9	2131.9	319.8	329.8	52.7	52.7	842.2	1545.2	1045.2	1045.2	22.5	22.5
1985	2137.7	326.9	464.7	1819.2	31.4	86.1	326.9	326.9	1022.3	2137.7	22.9	22.9
MARZO	2339.6	4137.0	286.8	956.3	37.9	329.5	556.1	1871.2	1127.2	3190.7	24.4	24.4
ABRIL	1702.5	7897.5	133.1	2514.4	32.7	157.7	501.0	2232.0	995.2	4178.4	26.5	27.5
MAYO	1874.7	8705.2	92.7	1132.1	33.4	192.1	310.4	2542.8	1226.4	3182.2	24.7	25.9
JUNIO	1812.8	13325.8	81.4	1213.7	23.4	217.0	477.3	3347.1	1424.7	6626.5	24.7	24.7
JULIO	2208.4	17334.4	68.0	1381.7	18.3	171.7	471.2	3417.2	1399.9	7744.4	24.7	24.7
AGOSTO	1443.4	11270.8	54.5	1352.2	17.0	147.4	471.2	3417.2	1399.9	7744.4	24.7	24.7
SEPTIEMBRE	2044.8	18326.4	47.5	1383.5	14.1	209.3	312.7	4169.4	1394.5	10176.2	24.7	24.7
OCTUBRE	2144.1	21841.6	72.4	1332.1	23.0	171.0	312.7	4169.4	1394.5	10176.2	24.7	24.7
NOVIEMBRE	2221.1	21023.0	115.1	1376.4	72.5	343.0	326.4	5319.3	1413.3	11311.1	24.7	24.7
DICIEMBRE	2496.4	24779.3	74.5	1727.0	73.7	441.7	1071.1	7793.1	1750.5	11311.1	24.7	24.7

86

100 6.4 1.6 35.6 55.20 1.2

tante las exportaciones de maquinaria y equipo, de productos eléctricos y electrónicos, de la Industria Siderúrgica y de la Química.

El valor alcanzado por las exportaciones manufactureras tuvieron 1,361.3 mdd. adicionales al obtenido durante 1989. Mientras tanto, las ventas externas petroleras alcanzaron un total de: 10,103.7 mdd., cifra que muestra un incremento del 28.28% con respecto a la observada en 1989. La venta de petróleo crudo alcanza los 8,920.7 mdd., que representa el 33.31% del total de (37.73%).

Se hace incapié en la evolución de las exportaciones petroleras que fueron determinantes en el comportamiento de las ventas manufactureras, revasando las expectativas que se tenían a principios de 1990, reflejando con ello dos características importantes :

- 1) La capacidad exportadora del sector y
- 2) La eliminación de la dependencia petrolera.

Tal es la importancia y el apoyo que se le ha proporcionado al sector manufacturero, que en el renglón de las importaciones (Cuadro No.4), obtiene el 90.7% del total, que monetariamente representan los 27,026.1 mdd., incrementándose un 29.91% con respecto a 1989 y un 61.38% en relación al 1988.

"El 7% se adjudicó al sector primario y el 1% restante al sector terciario. Poca fué la inversión para la Industria Extractiva que sólo se llevó el 1.3% "(61)

(61) México. Avance de Información Económica. Información del Instituto Nacional de Estadística, Geografía e Informática (INEGI). "Balanza Comercial" México. S.H.C.F. Banxico-INEGI Comercio Exterior de México. Marzo-1991. p.p. 8

EXPORTACION SIN GRANDES GRUPOS DE LA CLASIFICACION INDUSTRIAL INTERNACIONAL (CIIU)
(MILLONES DE DOLARES)

CLASE: A (EXCLUSIVO)

PERIODO	E X P O R T A C I O N E S										
	AGRICULTURA Y SILVICULTURA		MINA-METAL-CIA-PIECA		INDUSTRIAS EXTRACTIVAS		INDUSTRIAS MANUFACTURERAS		SERVICIOS Y PROD.MO GLASIF.		
	MESESAL	ACUMULADO	MESESAL	ACUMULADO	MESESAL	ACUMULADO	MESESAL	ACUMULADO	MESESAL	ACUMULADO	
1968											
ENERO	47.7	47.7	11.3	11.3	32.8	32.8	1019.1	1019.1	5.9	5.9	
FEBRERO	47.4	95.1	17.5	28.8	21.5	54.3	1108.2	2127.3	8.1	13.0	
MARZO	92.7	187.8	11.4	40.2	30.8	85.1	1281.4	3408.7	3.6	17.5	
ABRIL	114.4	304.2	18.0	58.4	24.4	109.5	1246.2	4655.1	1.4	18.9	
MAYO	121.8	426.0	14.7	73.1	29.0	138.5	1387.4	6042.7	1.3	20.2	
JUNIO	118.3	544.3	11.1	84.2	29.8	168.1	1443.5	7506.2	1.6	21.8	
JULIO	113.8	658.1	22.1	106.3	23.1	191.2	1429.5	8925.7	3.1	24.9	
AGOSTO	158.8	816.9	41.2	147.5	22.3	219.5	1575.8	10501.5	4.2	29.1	
SEPTIEMBRE	149.5	966.7	48.7	196.2	24.8	244.1	1515.3	12016.8	3.4	32.3	
OCTUBRE	145.7	1112.4	68.7	264.9	17.9	261.6	1503.9	13519.7	3.9	36.4	
NOVIEMBRE	176.7	1289.3	55.9	320.8	38.2	297.9	1474.4	15194.1	10.3	52.7	
DICIEMBRE	167.2	1456.5	56.4	377.4	25.6	323.4	1552.9	16747.0	6.8	59.5	
1969											
ENERO	176.4	176.4	32.1	32.1	23.5	23.5	1476.7	1476.7	4.6	4.6	
FEBRERO	110.9	287.3	20.1	52.2	31.5	55.0	1503.1	2979.8	7.5	12.1	
MARZO	103.0	403.0	23.0	75.2	25.6	80.6	1481.3	4461.1	5.6	17.7	
ABRIL	161.6	564.6	19.0	94.2	37.0	120.6	1700.5	6261.6	6.3	25.7	
MAYO	159.0	723.6	18.6	112.8	38.2	158.8	1732.9	8014.7	7.5	33.2	
JUNIO	129.5	853.2	19.1	131.9	35.0	193.8	1908.6	9923.3	11.3	44.5	
JULIO	101.0	954.2	17.2	149.1	36.2	230.0	1632.4	11575.7	13.5	58.0	
AGOSTO	155.3	1109.5	17.3	166.4	38.6	268.6	1769.3	13345.0	18.0	77.8	
SEPTIEMBRE	152.0	1261.4	17.9	184.3	24.6	291.2	1792.7	15137.7	22.1	99.9	
OCTUBRE	233.5	1494.9	23.1	207.4	32.8	324.0	1875.5	17013.3	19.4	119.3	
NOVIEMBRE	133.9	1628.8	22.3	229.7	54.0	378.0	1946.7	18961.7	12.4	181.9	
DICIEMBRE	115.2	1744.0	21.2	250.9	29.4	407.4	1821.3	20783.0	34.7	216.6	
1970											
ENERO	132.5	132.5	17.8	17.8	45.7	45.7	1788.4	1788.4	23.0	23.0	
FEBRERO	134.7	267.2	19.3	37.1	37.3	83.0	1594.3	3382.9	34.6	57.6	
MARZO	173.3	440.5	21.8	58.9	31.6	114.6	1556.1	4939.0	30.4	88.0	
ABRIL	132.3	572.8	13.8	72.7	34.7	149.3	1754.1	6693.1	34.7	112.2	
MAYO	162.1	734.9	17.1	89.8	31.9	174.3	2084.8	8777.9	19.3	131.5	
JUNIO	164.2	899.1	18.4	108.0	38.8	212.9	2173.8	10951.7	19.9	151.4	
JULIO	171.4	1070.5	18.5	126.5	35.2	248.1	2438.9	13390.6	23.2	174.6	
AGOSTO	185.0	1255.5	18.3	144.8	31.1	274.2	2402.2	14772.8	24.0	198.6	
SEPTIEMBRE	185.5	1441.0	18.8	163.6	32.4	306.6	2308.0	16080.8	20.7	219.3	
OCTUBRE	179.2	1620.2	27.9	191.5	32.6	334.6	2311.7	18392.5	21.6	240.9	
NOVIEMBRE	119.1	1739.3	27.9	219.4	29.2	361.8	2190.9	20583.4	23.0	263.9	
DICIEMBRE	90.6	1829.9	24.3	243.4	27.1	388.9	2442.7	23026.1	25.1	289.0	

1/ EXPORTACION FON: LISA + BORO. (NO INCLUIE INDUSTRIA MAQUILLADORA DE EXPORTACION).
 2/ EXPORTACION FOR. (NO INCLUIE FLETES Y SEGUROS).
 3/ CIFRAS REVISADAS.
 4/ CIFRAS PRELIMINARES A PARTIR DE LA FECHA EN QUE SE INICIA.
 5/ PARA INFORMACION MAS DESARROLLADA CONSULTAR: COMERCIO EXTERIOR DE PERIODO Y CUADERNO DE INFORMACION OCURRENTE.
 6/ DENSO AL REDONDO LA SUMA DE LAS CIFRAS PARCIALES PUEDE NO COINCIDIR CON LOS TOTALES.
 FUENTE: GRUPO DE TRABAJO MESA-BAJADO-INEGI-COMERCIO EXTERIOR DE PERIODO.

101

29,705.3

7

1.3

90.7

MARZO DE 1991
1.0

Para demostrar qué tipo de bienes se ha importado, lo observaremos en el Cuadro No. 5, que demuestra los bienes intermedios como los favorecidos, con un 60.18% que en cantidades monetarias representan 17,921.7 mdd., incrementándose un - - 18.35% con relación a 1989 que obtuvo 15,142.6 mdd.

"El segundo tipo de bien favorecido, fué el del Capital: 6,801.3 mdd., ó sea, 22.84%, incrementándose significativamente en un 42.6% con relación al año de 1989 - que obtuvo 4,768.7 mdd." (62)

"El último, los bienes de consumo con 5,052.3 mdd., es - decir, 16.98% del total, incrementándose un 44.41% con - relación a 1989 quien alcanzó los 3,498.6 mdd. Así el total de: 29,775.3 mdd. se obtuvo por el incremento de: - - 27.9% con relación a 1989 considerando el total de: - - 23,409.9 mdd." (63)

Estos aumentos se dieron fundamentalmente a base de las exportaciones del sector manufacturero durante el año de 1990. Para nuestro estudio, es significativa la visión del Gobierno y del Sector Privado por apoyar a esta Industria, ya que el - beneficio ha sido posible gracias al instrumento que canaliza los flujos comerciales tanto nacionales como internacionales - y que ha sido la Carta de Crédito.

Una sugerencia para incrementar el Comercio Intra-Regional, es lograr el consenso político y diseñar la estrategia - comercial más adecuada para aprovechar el poder de compra del sector público latinoamericano desviando el comercio hacia la región. Además debe haber mayor conocimiento y utilización de los propios acuerdos de alcance parcial por parte de los empresarios latinoamericanos; claro que existen limitaciones de estos acuerdos pero también creo que ésta retroalimentación - nos ayudaría adecuarlos a las nuevas circunstancias y condiciones que enfrenta la región, así como fortalecer Créditos - recíprocos pidiendo apoyos al BID, al Banco Mundial y a la - propia Banca Mexicana.

(62) Ibidem., pág. 10

(63) Ibidem., pág. 10

INEGI

AVANCE DE INFORMACION ECONOMICA
 IMPORTACION MENSUAL DE MERCANCIAS POR TIPO DE BIEN
 (MILLONES DE DOLARES)

PERIODO	IMPORTACIONES TOTALES				VARIACION ANUAL			
	TOTAL	BIENES DE CONSUMO	BIENES INTERMEDIOS	BIENES DE CAPITAL	(1)	(2)	(3)	(4)
	(1)	(2)	(3)	(4)				
1988								
ENERO	1116.8	61.8	816.5	236.5	41.8	22.6	48.9	26.1
FEBRERO	1199.7	85.3	851.9	262.5	56.9	78.1	52.8	64.6
MARZO	1422.7	91.0	1019.4	295.2	48.3	81.0	38.1	52.7
ABRIL	1398.1	112.9	1019.4	265.8	44.1	91.0	38.1	52.6
MAYO	2554.3	130.9	1118.7	304.7	63.7	176.7	64.2	55.4
JUNIO	1810.0	151.7	1162.1	313.0	60.8	203.8	23.4	37.3
JULIO	1595.6	166.8	1038.7	300.1	63.7	159.2	64.2	37.3
AGOSTO	1595.3	205.1	1170.6	450.4	69.1	269.9	46.3	100.8
SEPTIEMBRE	1741.6	189.1	1208.4	343.5	59.2	203.9	49.1	55.1
OCTUBRE	1739.5	221.7	1191.4	366.4	48.2	184.4	71.5	43.6
NOVIEMBRE	1949.5	248.7	1289.4	414.4	69.6	184.6	62.4	51.5
DICIEMBRE	1728.3	258.1	1093.1	387.1	52.7	127.4	47.5	36.4
1989								
ENERO	1663.4	175.6	1149.7	338.1	48.9	175.2	40.8	43.0
FEBRERO	1686.1	202.3	1147.7	336.1	40.5	175.2	34.1	38.0
MARZO	1817.5	260.9	1271.7	325.9	37.6	128.5	25.1	24.4
ABRIL	1924.1	258.0	1282.2	375.9	27.8	180.5	19.3	9.4
MAYO	3957.3	343.0	1307.2	345.9	29.9	129.3	16.8	12.8
JUNIO	2183.6	343.0	1360.9	399.7	29.1	122.1	17.0	27.7
JULIO	1821.9	271.3	1182.0	369.6	14.2	62.6	13.8	14.8
AGOSTO	1996.5	309.3	1116.4	377.8	9.3	49.2	12.5	-5.5
SEPTIEMBRE	2010.1	379.0	1239.1	371.8	15.1	47.2	12.5	-17.0
OCTUBRE	2204.5	362.1	1384.1	458.3	26.7	67.3	22.2	27.1
NOVIEMBRE	2203.7	374.4	1119.4	470.9	13.0	58.6	2.6	18.1
DICIEMBRE	2021.8	334.8	1165.0	511.2	17.0	38.2	6.8	12.1
1990								
ENERO	2007.7	365.2	1265.7	456.8	20.7	62.4	10.1	25.1
FEBRERO	1820.4	334.7	1249.6	386.1	8.0	60.2	6.2	14.9
MARZO	2111.3	272.5	1333.7	485.9	26.2	75.2	6.5	50.5
ABRIL	1928.3	272.5	1183.7	455.9	9.1	60.2	6.5	50.5
MAYO	2319.4	348.7	1428.2	538.2	18.2	1.1	9.1	53.6
JUNIO	2211.0	429.6	1454.4	493.0	15.2	31.2	18.2	24.6
JULIO	2682.2	451.0	1633.2	598.0	27.2	66.2	18.2	24.6
AGOSTO	2869.6	454.8	1806.9	598.0	31.2	1.1	18.2	24.6
SEPTIEMBRE	2569.5	333.1	1806.9	598.0	31.2	1.1	18.2	24.6
OCTUBRE	2266.4	503.2	1878.9	774.1	14.1	1.1	18.2	24.6
NOVIEMBRE	2266.4	503.2	1878.9	774.1	14.1	1.1	18.2	24.6
DICIEMBRE	2266.4	503.2	1878.9	774.1	14.1	1.1	18.2	24.6
		2976.4	503.2	1752.4	682.4			

NOTA: PARA INFORMACION MAS DETALLADA CONSULTAR COMERCIO EXTERIOR DE MEXICO Y SU ANEXO DE LA UNACION ECONOMICA
 FUENTE: GRUPO DE TRABAJO TECNICO-INDUSTRIAL COMERCIO EXTERIOR DE MEXICO

16.98 % 60.12 % 22.84 %

NOV 20 DE 1990

El Financiamiento del Comercio Exterior se ha convertido en una parte importante para colocar bienes y servicios en los mercados mundiales.

El Financiamiento apoya, desde luego, a todas las actividades relacionadas con la exportación, desde la inversión hasta la comercialización de las exportaciones (NAFIN y BANCO DE COMERCIO EXTERIOR).

En relación a las pequeñas y medianas empresas podemos pensar que existen el mecanismo de crear grandes "Holdings" en nuestro país y que no puedan proliferar porque si se dá el apoyo a empresas grandes, existe la tendencia de concentrar en éstas, todo el aparato exportador, desde minas hasta todos los procesos agrícolas y de fabricación. Por lo tanto, el mecanismo mencionado anteriormente, es el que puede ayudar a financiar a los pequeños y medianos productores que abastecen a la industria de la exportación.

B A L A N Z A C O M E R C I A L
(Cifras de Enero a Septiembre de 1991)

Contamos con cifras de dos años atrás reflejando resultados en la Balanza, ahora debemos observar el cambio surgido - hasta el mes de septiembre de 1991. En dicho año surgió un - descenso en las importaciones de mercancías realizadas por em- presas maquiladoras al compararlo con los observados por los- dos meses anteriores.

"Durante los nueve primeros meses del año de 1991, las - exportaciones no petroleras registraron un nivel de 14,004.7 mdd., 13.5% mayores que las del mismo periodo - anterior. Del mes de enero a septiembre de 1991, las ex- portaciones petroleras presentaron una tasa anual de cre- cimiento de 3.9% debido a que el periodo de comparación - de 1990 estuvo influenciado por la "Situación de Precios" - que vivió el mercado petrolero en el segundo semestre - del año pasado, así el valor de ventas externas petrole- ras fué de: 6,149.1 mdd. en los primeros nueve meses de- 1991, lo que significa, menos de la tercera parte de las exportaciones totales" (64)

Según investigaciones el ingreso neto generado por la ac- tividad maquiladora sumó: 3,039.5 mdd. en los primeros nueve- meses de 1991, cifra que representa un crecimiento de 14.2% - al compararla con la del periodo anterior.

Importaciones de Mercancías :

En el periodo de enero-septiembre de 1991 crecieron a - una tasa anual de 25.4% ascendiendo el valor a 27,494.7 mdd. Las compras externas de bienes de capital se incrementaron - 35.2% sumando 6,153.3 mdd. en el periodo de referencia, desta- cando por su dinamismo los aparatos eléctricos y electrónicos, locomotoras para vías férreas, maquinarias para proceso de in- formación, maquinaria para perforación de suelo y aparatos de medición.

(64) México. Avance de Información Económica. Información - del INEGI. "Balanza Comercial" Méx. Nov.1991 p.p. 4

El valor de las importaciones de bienes de usos intermedios fué de: 17,519.7 mdd. en los primeros 9 meses del '91, - observando una tasa anual de crecimiento de 24.9%, en esta - evolución se combinaron aumentos en productos siderúrgicos y - minerometalúrgicos e insumos de la industria ensambladora de - automóviles, con reducciones en el maíz y el frijol.

Las adquisiciones externas de bienes de consumo, totalizaron: 3,821.8 mdd. de enero a septiembre de 1991, presentando la menor tasa de incremento anual por tipo de bien del : - 14.7%. Durante el tercer periodo decrecieron -1.2% respecto - al mismo periodo de 1990. Siendo negativo el saldo comercial - de enero-septiembre de 4,301.2 mdd.

Es importante la visión general de las exportaciones e - importaciones mexicanas a partir de cuatro años atrás a la ac - tualidad y así poder efectuar un balance del Comercio Exte- - rior.

¿ Qué exporta México ?

El Catálogo de Tecnologías Industriales Mexicanas Exportadas es muy amplio e incluye tecnologías para la fabricación de acero, vidrio, papel, fibras no hiladas, productos químicos varios; entre otras, en las que figuran las mineras, farmacéuticas, de ingeniería del sector automotriz, fertilizantes, equipo petrolero, etc.

Ahora bien, la gama tan amplia de opciones tecnológicas permite a las empresas elegir las que más se adapten a sus ne - cesidades productivas, la flexibilidad tecnológica es crucial para responder a las cambiantes señales del consumo moderno.

El TLC con economías sumamente desarrolladas, ayudará a México a mantenerse al margen de las innovaciones tecnológicas, para extender sus exportaciones. Esto lo logrará a medida que el Gobierno Federal impulse las importaciones de tecnología y bienes de capital. Por lo tanto, se vé claramente la importancia de estas últimas como elementos estratégicos para el desarrollo del país.

La Apertura Comercial otorgará una modificación a la - Carta de Crédito, en cuestión de comisiones e intereses por cobrar, pues este renglón disminuirá notablemente, afectando positivamente el propósito de la Carta que son las compra-ventas de mercancías en el extranjero y presentándose económicamente atractiva para el cliente.

Gracias al actual apoyo que brindan el Comercio Exterior, NAPIN y BANCOMEXT entre otros, en financiamientos, podrán operarse créditos triplicando ó aún más incrementándose las operaciones para apoyo a la exportación.

La Balanza Comercial va a ser el resultando de una serie de circunstancias entre los países, con la finalidad de "controlar" debidamente el TLC y éste, conforme a un entorno financiero y políticas acorde al país que negocie, lo que en general engloba a la Carta de Crédito, ya que está totalmente involucrada con la situación acelerante ó momento de transición que vive México.

La mejoría de nuestra Balanza está en función no tan solo del Tratado de Libre Comercio sino también en la política que México presentará en su Apertura Comercial a las mercancías de Estados Unidos y Canadá. Por lo tanto, es preciso conocer los obstáculos que nos presentarán tales países, los retos que debemos alcanzar y cómo reacciona la Banca Mexicana ante tal evento.

2.4.- Apertura Comercial

En 1983 México inició un proceso de ajuste económico, por lo que en la Apertura Comercial se ha traducido en una mayor competitividad internacional y en un crecimiento que beneficia al Comercio Exterior.

La internacionalización de los procesos, la revolución de las tecnologías y las comunicaciones propician la globalización, estrechan la interdependencia por lo que ahora, el desarrollo económico va más allá de las fronteras nacionales y aún las continentales.

La Apertura Comercial, en especial, ha puesto a disposición de los promotores mexicanos insumos de calidad y precio internacional, y ha orientado el desarrollo de la economía hacia los sectores con mayor potencial exportador.

"La Apertura Económica y la relación comercial con el exterior se han llevado con estricto apego a la Constitución, como lo ha señalado el Presidente (las Relaciones Comerciales de México seguirán siendo normadas por nuestra Carta Magna). En lo que concierne al TLC, se guardará en plena congruencia con la letra de la Ley Suprema".

(65)

Apertura Comercial :

- Sólo el 14% de las importaciones requieren permiso previo (automotriz, farmacéuticos, agrícola y petroquímica).
- Una Industria internacionalmente competitiva y eficiente.
- Reducción en sesgo anti-exportador, éxito en el crecimiento de las exportaciones.
- El dinamismo de las exportaciones manufactureras es la razón del cambio registrado en la composición de las exportaciones.

(65) México. Secretaría de Comercio y Fomento Industrial (SECOFI). "Tratado de Libre Comercio" México. Informe Semanal. Docto. No. 2 p.p. 10

Convenios Comerciales :

- Entendimiento bilateral en materia de subsidios y derechos compensatorios (1985).
- Acuerdo Marco (1987-1989).
- Entendimiento para la Promoción de la Inversión (1989).
- Convenio sobre productos textiles y del vestido (1975) y - sobre productos siderúrgicos (1984).

Estos son algunos de los más sobresalientes, ya que se han acordado también proyectos, y todos con la finalidad de incrementar el Comercio Exterior.

Obstáculos al Comercio con los Estados Unidos :

- Barreras Arancelarias (aranceles pico y promedio).
- Barreras no Arancelarias (medidas sanitarias, fitosanitarias, normas).
- Investigaciones de Prácticas Desleales (subsidios y dumping).
- Cuotas (azúcar, lácteos, textiles, siderúrgicos, otros).
- Incertidumbre (S.G.P.).
- Legislaciones Comerciales (Buy American Act. Ley de Administración de Exportaciones 1979).
- Legislaciones no Comerciales (atún/delfín, camarón/tortuga Ley Big Green-pesticidas de California) (66)

Retos :

- El mundo cambia en forma dramática y México debe responder a estos cambios.
- Integración de bloques comerciales:
 - Europa '92.
 - Cambios en Europa del Este. (Mano de Obra Calificada).
 - Cuenca del Pacífico. (67)

(66) Ibidem., pág. 11

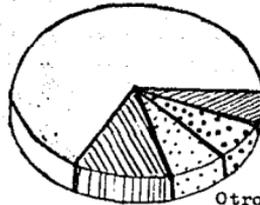
(67) Ibidem., pág. 11, 12.

COMERCIO EXTERIOR DE MEXICO

- 1989 -

No incluye Maquiladoras

Estados Unidos
67%



Latinoamérica 6%

Cuenca del Pacífico
7%

Otros 8%

Comunidad Económica
Europea 13%

Fuente : SECOFI

EL COMERCIO CON ESTADOS UNIDOS

- Entre 1982 y 1989, las exportaciones manufactureras, incluyendo maquila, han crecido en un 24 por ciento anual.

La Apertura Comercial se liga con la Apertura Financiera ya que las empresas orientadas al Comercio Exterior requerirán de servicios bancarios integrados, por lo que la Banca Mexicana debe responder a tal movimiento.

La Relación que existe en la Apertura Comercial y la Re-Privatización Bancaria :

El Gobierno Federal formaliza la Privatización Bancaria el 11 de abril de 1991 mediante la nueva Ley de Instituciones de Crédito que sustituye la reglamentaria del servicio público de Banca y Crédito, expedida en 1985. Aunado a ésta, se creó un mecanismo de corporativización financiera, enfocado a enfrentar el mercado externo; el Sistema Financiero podrá constituirse en grupos que ofrezcan todos los servicios.

"En diciembre de 1970 se permite la agrupación de los ya establecidos Bancos especializados, y en diciembre de 1978 se consolida la figura de la Banca Múltiple" (68)

La Banca ha contribuido al avance, aún más, al consolidarse la Banca Múltiple en 1978, ofreciendo varios servicios al usuario y utilizando nueva tecnología.

"Con la Re-Privatización los Grupos Financieros tendrán las características siguientes :

- Se integrarán por una Sociedad Controladora y por lo menos con tres de algunas de las entidades siguientes: Almacenes Grales. de Depósito, Arrendadoras Financieras, Casas de Bolsa, Casas de Cambio, Empresas de Factoraje Financiero, Instituciones de Banca Múltiple, Afianzadoras, y Sociedades Operadoras de Inversión.
- Su Capital Social se integrará en las mismas proporciones y para las mismas personas que en el caso de las Instituciones de Banca Múltiple.
- Nadie podrá adquirir el control de más del 20% del Capital Social de una Sociedad Controladora.

(68) México. Unidad de Negociación del TLC. Secretaría de Comercio y Fomento Industrial (SECOFI). S.H.C.P. "Apertura Comercial" Méx. 1990. p.p. 2-5.

- La Sociedad Controladora responderá subsidiariamente e ilimitadamente de las obligaciones de las Instituciones subsidiarias.
 - Las Entidades Financieras de un Grupo - excepto las Aseguradoras y Afianzadoras - no podrán adquirir más del 1% del Capital pagado de otra Entidad Financiera"
- (69)

Mencionando las principales características que engloba la Privatización con los Grupos Financieros, detectamos - las diversas políticas que re-convierten el Sistema Bancario-al Régimen Mixto. Con la Re-Privatización Bancaria se permite el acceso de inversión extranjera incentivando a nuestro país a la Apertura Comercial que hasta nuestros días se negocia.

Resumiendo diremos lo siguiente :

Cambio Estructural :

Saneamiento de las Finanzas.

- . Reforma Fiscal.
- . Reducción de Subsidios y transferencias.
- . Re-negociación de la Deuda Externa.
- . Participación del Gobierno sólo en áreas prioritarias.

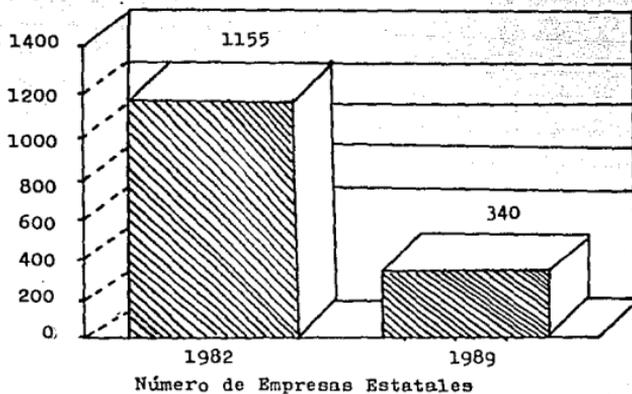
Privatización :

- . Desincorporación de más de 800 empresas públicas no prioritarias en el periodo de 1982-1989.
- . Inicio del proceso de Re-Privatización de las Sociedades Nacionales de Crédito.
- . En proceso de Venta Teléfonos de México, AHMSA y SIDERMEX.

(Véase Figura No. 1)

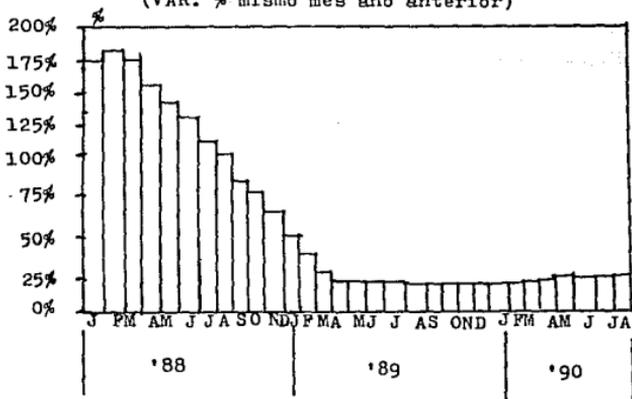
(69) Ibidem., pág. 5

P R I V A T I Z A C I O N



(Fig.No.1)

INDICE DE PRECIOS AL CONSUMIDOR (VAR. % mismo mes año anterior)



Situación Actual de la Pequeña y Mediana Industria :

En la mayoría de los países desarrollados, las empresas pequeñas y medianas se enfrentan a grandes dificultades para su financiamiento manejadas por las empresas bancarias por ejemplo, NAFIN-CREMI, los Directores de estas Instituciones firmaron un convenio de apoyo a la micro y pequeña industria el día 17 de enero, con el que se cubrirán las necesidades de financiamiento a empresarios, por lo que están en desventaja con relación a firmas consolidadas, en general, la asistencia financiera de entidades públicas como privadas a dichas empresas han sido a través del otorgamiento de préstamos y créditos limitadamente a corto plazo re-nuentes a conceder préstamos no garantizados.

En algunos de esos países en desarrollo, las empresas pequeñas reciben asistencia financiera de Agencias Gubernamentales bajo objetivos, (desarrollo regional, promoción a las exportaciones, la creación de empleos, etc.) aún así, dichas empresas se encuentran con problemas que enfrentar para la obtención de estos recursos, así como, problemas administrativos. En otros países se otorgan préstamos subordinados, considerando principalmente el importe de la deuda que está condicionado al éxito del negocio, ya que en el caso de que quiebren ó liquiden éste, su pago estará subordinado al pago de los demás adeudos existentes, sin embargo, este tipo de financiamiento está reservado para Proyectos de Innovaciones Tecnológicas.

Los Mercados de Valores abiertos difícilmente otorgan financiamientos a las empresas pequeñas ó medianas al no tener la administración e infraestructura necesaria para dar cumplimiento a la información requerida ó no cumplir con los estándares impuestos por las Bolsas de Valores.

"El número de establecimientos en relación a la micro y mediana industria ha registrado un aumento del 4% - en los últimos años, esto significa un crecimiento en su participación e importancia. Estos estratos representan en la actualidad el 98% de los establecimientos industriales del país y aportan el 43% del producto manufacturero, además de generar el 49% del empleo de la Industria Manufacturera" (70)

La Pequeña y Mediana Industria experimenta actualmente problemas en relación con la conformación de su tamaño, sobre todo la micro y pequeña industria; no así la mediana que por haber resuelto en muchos casos sus procesos productivos y administrativos está más cerca de la gran industria.

La Industria Micro y Pequeña se enfrenta, en primer lugar, a una administración de tipo familiar que se caracteriza por la existencia de un tipo de hombre, el cual efectúa de todo, administrativamente ó en finanzas, ventas, producción, así como problemas al acceso de un crédito, de falta de capacitación en su personal ó renovación tecnológica, problemas de comercialización, problemas para mejorar sus niveles de gestión en los mercados, derivados estos, de su propia escala productiva.

Programa de Modernización y Desarrollo :

La Secretaría de Comercio y Fomento Industrial (SECOFI) dió a conocer el Programa de Modernización y Desarrollo de la micro y pequeña industria, en donde considera dos puntos importantes :

"1) Muestra los lineamientos y políticas para impulsar en competitividad a la pequeña y mediana industria. 2) Enfatizará su atención a la Organización Interempresarial, lo que significa la unión de esfuerzos de las empresas para aprovechar tanto ventajas como lo que derive de la propia escala de éstas" (71)

(70) México. Nacional Financiera, S.A. "Perspectivas de la Industria Pequeña y Mediana" Mercado de Valores - No. 3. Febrero 1991. p.p. 24,25.

(71) Ibidem., pág. 25

Otros beneficios que otorga la Organización Inter-empre-
sarial es la ayuda que brinda para enfrentar a las empresas -
a la competencia de mercados externos e internos, haciendo -
las ofrecer la mejor calidad, eficiencia y competencia. Esta
blece esquemas para mejorar la gestión empresarial, así co -
mo, dentro de las Figuras de Organización para la adquisi-
ción de materias primas. Se consideran como ventajas, una re-
ducción de sus costos y un incremento real de su capacidad -
productiva y competitiva.

Tecnología :

Conforme a las necesidades que requiere una empresa se-
decide qué tipo de tecnología se utilizará. En varias ocasio-
nes, la Industria Nacional ha alcanzado un nivel eficiente -
de competitividad, presentando mejores productos al mercado,
gracias a la presión que ha ejercido la Apertura Comercial.

"En donde existe mayor concentración urbana existirá ma-
yor concentración industrial, así también se establecen
en todo el territorio nacional y en todas las activida-
des industriales, éstas se concentran en actividades -
tradicionales como : alimentos, textiles, calzado, me-
tal, mecánica, química y todo lo que ayude a apoyar el
desarrollo regional, muchas de éstas se dirigen hacia -
un mercado local regional, por lo que su ubicación es -
ideal" (72)

Las Sociedades de formación de capital ofrecen la oportu-
nidad a empresas que se encuentran en una etapa interesan-
te de su desarrollo, de irse transformando, adquiriendo mayo-
res responsabilidades en relación a información y socios ex-
ternos, que a corto plazo les beneficiará. Tal Sociedad fun-
ciona con firmas que recaudan recursos, vendiendo sus pro-
pias acciones al público, para luego invertirlos en empresas
haciendo proyectos a futuro. Dicha Sociedad está regida por
la nueva Ley de Sociedades de Inversión que entró en vigor -
en abril de 1985.

(72) Ibidem., pág. 26

También dá la oportunidad al inversionista de reunirse con otros como él, con la facilidad de transformar proyectos posibles en empresas que en corto plazo obtengan ganancias.

Aunque parezca sencillo, todo esto implica una buena asesoría y la administración de profesionales que participen activamente dentro de la sociedad, para orientar el manejo de las empresas elegidas y así lograr una diversificación adecuada de los recursos.

Como hemos visto, la esencia de la Carta de Crédito se vé afectada en el renglón de impuestos, pues tiene que reducirlos para un Convenio Comercial más atractivo.

Es interesante captar la diferencia a la cual se expondrá el documento en un cercano futuro, analizando la forma en que ha venido actuando según las Relaciones Comerciales que México tiene con los estadounidenses y canadienses.

En el siguiente punto se describe una breve historia de las Relaciones Comerciales actuales del pueblo mexicano.

2.5.- Sistema de Relaciones Comerciales

Hace miles de años surgió el "Comercio", desde ese tiempo el hombre ha manifestado su inquietud para lograr lo que desea. Uno de esos medios lo llamó : "trueque" con la finalidad de obtener una mercancía faltante. Por ejemplo, si tenían necesidad de algún producto lo intercambiaban por uno que ellos producían. Se intercambiaban telas, arroz, café, etc. Gracias a estas necesidades se originó el Comercio.

El Comercio formó varios mecanismos que conforman el desarrollo histórico.

"Se fueron realizando en Europa, a partir de 1821-1875 y en América del Norte; en forma secundaria en el Caribe y Centroamérica, Sudamérica y Asia, intercambios importantes. Mayores aún, fueron con Inglaterra y Francia, seguidos de Estados Unidos y Alemania, del tráfico comercial exterior de México.

Los contactos comerciales con estos países se mantuvieron e incrementaron durante esta época y sólo se suspendieron en tres ocasiones : 1823-1846 (con España), en 1838-1839 (con Francia) y 1846-1848 (con Estados Unidos) En 1821 y 1875 se incrementaron sus transacciones de Estados Unidos en el Comercio Exterior con México. Esta unión los colocó junto a Inglaterra, como uno de los dos países más importantes en el Comercio Exterior de México"

(73)

La composición del Comercio con cada uno de estos países fué similar, destacaron como las mercancías de mayor importación las manufactureras, textiles, y en las exportaciones, la plata acuñada.

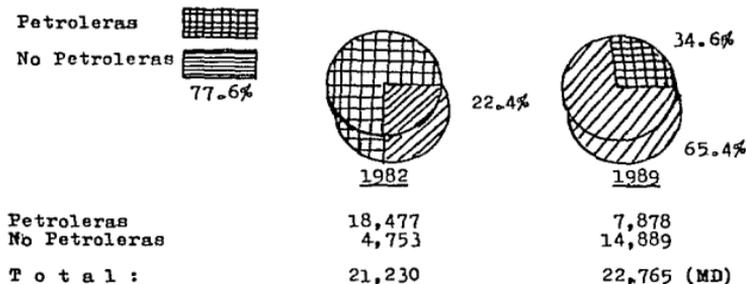
Suspendidas ó no las transacciones comerciales, surgieron nuevamente como una necesidad imperante para el comercio. En los años posteriores se mantienen algunos cambios, que fueron el inicio de las transformaciones que se produjeron en el porfiriato.

(73) Herrera Canales, Inés. Comercio Ext. Colegio de México 1977. p.p. 89-91.

Bajo la administración del Presidente Salinas de Gortari, el proceso de cambio estructural ha sido complementado con Programas que regulan la Economía, por ejemplo, la simplificación y re-adequación del Marco Jurídico que regula la inversión extranjera, Promoción de Exportaciones, Fomento a la Actividad Productiva de los particulares y la Promoción de los Intereses en el Exterior.

En los años 80's se incrementó el Sector Exportador, las Exportaciones no Petroleras sobresalieron por su gran dinamismo y se dió una recuperación del país económicamente. En el periodo de 1982-1989, las ventas externas de productos no petroleros crecieron a una tasa promedio anual superior al 20% y pasaron de representar : 4,753 mdd. en 1982 a 14,889 el año pasado, dándole un giro a nuestras exportaciones.

Estructura de las Exportaciones



El entorno internacional se amplía rápidamente, la estabilidad económica y la capacidad de crecimiento dependen de su flexibilidad para adaptarse a los cambios y aprovechar las oportunidades que genera el Mercado Internacional.

En 1988, el Comercio de México con América Latina se reflejó en beneficio de nuestro país, ya que se obtuvo un superávit de 768 millones de dólares e importaciones por 681 millones, en dicho año se detectó un deterioro en la Balanza Comercial de México con los países de la ALADI. En ese año se registró también un superávit de 271 millones de dólares, como resultado de exportaciones por 837 millones de dólares e importaciones por 566 millones de dólares. Ello se diferencía con el nivel de comercio registrado en 1983, cuando se alcanzó un superávit comercial de 693 millones de dólares (886 millones de dólares de exportación contra 193 millones de dólares de importación).

Sin embargo estas oportunidades se ven limitadas por las presiones proteccionistas y la ineffectividad de las Reglas del Comercio Internacional para asegurar el acceso a los mercados externos.

México participa activamente en los Organismos Regionales y Multilaterales, como la Asociación Latinoamericana de Integración (ALADI) y el GATT, para liberalizar los flujos comerciales regionales globalmente y que participen más activamente los productos mexicanos en los mercados mundiales. Para que México no se atrase y enfrente los retos que le espera internacionalmente, necesita estrategias de negociación comercial internacional que aprovechen al máximo posible y de forma complementaria las vías bilateral, regional y multilateral. Dichas negociaciones se harán de forma concertada con los sectores productivo y social del país.

"La finalidad de las Negociaciones y los Acuerdos Comerciales Internacionales es lograr penetración y permanencia de las ventas externas, en mercados tradicionales nuevos y así facilitar la expansión sostenida de las mismas." (74)

(74) México. "México en el Comercio Internacional" Secretaría de Comercio y Fomento Industrial. Sistema de Relaciones Comerciales. México. Abril-1990. p.p. 2-7.

Es importante la política y posición que maneje México. Para que no tan sólo se mantengan vigentes los mercados, -- sino la obtención de nuevas aperturas en el comercio.

En el aspecto bilateral, son cinco principios que rigen las Negociaciones de México ante el mundo :

- 1.- Deberán incorporar la mayor disminución arancelaria posible para las exportaciones mexicanas, que conociendo las diferencias económicas entre México y las contrapartes comerciales.
- 2.- Deberán también minimizar las barreras no arancelarias a que se exponen nuestras exportaciones en su ámbito de reciprocidad.
- 3.- Asegurar un acceso estable a los mercados externos, que deriven certidumbre a largo plazo.
- 4.- Deberán procurar un justo equilibrio en la resolución de controversias, evitando la aplicación de medidas unilaterales.
- 5.- Nuestra economía deberá inducirse cabalmente la complementariedad con las de otros países.

México debe ubicarse eficientemente en el economía mundial, buscando la manera de fortalecer su soberanía dentro de los nuevos condicionamientos que impone la dinámica económica internacional.

Tiene oportunidades principalmente con América del Norte, América Latina, Cuenca del Pacífico y Europa. Adicionalmente en el ámbito multilateral, el GATT y la Ronda Uruguay ofrecen gran apoyo al proceso de Modernización Económica del país.

México en ALADI :

"Los Gobiernos de Argentina, Bolivia, Brasil, Chile, - Ecuador, Paraguay, Perú, Uruguay, Venezuela y México - suscribieron el 12 de agosto de 1980 el "Tratado de Montevideo" que crea la Asociación Latinoamericana de Integración" (ALADI), este Tratado fué ratificado por el Senado Mexicano el 12 de febrero de 1981" (75)

Por medio de este mecanismo las partes contratantes - prosiguieron con la integración económica de América Latina, su objetivo es el establecimiento a largo plazo del mercado-común latinoamericano, con la finalidad de promover el desarrollo económico y social de la región.

Magnitud de las Preferencias en el Programa de Recuperación y Expansión del Comercio :

P A I S receptor / P A I S otorgante	Argentina Brasil México	Países de Desarrollo Intermedio	Países de Menor Desa- rrollo Econ. Relativo.
Argentina Brasil México	60	70	80
Países de Desarrollo Intermedio	50	60	70
Países de Menor Desa- rrollo Econ. Intermedio.	40	50	60

Nota : Este Cuadro indica la Preferencia Arancelaria que - cada grupo de países otorga a los demás, las Prefe-
rencias cubren un limitado número de productos, cuyo
valor de importación no supera el 20% del total.

Principales Indicadores Económicos :

Regiones	PIB	1987	1988	
		Población millones	Exportadores (mdmdd)+	Importadores (mdmdd)+
Comunidad Europea	4,290	323.0	1063.0	1080.2
Cuenca del Pacífico	3,358	1569.9	641.5	546.4
Norte-América	5,032	350.8	459.1	590.6
ALADI	845	342.8	93.0	70.5

+ (mdmdd)= miles de millones de dólares

Fuente: International Financial Statistics.

México y la ALADI :

En algunos Acuerdos (México ha celebrado diez Acuerdos de alcance parcial bilaterales con países miembros del ALADI), se establece el tratar de manejar proyectos de co-inversión, co-producción y comercialización compartida en uno ó varios sectores industriales ó de servicios.

"Se han realizado 16 Acuerdos Comerciales de tipo sectorial en los que se otorgan preferencias para productos de las siguientes industrias: Informática, Válvulas Electrónicas; Química; Electricidad; Máquinas de Oficina; Fonográfica; Químicofarmacéutica; Petroquímica; Fotográfica; Electrónica y Comunicaciones Eléctricas; Colorantes y Pigmentos; Aceites Especiales; Químico-Aromáticos, Aromas, Sabores, Lámparas y Unidades de Iluminación; Vidrio y Material Médico-Hospitalario, - Odontológico y Veterinario".(76)

En algunas ocasiones se han suscrito a estos Acuerdos; Argentina, Brasil, México, Chile, Uruguay y Venezuela.

(76) Ibidem., pág. 32

Las Preferencias acordadas se hacen extensivas, sin reciprocidad a los países de menor desarrollo económico.

Todos los Acuerdos son asesorados por medio de empresarios así como la negociación.

México en Norteamérica :

Siendo el Tratado de Libre Comercio un tema de actualidad, cabe mencionar que Canadá y los Estados Unidos tienen una población conjunta de 270 millones de habitantes y su producto interno bruto (PIB) combinado es de casi 5 billones de dólares. (Obsérvese Cuadro 10).

Las importaciones en Latinoamérica fueron más bajas en comparación con Estados Unidos y Canadá ó las provenientes de Asia.

Los países asiáticos abastecen en mayor cantidad a Estados Unidos y Canadá, con una participación del 37% del total en 1988. Sin embargo, Latinoamérica representó sólo el 10%.

Principales Indicadores Económicos
de Norteamérica

(Cuadro 10)

	PIB (mdmdd)	FOB (mills)	EXP. (mdmdd)+	IMP. (mdmdd)+
México	149.4	81.2	20.7	19.8
Estados Unidos	4,472.9	243.9	321.6	459.6
Canadá	410	25.7	116.8	111.4

+ (mdmdd) = Miles de millones de dólares

+ Fuente: International Financial Statistics, Imf.

Relaciones Comerciales entre Canadá y los Estados Unidos :

Canadá destina para los Estados Unidos más del 70% de sus ventas al exterior y adquiere de este país aproximadamente el 67% de sus importaciones. Los flujos de servicios y comercio entre Canadá y los E.U. se aproximan a los 200 millones de dólares al año. Las exportaciones de Canadá a los E.U. significan alrededor del 19% del PNB canadiense y para los E.U. las ventas a Canadá representan al 1% de su PNB.

El 2 de enero de 1988 se firmó el texto final al Acuerdo de Libre Comercio entre Canadá y los Estados Unidos. Al año siguiente, en el mismo mes, se inició la instrumentación de dicho Acuerdo, para concluir en un plazo de diez años.

Relaciones Comerciales de México con los Estados Unidos :

El Comercio con los E.U. significa el 68% del comercio total mexicano. En 1989 se totalizó como 52 millones de dólares incluyendo maquiladoras, México es el tercer importador y abastecedor de los Estados Unidos.

Los productos más importantes que se exportan a ese país son : las manufacturas de equipo y los aparatos eléctricos. Más del 70% del valor de las exportaciones a los E.U. corresponden a productos en los que México está entre los cuatro primeros lugares de abastecedor.

México y los Estados Unidos han establecido un "Marco Institucional" que ha contribuido a resolver los problemas y a identificar las oportunidades de Comercio e Inversión.

Entendimientos firmados entre México y los Estados Unidos:

- 1) El entendimiento bilateral sobre Consultas en materia de Comercio e Inversión se firmó en 1987. (Acuerdo Marco).
- 2) Entendimiento para facilitar el Comercio y la Inversión. En octubre de 1989 ambos países se suscribieron para dar impulso a las exportaciones.

- 3) Entendimiento que crea el Comité Conjunto para la Promoción de la Inversión y el Comercio.

Sistema Generalizado de Preferencias (SGP) :

"El Sistema Generalizado de Preferencias de los E.U. establecido en 1974 otorga exenciones arancelarias en favor de los países en desarrollo alrededor de 4,100 fracciones arancelarias. Sin embargo, la utilización de este Sistema es limitada por la incertidumbre intrínseca del mismo, ya que estas preferencias pueden ser eliminadas si las exportaciones rebasan ciertos niveles. El Gobierno estadounidense decide anualmente sobre la lista de los productos incluidos en el SGP" (77)

Relaciones Comerciales de México y Canadá :

"En 1989 el intercambio comercial de México con Canadá totalizó 687 millones de dólares. Las relaciones de Comercio e Inversión con Canadá hasta marzo de 1990 se regían a través del Convenio sobre Cooperación Industrial y Energética de 1980 del memorándum de Entendimiento en materia de Comercio de 1984" (78)

En marzo de 1991 llegó a nuestro país el Primer Ministro canadiense el cual firmó el Entendimiento sobre un Marco de Consultas sobre el Comercio y la Inversión.

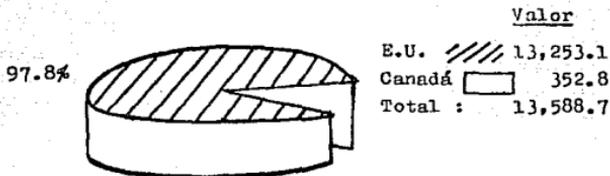
Las Consultas cubren diversas áreas de cooperación, entre ellas están las textiles, productos agropecuarios y pesqueros; productos automotrices; productos minerales y equipo de minería; silvicultura y equipo de procesamiento de recursos forestales; inversiones; co-inversiones; transferencia de tecnología y el Programa de las maquiladoras; aranceles y el SGP.

(77) Ibidem., pág. 31-43

(78) Los países que participan en el proceso de Integración de la Comunidad Europea son: Bélgica, Dinamarca, España, Francia, Grecia, Irlanda, Italia, Luxemburgo, Reino Unido, República Federal Alemana, Países Bajos y Portugal.

México: Importaciones de Norteamérica

Distribución, 1988



Para eliminar las decisiones discrecionales y unilaterales que afectan nuestras exportaciones y generan incertidumbre para los exportadores e inversionistas será un mayor -- aprovechamiento del potencial exportador de México.

Con Canadá se planearán mecanismos definidos que permitan incrementar la exportación en los sectores prioritarios-- ya identificados.

México y los Países de Europa :

La Comunidad Europea (formado por 12 países) buscan la consolidación de un mercado unificado hacia 1992.

"La Asociación Europea de Libre Comercio (AELC)" se interesa por establecer una Area Económica Europea (AEE) con la Comunidad. Las Naciones de Este Europeo se transforman rápidamente en economías de mercado, buscando atraer inversión extranjera y abrir mercados para sus exportaciones.

La Europa Occidental está integrada por dos grandes bloques comerciales que son: la CE y la AELC.

(79) Los Países que integran la Asociación Europea de Libre Comercio son: Austria, Finlandia, Islandia, Suiza, Noruega, Liechtenstein y Suecia.

Actualmente la población de la CE es 1.3 veces la población de los Estados Unidos y su PIB representa el 96% de producto estadounidense.

A partir de 1992 la Comunidad Europea representará un mercado de más de 320 millones de personas, con un PIB regional que significa más de una tercera parte de la producción mundial de bienes y servicios.

Durante el periodo de 1986-1988 la tasa de crecimiento anual promedio del comercio intra-comunitario fué de 8.3, mientras que el intercambio en relación con el resto del mundo creció al 5.3% durante el mismo periodo.

Principales Indicadores Económicos de la Comunidad Europea :

	PIB (mdmdd)	FOB (Mills)	EXP. (mdmdd)	IMP. (mdmdd)
Comunidad Europea	4,290.7	323.0	1,063.0	1,080.2
Alemania Fed.	1,117.8	61.2	323.4	250.6
Francia	879.9	55.6	167.8	178.9
Italia	755.9	57.4	128.5	138.6
Reino Unido	675.3	56.9	145.2	189.3
España	289.2	38.8	40.3	60.5
Holanda	213.2	14.7	103.2	99.4
Bel-Lux	144.8	9.9	92.1	92.3
Dinamarca	101.2	5.1	27.8	25.9
Grecia	47.2	10.0	5.4	12.3
Portugal	36.8	10.3	10.6	16.8
Irlanda	29.4	3.5	18.7	15.6

Fuente : International Financial Statistics, Imf.

"Cambios Económicos de Europa del Este: la Privatiza -
ción de la Economía, la liberalización de precios, la
eliminación de subsidios gubernamentales y ajustes en
el presupuesto público. Al eliminarse poco a poco el -
apoyo gubernamental, las empresas en estos países tien -
nen la necesidad de elevar su eficiencia y rentabili -
dad" (Obsérvese Cuadro 16) (80)

La Comunidad Europea ha suscrito Acuerdos con :
Checoslovaquia, Polonia, Hungría y la URSS; mientras que -
los Estados Unidos lo han hecho actualmente con Polonia y -
Checoslovaquia. Estos Acuerdos abarcan el otorgamiento del -
trato de la "Nación más favorecida", la eliminación de res -
tricciones no arancelarias al comercio y la concesión de -
ventajas comerciales a través de los Sistemas Generalizados
de Preferencias. En base a estos Acuerdos, los países del -
Este de Europa buscan los flujos de inversión a través del -
trato nacional, la suscripción de acuerdos de doble tributa
ción y el otorgamiento de seguros a la inversión.

En estos Acuerdos, se trata de cooperación agrícola, -
industrial, científica y tecnológica especialmente en mate -
ria de co-inversiones, capacitación, ayuda alimentaria y -
transferencia de tecnología.

"La Comunidad Europea trata de aumentar los recursos -
financieros disponibles para estos países. Se proveen
apoyos financieros por 330 millones de dólares para Po
lonia y Hungría; garantías para préstamos por 700 mi -
llones de dólares destinados a países de Europa Orien -
tal y préstamos a Hungría por 590 millones de dls."
(81)

México y la Comunidad Europea :

La Comunidad Europea constituye nuestro segundo socio -
comercial, después de los Estados Unidos, con casi el 14% -
de las exportaciones mexicanas y el 15% de importaciones de
nuestro país.

(80) México. "México en el Comercio Internacional" Secr
taría de Comercio y Fomento Industrial (SECOFI). Sist
ma de Relaciones Comerciales. México. Abril de 1990.
p.p. 49-51.

(81) Ibidem., págs. 52-54.

"Las relaciones económico-comerciales entre México y la Comunidad Europea cuentan con un Marco normativo a través del Convenio de Cooperación Comercial suscrito en 1975. Dicho Convenio otorgó la cláusula de la "Nación más favorecida" lo que era relevante, ya que México no era miembro del GATT." (82)

En 1989, se estrecharon las relaciones comerciales por medio de la creación de la Sub-Comisión de Cooperación Industrial. La finalidad de la Sub-Comisión es proveer el desarrollo de la industria mexicana mediante co-inversiones y la Cooperación para el Desarrollo Tecnológico, el establecimiento de normas y estándares y la capacitación de Recursos Humanos.

Los esfuerzos bilaterales mexicanos desean lograr una cooperación económica más amplia, así como exportaciones con países como: Francia, La República Federal Alemana, el Reino Unido, España, Portugal, Italia y Bélgica.

Los mecanismos de Cooperación Económica de que disponen los países en desarrollo se dirigen a la capacitación técnica e industrial, el acceso a sus Bancos de información, la participación conjunta en proyectos científicos tecnológicos el financiamiento de co-inversiones y la promoción comercial.

El Mercado Comunitario de 1992 transformará totalmente las relaciones económicas internacionales, formando un mercado difícil, por la gran competencia que se desatará, la posibilidad de la creación de una "Casa Común Europea" entre todos los países de Europa plantea expectativas entre las cuales es necesario responder oportunamente y lo mejor posible.

México y la Asociación Europea de Libre Comercio :

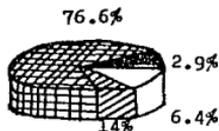
En 1988 las ventas mexicanas a los países miembros del AELC representaron el 0.8% de sus exportaciones totales y las compras accedieron a 2.4% del total de las importaciones mexicanas.

(82) México. "México en el Comercio Internacional" Secretaría de Comercio y Fomento Ind. Sistema de Relaciones Comerciales. Abril de 1990. p.p. 55,56.

México: Importaciones de Europa Occidental

(Cuadro No.16)

Distribución, 1988.



Europa Occidental

	Valor
CE	2,566.4
AELC	470.2
ESPAÑA	215.5
OTROS	98.0
TOTAL :	3,350.1 mdd.

Fuente: SECOFI

Nota : El valor de las Importaciones a la CE no incluye a España.

México: Exportaciones al resto del Mundo

Distribución, 1988.

86.7%



Resto del Mundo

	Valor
Europa Oriental	41.3
Otros	288.6
Total :	309.9 mdd.

Fuente: SECOFI

Nota : El resto del Mundo no incluye a Estados Unidos, Canadá, ALADI y la COP (Cuenca Oriental del Pacífico)

México ha tratado de ampliar sus relaciones con países miembros de la AELC, así como con las economías de Europa del Este, a fin de aprovechar las oportunidades económicas que se generan con los desarrollos recientes en la zona.

Con la URSS se efectuó un Programa de Largo Alcance de Cooperación Económica y Científico-Técnica. Con la República Democrática Alemana, Hungría, Checoslovaquia y Polonia se realizan promociones comerciales para ampliar la presencia mexicana en dichos países y materializar algunos proyectos de inversión, coproducción y comercialización.

México y los Países de la Cuenca del Pacífico :

La Cuenca del Pacífico es la región más dinámica del mundo. Se caracteriza por la exportación y el alto nivel en las tasas de crecimiento.

"Las Naciones de la Cuenca Oriental del Pacífico (COP) cuentan con: 1,570 millones de habitantes (casi la tercera parte de la población del mundo) con una producción agregada que representa el 20% del PIB mundial" (83)

El crecimiento de la región se ha sustentado en especial, en el Comercio Exterior. La acumulación de excedentes comerciales hacen de la COP una de las fuentes más importantes de inversión extranjera directa.

México y la Cuenca Oriental del Pacífico :

La COP es el tercer mercado para los productos mexicanos, le siguen Estados Unidos y de la Comunidad Europea. Las exportaciones de México a esta región superaron los 1,700 millones de dólares y el comercio total se incrementó a 3,277 millones de dólares en 1988.

(83) Ibidem., pág. 59

"La Balanza Comercial de México con Japón registra saldos favorables desde 1982, superando los 1,000 millones de dls. en cada año del trienio 1983-1985 para descender en 1988 a sólo 106 millones de dls., con respecto a 1989 de enero a octubre, el comercio total de México con el Japón superó la cifra de 1,628 millones de dls. 1,073 millones correspondientes a exportaciones y 555 millones a importaciones, las transacciones comerciales resultaron positivas para México de 518 mdd."

(84)

Japón es el cuarto inversionista importante en México, con un monto de 1,689 millones de dólares, lo que representa el 0.8% de la inversión japonesa en el exterior pero significa el 5.1% de la inversión extranjera en México.

Las relaciones comerciales de México con Australia, - - Hong Kong, Corea del Sur y Singapur han evolucionado favorablemente. El comercio total de México con estos países pasó de 242 millones de dólares en 1987 a 500 millones en 1988, - siendo los principales productos de exportación de estos países: petróleo, alambrón y barras de hierro, ácido tereftálico, tubería, máquinas para procesamiento de datos, hilados sintéticos y cerveza.

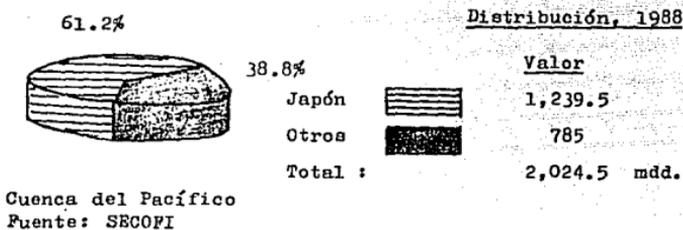
La Importación de México que viene de estos países se concentra en: receptores de televisión, radios, aparatos de grabación, máquinas y herramientas, lana y semillas de girasol. La meta principal para México ante la COP es aumentar su penetración en este mercado de aproximadamente 550 millones de dls. anuales.

Otra ventaja para México, es su situación geográfica, ya que Estados Unidos está cercano y estamos entre la región Asia Pacífico y la Comunidad Europea.

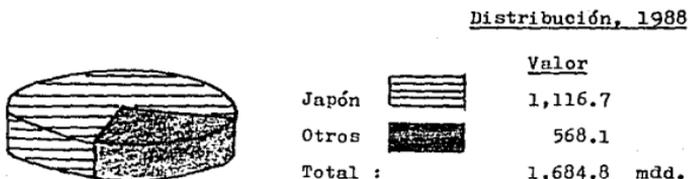
El Consejo Económico de la Cuenca del Pacífico (PBEC) - el cual es un Organismo que agrupa a 850 empresas de los países de la región, tiene como actividad la identificación de oportunidades de comercio e inversión. Dentro de esta agrupación México es importante, ya que ahí fué la Sede de la XXIV reunión de dicho Consejo, en la ciudad de Guadalajara, Jal. - (84) Ibidem., págs. 62, 63.

en 1991; se promovieron intereses económicos del país y se relacionaron con los países de la Cuenca.

México: Exportaciones a la Cuenca del Pacífico



México: Importaciones de la Cuenca del Pacífico

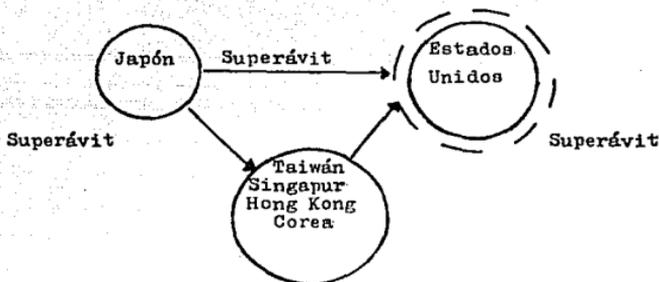


"APEC.- Organismo creado por los Gobiernos de los países de la zona para fomentar la Cooperación Económica establecida el pasado mes de noviembre en Camberra, - Australia" (85)

Dicho Organismo es importante, en virtud de que más adelante brindará mayores oportunidades para acelerar las acciones de Cooperación Económica Multilateral e Institución establecida entre los países de la región de Asia Pacífico.

(85) Ibidem., págs. 64, 65.

RELACIONES COMERCIALES
DE E. U.



La Cámara Nacional de Comercio de la Ciudad de México - fortalece las relaciones en el ámbito internacional siendo - uno de sus objetivos primordiales, ya que el avance en va -- rios sectores puede ser benéfico para el país.

Para darnos una pequeña idea de la importancia que tie -- ne nuestro Comercio con E.U., cabe decir, que durante el año de 1989 el flujo entre los dos países alcanzó un total de: - 32 mil millones de dólares, representando así el 69% del Co -- mercio Exterior de México.

Hasta nuestros días, principios de 1992, nuestro mejor -- socio ha sido Estados Unidos, (independientemente de su ubi -- cación, cercana a nosotros), acentuándose el sector automo -- triz y siendo México el tercer socio comercial.

La Carta de Crédito tendrá que ser manejada de una for -- ma más eficiente y ágil dadas las circunstancias que se pre -- sentan para nuestro país con el TLC pues las relaciones co -- merciales actuales se incrementarán con el Tratado.

Uno de los instrumentos que afectaría directamente a la Carta de Crédito y que deberá manejarse con cuidado dentro de las mismas, es el Acuerdo General de Aranceles Aduaneros y Comercio (GATT), el cual nos obliga a conocerlo y entenderlo ampliamente.

2.6.- E L G A T T

G A T T .- El Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio, "General Agreement on Tariffs and Trade" Es un Tratado Multilateral firmado por 98 Gobiernos, que en conjunto representan cerca del 90% del Comercio Mundial.

Concepto.- "El GATT es un Contrato Internacional que establece Derechos y Obligaciones entre las partes contratantes; promueve el intercambio comercial mediante la eliminación de restricciones y la reducción de aranceles aduaneros a través de un proceso de negociaciones multilaterales" (86)

Finalidad.- Es liberalizar el Comercio Mundial y darle una base estable, contribuyendo así al crecimiento y desarrollo económico para bienestar de todos los países.

El Acuerdo ha funcionado como el principal Organismo Internacional en el que se negocia la reducción de obstáculos al comercio y otras medidas que distorcionan la competencia, además constituye en el Sistema Multilateral normas convenientes para regir el Comercio Internacional.

El GATT es también un Código de Principios y Normas, un Foro en donde los países pueden discutir y resolver sus problemas comerciales, ampliando así, las oportunidades de Comercio mundialmente. El hecho de que el Comercio Internacional se haya incrementado hasta multiplicarse por diez, desde que terminó la Segunda Guerra Mundial, significa una prueba de éxito del GATT en su doble función. Garantiza un entorno Comercial Internacional estable, previsible y no discriminatorio, que inspire confianza para invertir, crear empleos y comerciar.

(86) México. Dirección de Organismos Internacionales. (SECOFI). "GATT" México. Oct., 1991. p.p. 2

"El Acuerdo General se firmó el 30 de octubre de 1947 - y entró en vigor en enero de 1948. Los 23 países que lo firmaron estaban entonces elaborando la Carta de la Proyectada Organización Internacional de Comercio (CIC), - que se concedía como un Organismo especializado de las Naciones Unidas"(87)

"Un Principio fundamental del GATT, es, que la protección de las Industrias Nacionales deben efectuarse principalmente a través del arancel aduanero y no mediante medidas comerciales de otra clase"(88)

Los aranceles pueden ser fácilmente calculados por un exportador para cada país.

Se hace una diferencia entre los subsidios a las importaciones y a las exportaciones. Los países no deben hacer uso de los subsidios a la producción que puedan causar perjuicios graves a los intereses de otros países.

"La prohibición general de las restricciones cuantitativas es una disposición fundamental del Acuerdo dictada ya que tales restricciones eran el obstáculo mayor para el Comercio Internacional"(89)

Las restricciones no deben ser aplicadas más allá de lo necesario para proteger la Balanza de Pagos y deben ser reducidas progresivamente y eliminadas en cuanto dejen de ser necesarias. Esta excepción viene ampliada para los países en desarrollo, por el reconocimiento (Art. XVIII) del Acuerdo General de que pueden verse obligados a mantener restricciones cuantitativas para impedir una pérdida excesiva de divisas a causa de la demanda de importaciones generada por su proceso de desarrollo ó debido a la creación ó ampliación de una producción nacional.

Estas Consultas que realiza el GATT permiten hacer intercambios de opiniones sobre todos los problemas económicos de determinados países, en el orden interior y exterior y sobre todo en las restricciones con respecto a intereses de exportadores de otros Estados Miembros y sobre la posibilidad

(87) Ibidem., pág. 3

(88) Ibidem., pág. 3

(89) Ibidem., pág. 4

de sustituirlas por otras medidas de política económica. Para lo relacionado a Divisas, Reservas Monetarias y Balanza de Pagos, el GATT recurre a la información del Fondo Monetario Internacional (FMI).

Exención y Medidas de Urgencia :

"Existen procedimientos de exención por los que un -- país cuando sus circunstancias económicas ó comerciales lo justifiquen, pueden pedir que se les exima de cumplimiento de una obligación determinada, impuesta por el -- Acuerdo General"(90)

Acuerdos Generales Regionales :

"En distintas Regiones del mundo se han efectuado Acuerdos Comerciales, por lo que un grupo de países decide -- suprimir ó reducir los obstáculos a sus importaciones -- mutuas en las cuales pueden ser excluidas otras partes -- contratantes"(91)

En una zona de Libre Comercio, cada integrante cuenta -- con una política comercial y un arancel propio con relación -- a los países externos de la zona, en una Unión Aduanera se -- adopta un arancel unificado frente al exterior.

En los dos casos, se exige que los aranceles y las disposiciones que afecten al Comercio de los miembros del grupo con los países externos a él no sean más restrictivos que -- los aplicados antes de la creación del grupo.

Solución de Diferencias Comerciales :

La Celebración de Consultas, el Proceso de Conciliación y la Solución de Diferencias, son muy importantes para la fiabilidad que lleva el GATT. Los países (en general) pueden -- acudir al GATT para que éste les dé una solución justa a sus problemas, considerando que están en peligro con las otras -- partes contratantes de que anulen los Derechos que les confiere en el Acuerdo General.

(90) SECOFI. Op. Cit. pág. 4

(91) Op. Cit. pág. 4

"El Sistema está consagrado en los Arts. XXII y XXIII - del GATT, en ellos se atribuye en especial a las Consultas bilaterales como primer paso para la solución de diferencias" (92)

Cuando en alguna ocasión no se pueda resolver bilateralmente una diferencia se recurre al Sistema del GATT para presentar una reclamación, ésta, debe ser examinada rápidamente a través de la formación de grupos especiales del GATT. Este Consejo ha procedido desde 1947 y están integrados por 3 expertos de países que carezcan de interés en el asunto en cuestión, se reúnen como si se tratara de un Tribunal, para estar consciente de los argumentos de ambas partes así como de los puntos de vista de las partes interesadas. Si la parte infractora no aplica las recomendaciones, la parte perjudicada puede pedir autorización a los demás miembros del GATT para tomar medidas de represalia.

En la actualidad, los Grupos Especiales del GATT tratan anualmente unas diez ó doce diferencias. En general, llevan al término su labor no más de doce meses. La mitad de ese tiempo corresponde a la labor misma del Grupo Especial y el resto a las actuaciones del Consejo en el asunto y a las Consultas que en el ámbito de este Organó se celebran con las partes en el diferendo.

Funcionamiento del GATT :

"El Organó superior del GATT es el Período de Sesiones de las Partes Contratantes, por lo que suele celebrarse una vez por año. El Consejo de Representantes está facultado para ocuparse tanto de los asuntos en trámite como de los de carácter urgente entre los períodos de sesiones de las partes contratantes. El Consejo se reúne unas nueve veces por año" (93)

(92) Op. Cit. pág. 5

(93) Op. Cit. pág. 6

Comité Permanente del GATT :

Comité de Negociaciones Comerciales, Comité de Restricciones Cuantitativas (por razones de Balanza de Pagos); el Comité de Agricultura; el Comité de Comercio y Desarrollo ó Consejos del GATT encargados de examinar la situación del Comercio de Textiles y Vestido; las Concesiones Arancelarias; las Prácticas Anti-dumping; la Valoración en Aduana; las Compras del Sector Público; las Subvenciones y las Medidas Compensatorias; las Licencias de Importación; los Obstáculos Técnicos al Comercio; el Comercio de la Carne; el Comercio de Productos Lácteos; el Comercio de Aeronaves Civiles; y los Asuntos Presupuestarios, Financieros y Administrativos.

Comités Especiales :

Tratan asuntos como las Solicitudes de adhesión al GATT el examen de los Acuerdos concluidos por los países miembros para comprobar su conformidad con el Acuerdo ó el estudio previo de asuntos sobre los que los países miembros desean adoptar una decisión colectiva.

"Las decisiones del GATT se toman generalmente por consenso y no por votación, se necesita una mayoría de dos tercios de los votos emitidos, que sean más de los países miembros para la concesión de "exenciones" (autorizaciones) otorgados en casos particulares, para dejar de cumplir determinadas obligaciones impuestas por el Acuerdo" (94)

Otra parte importante del GATT es la vigilancia de las políticas comerciales nacionales, así como intervienen en éstas, diferentes Comités en particular.

"La Secretaría del GATT está integrada por más ó menos 400 Funcionarios, situada en Ginebra, Suiza, la cual cuenta con un Director General. El Presupuesto del GATT para 1989 se cifró en 64 millones de francos suizos, y los países miembros lo sufragán en proporción a su participación en el Comercio Mundial" (95)

(94) Op. Cit. pág. 6

(95) Op. Cit. pág. 7

Uno de los principales objetivos para el Acuerdo General que ha constituido la finalidad de las siete "Rondas" de Negociaciones Comerciales Multilaterales llevadas a cabo en el GATT, es la "reducción sustancial de los aranceles aduaneros y de las demás barreras comerciales".

"Las de 1947 (Ginebra), 1949 (Annecy, Francia), 1951 - (Torquay, Inglaterra), 1956 (Ginebra), 1960-1961 (Ronda Dillon en Ginebra), 1964-1967 (Ronda Kennedy, Ginebra), y 1973-1979 (Ronda Tokio en Ginebra) ésta se llamó así porque el punto de partida de las negociaciones fué una Reunión Ministerial celebrada en la capital japonesa en septiembre de 1973. La 8va. Ronda se inició en Punta del Este, Uruguay (Ronda Uruguay) en septiembre de 1986" (96)

El GATT y los Países en Desarrollo :

"Aproximadamente dos tercios de los países miembros del GATT se encuentran en las primeras etapas de su desarrollo económico"(97)

Los países en desarrollo participan en el GATT, decididos a defender sus intereses comerciales, los cuales continúan esforzándose en fomentar su desarrollo económico que está vinculado a la continua expansión del Comercio Mundial, dicha expansión depende del resultado que tenga el empeño del GATT por mantener un Sistema de Comercio Mundial abierto y equitativo. En la "ronda Tokio" y en la "Ronda Uruguay" - fueron analizados los temas de la promoción de los intereses comerciales de los países en desarrollo.

Cooperación Técnica :

"La Secretaría del GATT cuenta con la División de Cooperación Técnica la cual presta asistencia a los países en desarrollo en todas las esferas de trabajo del GATT, en especial en las negociaciones comerciales de la "Ronda Uruguay"(98)

- (96) Op. Cit. pág. 7
(97) Op. Cit. pág. 10
(98) Op. Cit. pág. 11

Dicha División ejecuta asimismo un Programa de misiones y seminarios en los países en desarrollo, facilitando datos, información y documentación de base sobre cuestiones de las negociaciones que presentan interés los países en desarrollo.

Durante la negociación se deberá mantener el respeto total de la soberanía, (recursos naturales, energéticos y compras al sector público).

En las negociaciones se promoverá un reconocimiento al carácter prioritario del sector agropecuario de México.

"Debe existir flexibilidad en el control al Comercio Exterior, en el contexto de la política actual de sustitución gradual del permiso previo por el arancel. Los productos que no podrán considerarse en la negociación, son aquellos que afectan la seguridad nacional ó la salud pública, y los productos agropecuarios sensibles para la economía nacional."⁽⁹⁹⁾

México se adhirió formalmente al GATT el 24 de agosto de 1986, y al ser ratificado por el Senado de la República formó parte de nuestra Legislación Nacional el 6 de noviembre de 1986. México participa totalmente en todas las actividades del GATT y disfruta de todas las concesiones arancelarias negociadas por las partes contratantes desde la entrada en vigor del Acuerdo General, a través de la Cláusula de la "Nación más favorecida". La posibilidad de recurrir al procedimiento de solución de diferencias, al recibir un "trato especial" y más favorable por su condición de país de utilizar de manera efectiva salvaguardias para proteger su producción nacional.

(99) Ibidem., pág. 12

Requisitos para México ante sus Socios Comerciales :

- 1) La consolidación de la totalidad de la Tarifa del impuesto General de Importación a un arancel máximo de 50% ad-valorem. Además, se otorgaron referencias arancelarias a 373 productos por debajo de dicha tasa, lo cual equivale a 590 fracciones en el actual Sistema.
- 2) El Reconocimiento de las partes contratantes de que las medidas que México aplica al sector agrícola están orientadas a fomentar su producción, mantener el ingreso y las oportunidades de empleo de los productos nacionales.
- 3) La eliminación total de los precios oficiales que se utilizaban como base gravable para calcular los impuestos a la importación.
- 4) La instrumentación de una nueva Ley del Impuesto General de Importación, conforme al Sistema armonizado.
- 5) La adhesión por parte de México a cuatro Códigos de conducta surgidos de la Ronda Tokio anti-dumping, valoración aduanera, licencias de importación de obstáculos técnicos al Comercio"(100)

El Proceso de Liberalización Comercial de México :

Iniciada en 1983, forma un proceso irreversible. Los Sectores Económicos que aún permanecen sujetos a las licencias de importación se ubican en el ámbito agrícola y en dos industrias que se han constituido como parte esencial de los Programas de Desarrollo, éstas son : la automotriz y la farmacéutica, sujetas a una liberalización gradual por lo que se han diseñado estrategias tendientes a cumplir tal propósito.

"El Programa de Liberalización Comercial ha permitido al productor de exportaciones, mayor acceso a insumos comerciales a precios internacionales, lo que repercute en el logro de competitividad en el mercado mundial"(101)

El Productor cuenta con muchas ventajas, en el transcurso del tema hemos observado las oportunidades que tiene para salir adelante. Como contraparte de la Liberalización Comercial, la necesidad de proteger al productor nacional de prácticas comerciales injustas a través de medidas adecuadas y -

(100) Op. Cit. pág. 13

(101) Op. Cit. pág. 14

oportunas en nuestra Legislación de Comercio Exterior.

Es necesario plantear mecanismos de protección contra dichas prácticas las cuales deben permanecer vinculadas a las políticas internacionalmente convenidas dentro del Marco del GATT.

El objetivo central de México en las negociaciones, es consolidar la Apertura Comercial a través de un mejor acceso y penetración de mercados a los productos nacionales.

México en el GATT

Antecedentes :

El 22 de noviembre de 1985 se publicó en el Diario Oficial de la Federación el inicio oportuno de las negociaciones con las partes contratantes en la adhesión al Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio de los Senadores-integrantes de las Comisiones Unidas de Desarrollo Económico y Social de Comercio y Fomento Industrial de Hacienda y Segunda Sección de Relaciones Exteriores.

El 25 de noviembre del mismo año, el Presidente de la República, el Lic. Miguel de la Madrid Hurtado encomendó al C. Secretario de Comercio y Fomento Industrial la conducción de las negociaciones internacionales necesarias para la adhesión al Acuerdo, así como el cumplimiento de los lineamientos y criterios siguientes :

- 1) El Protocolo de adhesión se circunscribirá plenamente a lo que establece la Constitución Política de los Estados Unidos Mexicanos y todas las demás Leyes que salvaguardan la vigencia y el ejercicio de la Soberanía Nacional. Así como ajustarse a lo dispuesto en el Plan Nacional de Desarrollo y sus Programas Sectoriales Regionales, en especial, al Fomento Industrial y al Comercio Exterior.
- 2) Como Marco de referencia se considerará el Protocolo nego

ciado por México y adoptado por las partes contratantes en 1979. Adaptarse a lo que contenga la Ley Reglamentaria del Artículo 131 Constitucional, en materia de Defensa contra las Prácticas Desleales en el Comercio Exterior, cuya iniciativa es sometida al Honorable Congreso de la Unión.

- 3) El Proceso de adhesión deberá reconocer la situación de México como país en desarrollo, así como la aplicación de las disposiciones que le conceda un trato diferenciado y más favorable.

Partes Contratantes del Acuerdo General (98)

Miembros del GATT en Abril de 1990

Alemania Federal	Checoslovaquia	Kenya
Antigua y Barbuda	Chile	Kuwait
Argentina	Chipre	Lesotho
Australia	Dinamarca	Luxemburgo
Austria	Egipto	Madagascar
Bangladesh	España	Malasia
Barbados	Estados Unidos	Malawi
Bélgica	Finlandia	Maldivas
Belice	Francia	Malta
Benin	Gabón	Marruecos
Birmania	Gambia	Mauricio
Bolivia	Chana	Mauritania
Botswana	Grecia	México
Brasil	Guyana	Nicaragua
Burkina Faso	Haití	Nigeria
Burundi	Hong Kong	Noruega
Camerún	Hungría	Nueva Zelandia
Canadá	India	Países Bajos
Colombia	Indonesia	Pakistán
Congo	Filipinas	Perú
Corea, Rep. de	Irlanda	Polonia
Costa de Marfil	Islandia	Portugal
Cote d'Ivoire	Israel	Reino Unido
Costa Rica	Italia	Rep. Centro-
Cuba	Jamaica	Africanas.
Chad	Japón	Rep. Dominicana

Partes Contratantes del Acuerdo Gral.
Miembros del GATT en Abril-1990.

Rumania	Tailandia	Yugoslavia
Rwanda	Tanzania	Zaire
Senegal	Togo	Zambia
Sierra Leone	Trinidad y Tobago	Zimbawa +
Singapur	Turquía	
Sri Lanka	Uganda	
Sudáfrica	Uruguay	

M E X I C O : PRODUCTOS DE EXPORTACION
(Millones de Dólares) ++

<u>Productos</u>	<u>1982</u>	<u>1988</u>
Cemento	13	146
Vidrio	68	235
Automóviles	81	1,493
Auto-Partes	188	599
Motores	214	1,367
Siderurgia	112	759
Mínero-metalúrgica	76	818
Química	441	1,397

Una vez analizado el Acuerdo General con el que la Carta de Crédito se deberá actualizar y modificar, es necesario dislumbrar en qué condiciones se encuentra el Sistema Financiero Mexicano y las Políticas de Financiamiento en la Apertura Comercial, contemplar sus mecanismos de Financiamiento y sus ámbitos de Exportación, los cuales analizaremos en el siguiente capítulo.

+ Fuente: Dirección de Organismos Internacionales. Secretaría de Comercio y Fomento Industrial. "GATT" México. S.H.C.P. 1991. p.p. 21

++Fuente: SECOFI. Datos del Banco de México.

CAPITULO III

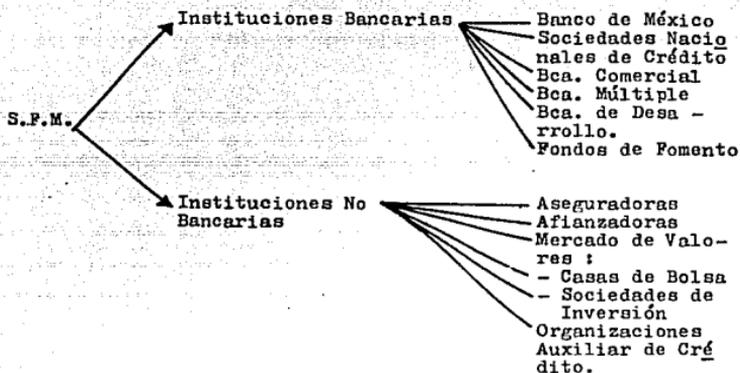
SISTEMA FINANCIERO Y POLITICAS DE FINANCIAMIENTO EN LA APERTURA COMERCIAL

3.1.- Administración Financiera Regida por un Sistema Bancario.

El Sistema Financiero Mexicano vive un intenso proceso de transformación, con la finalidad de servir como un instrumento efectivo de Financiamiento del Desarrollo y a vincularse más estrechamente con las principales tendencias - que se observan en los Mercados Financieros Internacionales. Objetivo.- Consiste en hacer que todos los excedentes de Capital ostentados por unas Unidades pasen a ponerse a disposición de aquellas otras Unidades que los necesitan para realizar niveles de gasto superiores a sus ingresos.

De este modo puede afirmarse que toda Unidad Económica con capacidad de financiación posee un excedente de capital que pondrá a disposición de otras Unidades Económicas para posibilitar un gasto mayor. Por tanto, el excedente de capital es un término general que se encuentra íntimamente ligado con el de capacidad de financiación.

Puede también utilizarse el concepto para referirlo a una región, un país (es) en cuyo caso, estos actuarían como exportadores de capital hacia otras regiones o países.



"El funcionamiento de todas estas Organizaciones está regulado y reglamentado por la Secretaría de Hacienda y Crédito Público (S.H.C.P.) quien ejerce su control a través de dos Organismos Desconcentrados: la Comisión Nacional Bancaria y de Seguros (CONABASE) y la Comisión Nacional de Valores (CONAVAL)" (102)

Toda esta cadena financiera debe mantener un equilibrio y puede lograrlo, ya que cuenta con funcionarios capacitados para el cargo, así como considerar en el avance las prioridades para el desarrollo del país.

Marco Jurídico : Se integra por las siguientes Leyes :

- Ley Reglamentaria del Servicio Público de Banca y Crédito.
- Ley Orgánica del Banco de México.
- Ley General de Organizaciones y Actividades Auxiliares de Crédito.
- Ley de Sociedades de Inversión.
- Ley Federal de Instituciones de Finanzas

(103)

(102) Gutiérrez Zamora, Ma. del Rosario Irma. "Los Fondos de Fomento Ind. y su Participación en la Reconversión Industrial" (1983-1988). México. Sta. Cruz, Acatlán Edo. de Méx. E.N.E.P. 1990. p.p. 50

(103) Ibidem., pág. 51

Evolución Previa a la Nacionalización :

Al transcurrir los años se ha visto manifestada una misma inquietud por parte de las autoridades, que es la "competencia activa" entre Bancos con dimensiones similares sin embargo, aún esto no se ha logrado totalmente.

Observemos su evolución :

- 1975.- "En México existían 243 Instituciones Bancarias Privadas y Mixtas.
- 1976.- Considerado como un año de transición, sólo se fusionaron 10 Bancos, de los que 6 (3 Financieras, 1 Hipotecario y 2 Bancos de Depósito) dieron lugar a dos Multibancos (con un capital conjunto de 340 millones de pesos).
- 1977.- Se integraron 14 Multibancos más, habiéndose fusionado 21 Financieras, 14 Hipotecarias y 52 Bancos de Depósito. Están incluidos aquí los Sistemas Banco de Comercio y Banco Nacional de México, el primero de los cuales son fusiones de 35 Bancos de Depósito y 1 Hipotecaria.
- 1978.- Se formaron 10 Multibancos como resultado de la fusión de 14 Financieras, 10 Hipotecarias y 20 Bancos de Depósito.
- 1979.- Se constituyeron 7 Multibancos más, producto de la fusión de 7 Financieras, 1 Hipotecaria, 1 Sociedad Capitalizadora y 3 Bancos de Depósito.
- 1980.- Se autorizó el funcionamiento de otros 3 Multibancos al fusionarse 4 Financieras, 1 Hipotecaria, 1 Sociedad de Capitalización y 3 Bancos de Depósito.
- 1981.- Existían 34 Bancos Múltiples, 14 de Depósito, 11 Financieras y 3 Hipotecarias (4 Bancos Múltiples se fusionaron con otros 4 también múltiples).

1982.- A finales de este año, eran 35 Bancos Múltiples, 12 -
Bancos de Depósito, 6 Financieras y 1 Hipotecaria"
(104)

Ahora bien, la Banca se transforma constantemente, como hemos podido observar, sin embargo, nos falta mucho por hacer en sus diversas áreas, de las cuales, una de ellas, es motivo de tal investigación (Cartas de Crédito), en el capítulo I hablamos de Nacionalización, ahora lo retomamos más ampliamente para llegar a lo que sucede actualmente, que es la "Re-privatización"

Definición de Nacionalización :

"Es un proceso mediante el cual las empresas coordinadas con capital extranjero - ó con participación minoritaria - de capital del país pasan a considerarse nacionales, con todos los atributos que esto les confiere"
(105)

Finalidad :

La Nacionalización permite orientar en forma conveniente la transferencia de Recursos Financieros.

Tras la Nacionalización de la Banca, el 10 de septiembre de 1982 (como consecuencia, disolvió los grupos financiero e industriales constituidos en torno a los Bancos, permitiendo un mejor balance en la distribución de los recursos financieros. Después de la Nacionalización, las Casas de Bolsa tuvieron mayor relevancia en el Sistema), vino el Decreto del 6 del mismo mes, "mediante el cual disponía que las Instituciones de Crédito que se enumeran operen con el carácter de Instituciones Nacionales de Crédito".

Son 54 Instituciones de Crédito Bancarias, incluyendo - 8 Sociedades Financieras, 4 Capitalizadoras, 1 de Ahorro y Préstamo y 1 Hipotecaria se instruye a la S.H.C.P. para que, con auxilio del Comité Técnico Consultivo (que se había pre-

(104) Márquez Javier. "La Banca Mexicana" México. GEMILA Centro de Estudios Monetarios Latinoamericanos, 1985. p.p. 59,60.

(105) Ibidem., pág. 15

151

visto en el Decreto Ex-propietario) ponga oportunamente a -
consideración el Ejecutivo Federal la transformación de esas
Instituciones en Organismos Públicos Descentralizados.

A este Decreto sigue la Ley Reglamentaria del Servicio-
Público de Banca y Crédito del 30 de diciembre de 1982, que-
se expide con carácter provisional, en tanto se establece un
régimen jurídico integral que comprenda a las Instituciones-
que en la actualidad conforman el Sistema Bancario Nacional.

Iniciativa enviada al Congreso, los Objetivos eran los si --
guientes :

"a) Contribuir mediante el financiamiento al Desarrollo-
Nacional independiente, equilibrado y auto-sostenido -
del país ó a la creciente generación de empleo; b) Con-
este fin, integrar el Sistema Bancario Nacional en el -
Sistema Nacional de Planeación; c) Apoyar la descentra-
lización y el Desarrollo Regional mediante instrumentos
al alcance de los pequeños ahorradores "con rendimien-
tos atractivos y justos". d) Canalizar el financiamien-
to a los principales sectores y áreas evitando su con-
centración y abatiendo costos de intermediación; e) Apo-
yar el Mercado de Capitales y la creación de instrumen-
tos financieros de largo plazo; f) Salvaguardar escrupu-
losamente el ahorro público dándole mayor transparencia
a su operación; y g) Contribuir al Programa Inmediato -
de Re-ordenamiento Económico, apoyando la recuperación-
del Aparato Productivo y los Cambios Estructurales que-
requiere la Economía" (106)

La Iniciativa (Exposición de Motivos) informa, que, ca-
da Institución mantendrá su autonomía de gestión, dentro del
Marco establecido por la Ley, asimismo, el art. 5o. dispone-
lo semejante, en donde las Instituciones de Crédito formula-
rán anualmente sus Programas Financieros y Presupuestos Gene-
rales de Gastos e Inversiones, las estimaciones de Ingresos,
todo ello sometido a la Aprobación de la S.H.C.P. en la for-
ma y tiempo que ésta lo indique.

(106) Ibidem., pág. 12

En cuanto a los Organos de Administración de las Sociedades Nacionales de Crédito fué encomendada a un Consejo Directivo y un Director General.

Esta Ley de 1982 fué sustituida por la nueva Ley Reglamentaria del Servicio Público de Banca y Crédito, el 27 de diciembre de 1984, en noviembre de ese año se sometió a la Cámara de Diputados del Congreso de la Unión; el 6 de diciembre se formuló el Dictámen a la Comisión de Hacienda y Crédito Público de esa Cámara y fué aprobado por mayoría de votos el 11 de ese mes, turnándose a la Cámara de Senadores.

La Nacionalización de la Banca, dice la Exposición de Motivos, permitió orientar en forma conveniente la transferencia de Recursos Financieros.

Las Instituciones Bancarias orientaron los Programas Sectoriales; el PNF (Plan Nacional de Financiamiento y Desarrollo) era el vínculo entre el Sector Financiero y el resto de la economía. La incorporación de la Banca al Sistema Nacional de Planeación Democrática se le permitió en definir un orden de prioridades a su operación y naturaleza propias, que a su vez dió rumbo a la contribución bancaria en los Planes y Programas de Desarrollo.

En esta Reforma se deslizó de las Instituciones de Crédito a los Intermediarios Financieros no bancarios con la finalidad de que hubiera entre estos y los intermediarios financieros bancarios un equilibrio, es decir, "estructuras equilibradas" para que cada sector aporte al máximo lo que fuere capaz.

Desde 1941 se han realizado Reformas como la Ley de Instituciones de Crédito y Organizaciones Auxiliares por lo que la Exposición de Motivos señala :

"De la Nueva Ley Reglamentaria, un régimen jurídico integral al Sistema Bancario Mexicano adecuado a la estructura económica del país, los Bancos de Desarrollo se integraron al régimen general de la Ley, sin embargo, conservaron sus respectivas Leyes Orgánicas (art.9) que determinarán su especialización, la integración de sus órganos de Gobierno así como las modalidades operativas que requiera su especialización sectorial y el origen fiscal de una parte considerable de los recursos que manejan" (107)

En los casos de Bancos de Desarrollo, las bases para elegir los miembros del Consejo fueron distintos a los establecidos para los Bancos Múltiples, es decir, constataron en las respectivas Leyes Orgánicas y se adecuaron a las características, funciones y objetivos de su operación.

Existe un cambio entre la Ley de 1982 y la de 1984, en lo que concierne a la elección de los Consejeros Representantes de los Certificados de la Serie "B" en las Juntas Directivas: frente al Sistema "complejo" establecido en 1982 y 1983, la nueva Ley dispone simplemente que esos Consejeros fueron designados por las Comisiones Consultivas (integrados por los Titulares de los Certificados de la Serie "B") y que las designaciones se hicieron con una adecuada participación regional y de los distintos sectores y ramas de la Economía Nacional.

Obsérvese el art. 10 de la Ley de 1985 que repite, con algunas modificaciones de forma al art. 5 de la Ley de 1982.

El proceso financiero no avanza como se espera y en 1979 surgen controversias entre las autoridades, sin llegar éstas a un acuerdo. Se manifiestan diferentes puntos ó requisitos que no eran fáciles de cumplir aunque éstos fueran para fusiones de los bancos. Tales requisitos en ocasiones no se realizan en virtud de las diferencias que existen entre las Organizaciones internas entre Bancos que han llevado una

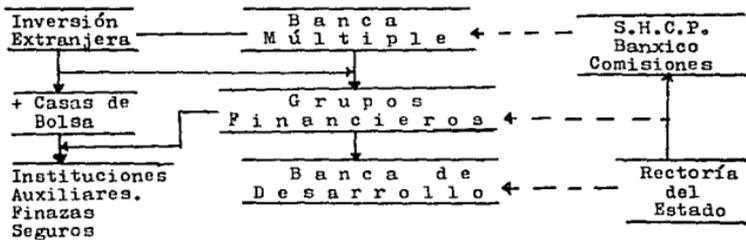
(107) Ibidem., pág. 16

vida separada por bastantes años, por la incompatibilidad en los Sistemas de Informática, además de los casos de Bancos - pequeños en mala situación que otros Bancos no deseaban fu - sionar y de los de buena situación no deseaban ser fusiona - dos. Por otra parte, la resistencia podía provenir de los - prestatarios del Banco candidato a ser fusionado y que dis - frutaban en él de alguna consideración ó preferencia espe - cial que no tendrían en el Banco fusionante.

Evolución de la Estructura Institucional después de la Nacionalización :

En las Organizaciones Auxiliares de Crédito existe en - lo interno, un mismo rango en relación a las Arrendadoras Fi - nancieras. La Sub-Secretaría de la Banca Nacional las funcio - nes con anterioridad estaban divididas entre la Sub-Secreta - ría de Hacienda y Crédito Público y dos Direcciones Genera - les, variando la denominación "Instituciones de Crédito Pri - vadas y Mixta" por la "Banca Mixta Nacionalizada".

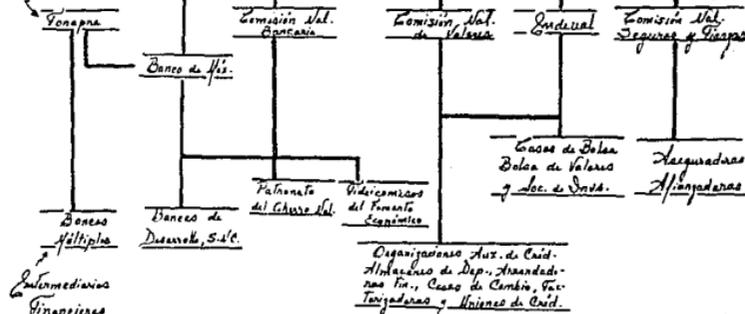
Esquema de la Privatización



+ Como complemento de la Re-privatización Bancaria se permite el acceso de Inversión Extranjera en las Casas de Bolsa - México. "Esquema de la Privatización" Mercado de Valores No. 15. Agosto 10. de 1990. p.p. 20

Sistema Financiero Mexicano

Regulación, Supervisión y Vigilancia



Intermediarios Financieros

Ley General de Organizaciones y Actividades Aux. de Crédito.

Ley Gen. de Instituciones de Seguros

Ley Feral. de Restricción de Fianzas

Ley de Seguros

Declaro

Leyes que rigen al Sistema

Ley del Mercado de Valores

Ley de Arrendados de Emulación

REPRIVATIZACION:

"Es la re-adquisición de la cualidad de privado de determinados elementos públicos; lo que atrae como consecuencia especial, la de quedar aquellos de la Regula - ción General del Decreto Público"(108)

Esta Re-privatización hace referencia a bienes ó servicios, la tendencia moderna es, la de expansión del interés público a zonas antes reservadas al privado (Nacionaliza - ción provincialización y municipalización de servicios). Es decir, la Re-privatización de bienes implica su desafec - tación del fin público a cuyos servicio estaban. "Los bie - nes son de dominio público ó de propiedad privada" (Art. -- 338- del Código Civil).

La mayor dificultad en esta materia consiste en deter - minar el momento en que los bienes dejan de pertenecer al - dominio público. Cuando existe un acto expreso de autoridad haciendo cesar el destino ó uno público de los bienes no - hay ningun problema, pero puede suceder que, sin tal decla - ración expresa (Legislativa ó Administrativa) haya determi - nado de hecho el destino público de los bienes).

La Re-privatización trae consigo dos hechos importantes :

- 1) " Su venta proporciona al Gobierno los recursos que permí - ten aparentar un eficiente desempeño de sus finanzas.
- 2) Indica que a los empresarios parece interesarles más ad - quirir empresas públicas antes que arriesgarse a crear - nuevas"(109)

(108) Ibidem., pág. 19

(109) Ibidem., pág. 19

Características de la Privatización :

- El servicio de Banca y Crédito - ya no será sólo público - lo prestarán Instituciones de Banca Múltiple - ahora se - rán privadas e Instituciones de Banca de Desarrollo.
- Las Instituciones de Banca Múltiple sólo operarán con auto rización oficial. Su capital social se integrará por accio nes de la Serie "A", que podrán representar hasta el 51% y que podrán adquirir nacionales, el Gobierno Federal y So - ciedades controladoras; acciones de la Serie "B" hasta por el 49% del capital y disponibles para personas y empresas - mexicanas e Instituciones mexicanas de Seguros y Fianzas; - y de acciones de la Serie "C" representativas hasta el 30% para mexicanos y personas físicas y morales extranjeras - privadas.
- Nadie podrá tener el control de más del 20% del capital pa gado de una Institución de Banca Múltiple.
- Se mantiene la limitación de que las sucursales de bancos - extranjeros sólo podrán realizar operaciones con residen - tes fuera del país.
- Se prevé la fusión de Instituciones, previo permiso.
- A diferencia de la Ley anterior, se establece en la Legis - lación Bancaria un capítulo para las Instituciones de Ban - ca de Desarrollo - públicas -
- Se señalan las reglas para operaciones, servicios, contabi lidad, así como las limitaciones y sanciones en materia - bancaria. (110)

En las Finanzas Públicas existe una mejoría, gracias - por una parte, a la venta de la Banca y Empresas.

La Re-privatización ha sido cara, sí, pero para los em - presarios ha valido la pena recuperar el control de los cir - cuitos financieros, entusiasmándose por efectuar las compras de Banca y Crédito.

(110) Ibidem., págs. 28, 29.

Debemos crear un modelo opcional en la Re-privatización. Bajo todos estos cambios y los que nos esperan, la Carta de Crédito no perdió su fundamento crediticio, aún dentro de la Nacionalización, pues se afectó el estado bancario más no mecanismos de crédito. Siendo la única afectación que sufrió el documento, antes y dentro de la Nacionalización y - posteriormente en la Re-privatización fué en el control de Cambios regida por el Banco de México.

CAPITULO III

SISTEMA FINANCIERO Y POLITICAS DE FINANCIAMIENTO EN LA APERTURA COMERCIAL

3.2.- Intermediación Financiera :

Como mencionamos en el punto anterior, los años '70 experimentaron en el Sistema Financiero cambios importantes, - surgiendo así nuevos intermediarios (Casas de Bolsa y las - Arrendadoras Financieras) al igual que las Instituciones de Crédito, varió todo un proceso que las llevaría de la Banca Especializada a la Banca Múltiple.

Regulación de los Grupos Financieros : La dinámica de nuestro Sistema Económico, la competencia entre intermediarios del país con los del exterior, llevó a que nuestras empresas de distintos géneros, en el ámbito financiero no bancario, se interrelacionaran patrimonial y operativamente a fin de ofrecer más y mejores servicios, formándose en agrupaciones financieras informales. Las Reformas de las Leyes Financieras de diciembre pasado reconocieron esta situación por lo que crearon la figura del Grupo Financiero y la regulan. Surge también una evolución de la Banca tradicional a la Banca Universal.

Ahora bien, todos los Sistemas Financieros son distintos, al no ser productos éstos de circunstancias históricas y particulares en cada país.

Mecanismos e Instrumentos :

El Grupo de Trabajo Inter-institucional trabaja actualmente en otras medidas, por una parte . . .

. . . "Se reconoce el consenso de los participantes de promover al mercado instrumentos de demanda que introduzcan el intercambio de Títulos e incrementen la burzutilidad y, por otra, el promover la implantación de-

mecanismos de estabilización que eviten la volatilidad de los precios ó la simplicidad de sub-valoración ó sobre-valoración ó viceversa" (111)

Podemos caer en un "riesgo", ya que quien vende a corto plazo está jugando más que nada, a que una acción esté sobrevaluada, la vende sin disponer de ella y tiene un plazo de terminado, tiene una fórmula que le permite, cuando haya bajado, comprarla a un precio menor. Entonces es un inversionista, un especulador que gana a la baja y, en consecuencia hay niveles de baja en donde vuelve a entrar de comprador, es un personaje importante, es por lo tanto por lo que ha crecido el inversionista mexicano.

"La Comisión Nacional de Valores efectúa análisis a parte de los mecanismos e instrumentos que mencionamos, entre ellos está: el "Instituto para la Calificación de Emisoras" ó el "Instituto para la Calificación de Valores" (PROTS), este es un Instituto de gestión, el cual algún día será fuente de información y materia de Seminario" (112)

Al contar con ese Sistema independiente, Calificador de Riesgos, los inversionistas podrán diferenciar la calidad y los riesgos de las emisoras, así se diferenciará que han de pagarse por interés en materia de deuda, principalmente.

Por otro lado, el Banco Central estudia la posibilidad de que éste autorice la Intermediación de las Casas de Bolsa en el Mercado de Coberturas Cambiarias, es una intermediación positiva, así parece. Debemos introducirnos en las "figuras Internacionales" llamadas "ingeniería financiera" aplicadas a ciertas modalidades de inversión.

Veamos ahora, otro punto importante relacionado con la "Canalización Selectiva de un Crédito". ¿Cuáles son sus preblemas? Bien, supongamos que se exige a las Instituciones de Crédito canalizar cierta cantidad de recursos captados hacia un tipo de crédito en particular, este iría con tasas de

(111) México. Ejecutivo de Finanzas No. 7 IMEF. AÑO XVIII. Julio de 1939. p.p. 26
(112) Ibidem., págs. 26, 27.

interés que no necesariamente prevalecen en el mercado, entonces lo que en realidad hacen los bancos es dar un subsidio a través de la "Canalización Selectiva" del Crédito. Todo sub-sidio tiene que ser pagado por alguien, por ejemplo, supongamos que a un banco se le exige prestar a una actividad determinada a una tasa más baja de la que existe en el mercado, ese banco se ve forzado a subir el resto de sus tasas activas para compensar la diferencia, éste es un subsidio no transparente que es cargado a otros usuarios del Crédito bancario que no son usuarios de crédito preferencial. Todos los usuarios ó personajes del mundo de las finanzas que sean tener un "Cajón Selectivo", los privilegios del Crédito Preferencial son tales en la medida en que son sólo para algunos, si a un Banco, uno le dice que le dé un crédito y se acaba el 100%, ya no hay privilegio ni hay a quien cargarle el costo del mismo, y mientras exista un esquema de "Canalización Selectiva", se tiene que decir : "a éste sí" y a "éste no", lo cual origina un problema.

Otro defecto de la "Canalización Selectiva" del Crédito es "la creación de un cajón de canalización selectiva para una actividad propicia al financiamiento de esa actividad".

En la segunda etapa, se menciona un nuevo instrumento, "CETES", que forman un avance importante, sin embargo, aún no era perfecto para realizar operaciones de mercado abierto, se tenía que inyectar fondos ó tenía que retirarles, se podía hacer por dos vías :

a) Modificando la tasa de encaje u operando con CETES, pero como se dijo, aún no daba un mejor resultado, ya que no existe la seguridad de que las tasas de interés reflejen las condiciones del mercado, ya que es un problema dual, que si se necesita mayor financiamiento para el Sector Público, se escoja uno de los dos caminos:

b) A menos de que suban las tasas de interés por presionar el mercado ó que se modifique la tasa de encaje y me man tengo un tiempo de los recursos adicionales que dan los bancos.

La tercera etapa se identifica con la Modernización de un Sistema Bancario, y en general del Sistema Financiero, - ne sólo se trata de remediar la que entorpecía al Sistema Bancario sino de una transformación completa de la forma en que se hace una intermediación financiera en México.

Ahora a los Bancos se les exige, que por cada peso que capten, a través de cada instrumento, como en las Cuentas - de Cheques, Cuentas de Ahorro, Aceptaciones Bancarias ó el instrumento que sea, solamente tiene la obligación de mante ner un coeficiente de liquidez del 30%, el resto de su ope ración puede ser canalizada hacia cualquier activo de crédi to sin más limitaciones que las que prohíbe la Ley realizar.

Se eliminan los Encajes y no hay Canalización Selectiva del Crédito. Se conservan los CETES, al hablar de éstos, se habla también de los PAGAFES y BONDES, que es lo mismo. Los Instrumentos Gubernamentales toman un papel muy diferen te en el Sistema en esta etapa que estamos viviendo actual mente forman el instrumento principal a través del cual el Banco Central influye en el mercado y regula el crédito, - así como el instrumento fundamental de financiamiento del - Sector Público.

Bueno, nos preguntamos: ¿ desde cuándo empezó esta Li beración ?, existen dos ejemplos : uno, son las Cuentas - Maestras, si las analizamos detalladamente, son como las - Cuentas de Cheques con intereses, aún cuando en términos de riesgo en términos legales, no es así, pero ese efecto le - dá al inversionista, también la Cuenta Maestra tiene proble mas, la captación a través de ésta no aparece en los balan ces de los Bancos. Si tomamos en cuenta el concepto de: -

"Captación Integral" no es otra cosa, que la suma de captación tradicional más la captación de Cuentas Maestras y otras; esto es la suma de cuentas de balance más las cuentas de orden y el otro problema que tienen las Cuentas Maestras, es el inversionista, no necesariamente percibe el riesgo en el que está metido, es difícil que lo comprenda, además, deberían leer los contratos antes de firmarlos.

Otro antecedente de esta Liberación que empezó desde octubre de 1988, son las Aceptaciones Bancarias. Los Bancos ya tenían desde esa fecha un instrumento que podían colocar con personas físicas y morales con plazos libres y tasas libres y colocaron varios billones de pesos a través de este instrumento, pero nadie le valoró ni salió en los periódicos, - fue una medida que pasó inadvertida, sin embargo, éste, permitió a los Bancos enfrentar la competencia que existía con otros instrumentos que devengaban tasas más altas y mantener las tasas de captación estables.

Cuenta de Cheques :

Actualmente una Cuenta de Cheques puede ó no devengar - intereses, según lo decida la Institución de Crédito Depositaria.

Cuando se trata de una Cuenta de Cheques a favor de personas físicas, los intereses deberán pagárseles mensualmente y siendo con personas morales, se les pagará según se decidan los bancos libremente; diariamente, semanalmente ó como mejor convenga. Actualmente las Instituciones de Crédito cobran intereses sino - deja el cuentahabiente un saldo mínimo en su cuenta, asimismo, otro instrumento financiero ha sido, la Re-Apertura de Cuenta de Cheques en dólares que autorizó el Banco de México a las empresas de todo el país (es un adelanto, hacia los esquemas financieros similares a los de Estados Unidos y Canadá). Tal Sistema, había quedado pre-

hibido desde la estatización de la Banca en septiembre de 1982, este se suma a las Cuentas de Cheques en dólares que ya permitían para personas físicas residentes en una franja de 20 kms. paralelos a la frontera norte con los Estados Unidos.

Este cambio ha beneficiado tanto a cuentahabientes, al banco y al país en general, ya que mejorará su competitividad frente a Bancos extranjeros.

Se ha incrementado el flujo de comercio entre México y los E.U., en el marco de una economía más abierta, se necesitan este tipo de instrumentos (Cta. de Cha. dls.) ó un mayor volúmen en negociaciones de Cartas de Crédito.

En el marco del TLC la computación permitirá acelerar los procesos productivos de la industria, elevar los niveles en competitividad, mejorar los servicios así como el sistema en la negociación de las Cartas de Crédito, todo esto reflejaría un resultado positivo en los servicios bancarios así como la reducción de costos en incremento en la calidad. BANCOMEXT contribuye en gran porcentaje a respaldar las operaciones comerciales de las empresas mexicanas. El 18 de junio de 1991 emitió 100 mdd en el mercado europeo ésta operación se aceleró en Nueva York y tendrá un plazo de vencimiento a 5 años y sólo hasta el final se celebrará una sola amortización, el contrato incluye un cupón que pagará a un rédito de 9 más 7/8, así como un precio de venta a la par, que corresponderá a un rendimiento de 2.13% sobre los bonos del tesoro estadounidense a igual plazo.

Asimetría Financiera :

La asimetría en el sector financiero de las economías involucradas en el TLC es muy acentuada. Citemos un ejemplo: el CitiBank, el Banco estadounidense que tenía el primer lugar, ocupando el décimo lugar mundial, contaba con activos -

por 230 mdd., once veces superior a los del primer Banco mexicano. En la actualidad ha decaído, por la falta de capital por lo que no ha podido sobreponerse. Así el primer Banco de Canadá se sitúa en el lugar 50 y tiene activos por 47 mil millones, supera en más de dos veces los activos del banco mexicano más grande. En Estados Unidos existen 1,600 intermedios bursátiles y cotizan 6,013 emisoras; el capital de las primeras 200 Casas de Bolsa es superior a 50 mil millones de dólares que equivale a 40 veces el de todas las Casas de Bolsa mexicana.

En el mercado de bolsa canadiense existen poco más ó menos 120 empresas dedicadas a la intermediación con 1,036 emisoras y un capital de 2,900 mdd.; 2.3 veces el mexicano.

Depósitos Retirables en Días Preestablecidos :

Este mecanismo, aunque ya no se utiliza en virtud de tener una tasa de interés muy baja durante mucho tiempo, podrá surgir nuevamente gracias a que se pueden contratar a tasa libre; la tasa de interés será pagadera mensualmente y habrá que revisarse cada época de retiro, que tenga el depósito correspondiente. Las tasas pueden variar para cada cliente.

Depósito a Plazo Fijo :

Son el instrumento de captación de los bancos del pasado, cuentan con tasa libre. La tasa de interés una vez convenida deberá mantenerse fija durante toda la vigencia del depósito a plazo y los bancos podrán determinar también con libertad, la periodicidad con la que paguen los intereses de los depósitos a plazo.

Pagarés con Rendimiento Liquidables al Vencimiento :

Son también de tasa y plazo libre; la tasa puede ser distinta para cada cliente, y como su nombre lo indica, los intereses de los pagarés deberán liquidarse al vencimiento.

La Institución de Crédito publica su tasa de interés - por medio de pizarras, ó carteles ó el medio que quieran a - la apertura de cada día, las tasas de interés a las que es - tán dispuestas a operar con el público en general, haciendo - la distinción de cuáles están dispuestos a pagar a personas - físicas y cuáles a personas morales. Los Bancos por otra par - te, no están obligados a recibir de una Casa de Bolsa ó de - una Casa de Cambio ningún depósito a la tasa de interés que - tienen publicado ó que están enseñando en dicha pizarra. Con la captación que obtengan los bancos dentro de estos instru - mentos y los no mencionados, los bancos deben cumplir con el régimen de inversión siguiente :

- El 30% que es el coeficiente de liquidez, habrá de estar - invertido en depósitos a la vista en el Banco de México.

Certificado de Depósito :

Se refiere a un bien; el bono a un crédito con caracte - rísticas propias, garantizando con el aludido bien.

"Para que un Bono de Prenda pueda ser negociado por pri - mera vez separadamente de su correspondiente Certifica - do de Depósito, es necesario que aparezcan anotados en - él lo siguiente:

- 1.- El nombre del tomador del Bono.
- 2.- El importe del crédito que el Bono representa.
- 3.- El tipo de interés pactado.
- 4.- La fecha de vencimiento.
- 5.- La firma del tenedor del Certificado de Depósito - que negocie el bono por primera vez.
- 6.- La anotación respectiva en el Certificado de Depósi - to sobre el crédito que garantiza el bono"(113)

Si el Bono de Prenda no cuenta con lo anterior no tiene validéz como Título de Crédito.

(113) México. Sector Bancario. Banca Confia, S.A. Depto. de Cambios. México, 1989. p.p. 22

"Los beneficios esperados de los Grupos Financieros se resume en lo siguiente :

- a) Una mayor capitalización en conjunto que posibilitan la captación de más recursos y una mayor intervención en las distintas operaciones financieras.
- b) La operación a través de ventanilla única que proporciona mayor eficiencia en la prestación de los diferentes servicios.
- c) El aprovechamiento de economías a escala que permitan ofrecer un servicio integral a menores costos"

(114)

En un Sistema Bancario debe procurarse que las operaciones de crédito a corto plazo de empresas grandes se financien directamente por la Banca Múltiple, ésta, debe aumentar su participación en el financiamiento a empresas medianas y pequeñas, con el apoyo de la Banca, por medio de sus mecanismos de garantías. Canalizará crédito directo a las empresas preferentemente a mediano plazo procurando la sindicación de "paquetes financieros" con la Banca Múltiple.

El BANGOMEXT guiará sus actividades conforme a las siguientes Políticas :

1.- Operar fundamentalmente en segundo piso, es decir, el Sistema Financiero Mexicano ha iniciado un profundo proceso de transformación y adecuación, ya que su participación en el Sector Externo necesita de prácticas y criterios internacionales. Se canalizarán recursos por medio de la Banca Múltiple para operaciones de exportación (ventas y pre-exportación) e importación.

2.- Armar "paquetes financieros" promocionales por sectores prioritarios. El éxito de las operaciones de importación y exportación depende de la conjunción de elementos financieros, informativos y promocionales. La Institución busca conciliar las operaciones comerciales con los mecanismos de financiamiento necesarios. Para ello, el Banco:

- a) Identificará oportunidades comerciales y los elementos necesarios para que el exportador e importador pueda llevar a buen término sus transacciones.
- b) Proporcionará los recursos financieros para facilitar las operaciones de Comercio Exterior.

3.- Apoyar al Comercio Exterior con Crédito a costo comparativo. Para que las empresas cumplan con las exigen-

(114) Ibidem., págs. 25, 27.

cias y los compromisos que demanda el Mercado Interno, el Banco ofrecerá crédito en términos y condiciones similares a las que ofrecen otros países.

4.- Otorgar asistencia técnica integral y especializada por ramos ó sectores.- El Banco proporcionará asesoría sobre financiamiento, regímenes comerciales, trámites y procedimientos, aspectos cambiarios, transportes y cotizaciones internacionales.

Sistema Generalizado de Preferencias (SGP); Negociaciones Comerciales así como oportunidades entre otros.

5.- Inducir la integración de la cadena productiva de exportación, fortaleciendo los mecanismos financieros y promocionales que induzcan un eficiente eslabonamiento de la cadena de exportación, desde la gestación de proyectos para impulsar la producción; la adquisición de insumos, hasta la comercialización en el exterior. Con ella el Banco procurará incrementar el valor agregado a las exportaciones"

(115)

Considerando índices de inflación, se mantienen las tasas positivas en términos reales para los inversionistas facilitando así el crédito a los usuarios.

En relación con la Intermediación que determina la función bancaria, se avanzó en el periodo de 1989 tanto en captación como en el Crédito.

En el transcurso del año los Bancos han implantado nuevos productos bancarios para ofrecer lo mejor a su clientela por ejemplo:

- 1.- El Sistema de Auto-Servicio las 24 hrs. del día.
- 2.- La red de cajeros compartidos entre un grupo de bancos.
- 3.- La Asociación con Tarjetas de Crédito Internacionales
- 4.- El uso de la Tarjeta de Crédito en el servicio telefónico y para el pago de los derechos de importación.
- 5.- Cuentas de Cheques con intereses.
- 6.- El Crédito a la vivienda media.

Además de otros servicios diseñados de acuerdo a las necesidades específicas de la Planta Industrial.

(115) Ibidem., pág. 29

Se abrieron Sucursales en el exterior considerando la internacionalización de la Banca promoviendo los flujos de Comercio en otros países. Gracias a las fuertes inversiones e investigaciones, desarrollo de sistemas, capacitación de personal y tecnología, se logró implementar productos y servicios, su alta productividad y rentabilidad se logró a través de Programas de austeridad, evitando ineficiencias, corrigiendo desviaciones, trabajando aún más por el compromiso que tenemos con nuestro país.

Se avanzó también en la Informática, es decir, se complementaron procesos de transferencia electrónica inter-bancaria y transferencia de fondos por medio de cintas magnéticas y se concluyeron negociaciones con el Instituto Nacional de Estadística Geografía e Informática para simplificar trámites permitiendo a la Banca un proceso de automatización.

La Asociación de Bancos incrementó sus Programas de Capacitación, preparándolos a través de cursos a nivel maestría y otros de carácter técnico bancario. Se realizaron, por otro lado, Seminarios de Seguridad Bancaria en el ámbito de la Informática, el de la Banca y Telecomunicaciones, los de productos internacionales, de Aspectos Jurídicos de la Seguridad Bancaria, etc.

"En el aspecto laboral se coadyuvó con la S.H.C.P. con el mejoramiento de las condiciones generales de trabajo y se formularon planes, estímulos y recompensas. Se atendieron consultas sobre temas fiscales, jurídicos, nuevos productos, perspectivas económicas y financiamiento".

"En Seguridad Bancaria se trabajó sobre Auditoría de Seguridad en las sucursales, nuevos dispositivos, apoyos técnicos y aspectos de coordinación de acciones con las diversas autoridades".

"En lo internacional, se analizaron fórmulas para aprovechar en beneficio a los productores, se revisaron tasas de interés, Convenios Internacionales, Convenios por Sec

tores y se negoció con el Banco Nacional de Comercio Exterior un mejor esquema a la pre-exportación"

(116)

Existen dos instrumentos más en la Intermediación Financiera, como veremos a continuación :

- 1.- " Money Orders " actualmente operando. Los connacionales que deseen efectuar transferencias de fondos entre el mercado del Estado de California y nuestro país, podrán hacerlo por medio de éstos, convenido entre BANAMEX y el First Interstate Bank of California.

El futuro del Sistema Financiero Mexicano depende de cómo aprovechen y puedan adaptarse a las nuevas circunstancias ó a la Nueva Legislación.

- 2.- " Forward " es otro instrumento que sólo opera en el Sector privado, es una operación del mercado, ó de "futuros" del peso, involucrará la cotización de tipo de cambio libre y no repercutirá en la evolución de las reservas internacionales de divisas del país.

"A través de la Carta-Circular MCC del 7 de junio de 1991, la Dirección de Disposiciones del Banco de México explica el nuevo instrumento que amplía el mecanismo de Cobertura Cambiaria al mercado libre y ya no sólo al controlado"(117)

" El Sistema Bancario se forma por 18 Sociedades Nacionales de Crédito de Banca Múltiple, 8 Instituciones de Desarrollo y 2 Bancos Privados" (118)

La finalidad de todo Intermediario Financiero consiste en captar los superávit dispersos en la economía (de las empresas y de las personas) canalizándolos a las entidades deficitarias del Sistema Económico, es decir, conectar el ahorro con la inversión.

(116) Pesquera Acevedo, Luis. "Intermediación Financiera" - El Financiero. Junio 28 de 1991. p.p. 3

(117) Ibidem., pág. 5

(118) México. Nacional Financiera, S.A. "Intermediación Financiera" El Mercado de Valores No. 12. Junio 15 de 1990. p.p. 4

"El Sistema Bancario ofrece infinidad de servicios a los inversionistas y éstas ventajas deben complementarse con una mayor disponibilidad y con un costo más accesible del dinero que incentive la inversión, por ello, la Banca de Desarrollo gracias a su especialización y eficiencia operativa está en capacidad de dotar al Sistema Financiero de Recursos para facilitar la transformación del corto plazo del ahorro en el largo plazo de la inversión" (119)

A p r e c i a c i ó n :

Con lo expuesto, se permite en funcionamiento una mayor eficiencia y así evitar influencias negativas como las anteriores.

Los Bancos en la actualidad deben ser muy cuidadosos, ya que peso que captan, peso que debe tener una inversión productiva por encima de la tasa que les está costando ese peso. Deben siempre estar en total conexión entre lo que ocurre en la operación pasiva de los Bancos y lo que está ocurriendo en general con el mercado.

La Banca deberá enfrentarse de lleno a la competencia (y no sólo a la interna, sino con expertos extranjeros), reduciendo sus márgenes de intermediación, por lo que lo resolverá siendo menores sus costos de administración y ajustando el cobro de sus servicios que presta. La posible elevación en el cobro de sus servicios bancarios se verá más compensado por la reducción del margen de intermediación que es el precio más importante que aplican los bancos por lo que beneficiará finalmente al usuario.

El Balance del Sistema Mexicano es positivo, se alcanzan múltiples logros, no obstante persisten una serie de rezagos en su operación, entre los que destacan la calidad del servicio que los bancos ofrecen ó el retraso de la operación en las Cartas de Crédito. Con esto han influido una diversidad de razones, pero lo cierto es que debemos avanzar significativamente en este sentido.

(119) Ibidem., pág. 6

Al Sistema se le presentan actualmente dos retos fundamentales :

- 1.- El apoyar en forma cada vez más eficiente la etapa de crecimiento que la economía está viviendo.
- 2.- El desenvolverse en un ambiente de mayor competencia, sobre todo, frente a la Apertura de los Servicios Financieros.

Tratando de realizar un estudio más completo, se han mencionado los instrumentos y mecanismos utilizados por el Sistema Bancario ultimamente, pero cabe recordar, la gran importancia que ha obtenido la Carta de Crédito, siendo así el instrumento que brinda mayor seguridad al cliente y diversos beneficios más, los cuales se nombraron en el capítulo IV.

Antes de 1989 la Carta de Crédito no sufrió alteraciones, manteniéndose estable, sin embargo, a partir de 1990 a la fecha ha evolucionado notablemente, incrementándose año tras año, y aún nos espera mayor movimiento a mediano plazo en transacciones. Todos estos instrumentos y mecanismos aunados a una Política Económica bien fundada, nos dará gran estabilidad financiera y beneficio en todos los sectores, actuando a la Carta de Crédito para su crecimiento.

CAPITULO III

SISTEMA FINANCIERO Y POLITICAS DE FINANCIAMIENTO EN LA APERTURA COMERCIAL

3.3.- Mecanismos Administrativos de Financiamiento:

El Comercio Exterior determina Acuerdos Contractuales - entre partes comerciantes (Normas del Derecho Privado), dichos Acuerdos se reconocen ó se invalidan de conformidad a - las normas, políticas y procedimientos del Derecho Público. Hay tres aspectos fundamentales para los negocios y las transacciones de dinero a nivel Comercio Internacional :

- a) La Reglamentación de las Importaciones y Exportaciones.
- b) El Control de Cambios.
- c) La Inmunidad Nacional, como defensa ante una demanda legal de carácter comercial.

Es forzoso que exista una Reglamentación que regule la calidad y cantidad de las transacciones nacionales e internacionales, pues no se puede permitir la entrada ó salida de mercancías en mal estado, con el fin de proteger la economía la seguridad, la salud y el patrimonio cultural nacional.

El Control de Cambios influye directamente en el flujo comercial, ya que limitan las sumas que pueden transferirse al interior ó exterior del país y circunscriben los propósitos para los cuales se pueden realizar estas transferencias. Sin embargo, el FMI (Fondo Monetario Internacional) lucha por las restricciones del Control de Cambios y facilitar las operaciones corrientes entre los países. Su objetivo es promover la estabilidad de las tasas de cambio, para lo cual ofrece asistencia económica y préstamos a sus miembros ayudándolos en la corrección de los desequilibrios de la Balanza de Pagos de cada uno de ellos.

El Fondo es un depósito de divisas, proporcionada por los Estados adheridos; actúa como regulador y asegurador de los cambios; obligándose las naciones participantes a no desvalorizar su moneda.

Aún así es importante desarrollar y modernizar toda nuestra infraestructura industrial y comercial con el fin de tener una defensa que equipare el potencial del desarrollo negociador y tecnológico de nuestros vecinos del norte. Para ésto México se vé en la obligación de apoyar su sector-exportador en el financiamiento de sus operaciones de Títulos emitidos en divisas y pagaderos en el extranjero. Las primeras colocaciones de estos valores se destinaron por el Banco Nacional de Comercio Exterior, durante el primer trimestre de 1991.

Entre los nuevos mecanismos que se encuentran en proceso de implementación, se detallan los siguientes :

"a) Se contribuirá a otorgar al Mercado una mayor liquidez y continuidad en sus operaciones; el Mercado intermedio ofrecerá a la pequeña y mediana empresa la alternativa de cotizar en una Bolsa con requerimientos menos estrictos. b) Se colocan pagarés de mediano plazo con vencimiento de dos a tres años, que permitan a sus emisores financiar sus operaciones a plazos intermedios. c) Se apoyó a las Autoridades y Organismos responsables de la instrumentación de una Bolsa Agropecuaria y se participó en diversas reuniones y consultas acerca de la nueva conceptualización que se pretende dar a los Fondos de Pensiones y al Desarrollo de Instrumentos que satisfagan las necesidades del plazo" (120)

Según estos tres puntos, el Gobierno políticamente, empieza a crear una base sólida de despegue hacia el desarrollo al proporcionar plazos de liquidez más accesibles de empresas que necesitan reestructurarse en todos sentidos para poder enfrentar la competencia internacional dada por el Tratado de Libre Comercio. Empresas que necesitan de nueva tecnología y maquinaria que les dé una estabilidad en la oferta (120) México. Nacional Financiera, S.A. "Nuevos Instrumentos y Mecanismos" El Mercado de Valores No. 4 México. Enero 15 de 1992. p.p. 13

y la demanda en el Mercado Nacional y Norteamericano.

De esta manera se obtendrán ganancias en la Balanza Comercial, pues nuestras exportaciones tendrán una competencia más equitativa con productos internacionales, lo que propiciará que nuestras importaciones puedan ser destinadas a la adquisición de nueva tecnología.

Las Autoridades financieras tienen trabajo que realizar, la Modernización de la Intermediación Financiera no ha terminado aún, conjuntamente con las Instituciones intermediarias con los nuevos instrumentos de ayuda para operar en los mercados, la agilización en el proceso administrativo de las Cartas de Crédito, etc. los empleados y usuarios podemos remover obstáculos que se presenten proximately con el TLC,-- resultando de ésto una sana competencia y por consecuencia el desarrollo del Sistema Financiero Mexicano.

Dichas exportaciones e importaciones que encaminarán a un crecimiento al país, provocarán una serie de movimientos financieros; y es ahí, que el Departamento de Créditos Comerciales necesite de una buena organización, de suficiente capacidad y visión para orientar y alcanzar las metas de los comerciantes; haciéndoles notar las ventajas y desventajas a las que se enfrentarán.

Para obtener una mejor visión de estos objetivos es necesario estudiar los ámbitos y mercados de exportación para lo cual el siguiente sub-capítulo tiene ese propósito.

CAPITULO III

SISTEMA FINANCIERO Y POLITICAS DE FINANCIAMIENTO EN LA APERTURA COMERCIAL

3.4.- Ambitos de Exportación :

Conforme a nuestra experiencia y según lo mencionamos :
"Cada país es diferente, en lo individual, diseñar, es -
estructurar y poner en ejecución las políticas de Comercio
Exterior que mejor se adapten a sus propios objetivos de
desarrollo"(121)

Debemos entender lo que implica una exportación, pero no sólo como concepto, el cual definiremos posteriormente, sino, ¿ cómo repercute en nuestro país ? ¿ qué exportamos ? ¿ hacia dónde ? y ¿ cuáles son los instrumentos más idóneos para canalizar las exportaciones ? etc.

Concepto :

Exportación se define a la actividad consistente a en- -
viar bienes nacionales a un país extranjero. O . . .

Como al conjunto de mercancías exportadas, de servicios-
nacionales utilizados por extranjeros y de capitales na-
cionales que afluyen a otros países.

La Cámara de Comercio Internacional es la Organización -
Mundial la cual proporciona una más amplia libertad de comer-
cio. Su Sede está en París, cuenta con 50 Comités Nacionales-
y está representada en otras 30 Naciones.

El Comercio Exterior ha contribuido de manera importante
a la recuperación económica del país, con estabilidad de pre-
cios y a lograr una mayor integración a los mercados mundia-
les.

(121) Asociación de Banqueros de México. "ABC de las Expor-
taciones" México. AMB. Nov. 20-1971. p.p. 2

"Las exportaciones fueron impulsadas por las ventas de petróleo que crecieron 22 por ciento, las del sector agropecuario 23% y del manufacturero 11%, los envíos no petroleros aumentaron un 12%. Las manufacturas constituyen desde 1986 el rubro principal de las exportaciones totales: en 1990 contribuyeron con 52% y su monto se acercó a los 14 mil millones de dólares" (122)

Mercados de Exportación :

Las Exportaciones continúan dirigiéndose la mayor parte hacia países más industrializados (E.U., Canadá, Alemania, Francia y Japón) sin embargo, se observó un incremento en las ventas a Guatemala, Nicaragua, Belice, Ecuador, Paraguay y Perú, así como Checoslovaquia, Malasia, Singapur, Argelia y Marruecos.

En lo anterior, la Política Comercial de México se ha transformado a partir de 1983, caracterizado por el saneamiento de las Finanzas Públicas, la reestructuración del sector paraestatal y la racionalización de la protección comercial, esta última se ha constituido de manera importante por medio de permisos previos de importación ó por aranceles.

El Presidente Carlos Salinas de Gortari ha llevado a cabo un proceso de cambio estructural complementado por un programa de desregularización económica, la simplificación extranjera, promoción de exportaciones, el fomento a la actividad productiva de los particulares y la promoción de los intereses en el exterior, por lo que es necesaria la ayuda de autoridades en la materia ya que con apoyo de las dos vías, México saldrá adelante, todo depende de la estabilidad económica y la capacidad de crecimiento de la nación, aprovechando las oportunidades que se darán en el ámbito internacional.

(122) Ibidem., pág. 3

Exportación: Receptores de las Exportaciones del País :

- 1) Cerca del 90 por ciento del comercio de México con Europa se centra en los países de la Comunidad Económica Europea (CEE).
- 2) La Asociación Europea de Libre Comercio.
- 3) Los países de Europa del Este, España, Francia, Alemania - Federal y el Reino Unido.

Sólo 10 productos del país componen el 90 por ciento de las exportaciones. Dichos productos son: la plata, petróleo, computadoras, automóviles que absorben casi el 50 por ciento de las ventas de productos mexicanos al extranjero (según informe de la Comisión de Comercio de la Cámara de Diputados y datos de la INEGI). Los que más divisas generan en la exportación son los automóviles, motores, auto-partes-sectores que - después del petróleo están dominados por empresas transnacionales, lo que representa un riesgo potencial al país.

La exportación manufacturera de los 80's creció notablemente, así la industria automotriz se coloca, después de la petrolera, como la primera generadora de divisas para el país a través de las exportaciones.

Otro socio de México es Alemania, por ejemplo, tenemos - de este país más de dos mil millones de dólares de inversión en México.

Para exportar hay que importar. Una economía en vías a - lograr un crecimiento sostenido debe tener una balanza comercial deficitaria, pero es importante que ese déficit se financie de forma sana y así lo está haciendo México gracias que - la deuda externa ha bajado y tiene un gran superávit de inversión externa y repatriación de capitales.

La Banca Mexicana asesora a clientes que realizan operaciones de Comercio Exterior, en especial a exportadores, por ejemplo, el Departamento de Créditos Comerciales, y en las facilidades de financiamiento a que tienen acceso.

Las relaciones de la Banca Mexicana con las Instituciones del Gobierno especializadas en Comercio Exterior coordinan y aumentan la capacidad de asesoría.

El principio básico que ha guiado al Banco ha sido la concepción y el establecimiento de los instrumentos financieros y proporcionales que coloquen al productor mexicano al mismo nivel que sus competidores internacionales.

COMPARACION ENTRE EL ANTIGUO Y EL NUEVO REGIMEN
DE ESTIMULOS FISCALES A LA EXPORTACION EN MEX.

- A.- Importación y Exportación Temporal
1.- Importación Temporal
Permite la Importación Temporal de:

NUEVO REGIMEN

- a) Materias Primas;
- b) Productos semi-facturados
- c) Productos terminados
- d) Envases;
- e) Moldes, dados y matrices;
- f) Piezas ó dispositivos que complementen aparatos, máquinas ó equipos destinados a la exportación; y
- g) Máquinas, aparatos y equipo para reparación ó reacondicionamiento.

ANTIGUO REGIMEN

- a) Envases y
 - b) Productos :
- 1.- Materias primas que permitan la exportación de productos - que sólo se consumen internamente, - mejorando su calidad y presentación;
 - 2.- Materias primas ó bienes de capital - que aumenten el grado de utilización - de la capacidad instalada; y
 - 3.- Materias primas que permitan la elaboración de productos - terminados destinados a abastecer las zonas y perímetros libres.

"Límite mínimo de manufactura nacional para realizar im-
portaciones temporales: Plazo:
60% (sesenta por ciento) de materias primas exclusiva-
mente.
6 meses, prorrogable una sola vez hasta por 6 meses.
40% (cuarenta por ciento) del costo de manufactura.
6 meses, prorrogable una sola vez hasta por 6 meses"
(123)

- 2.- Exportación Temporal.
Permite la exporta-
ción temporal del :

ANTIGUO REGIMEN

- a) Envases
b) Artículos para
terminarlos en el
extranjero.

NUEVO REGIMEN

- a) Materias primas
b) Productos semi-
facturados.
c) Productos terminados
d) Envases
e) Moldes, dados y matrices
f) Máquinas, aparatos y
equipo para reparación ó
reacondicionamiento.
g) Productos defectuosos
para sustitución.

- B.-Devolución de Impuestos
Régimen aplicable en
caso de :

Exportación de Produc-
tos manufacturados
(Bienes finales)

Exportación ó venta en las
zonas y perímetros libres
y en la zona fronteriza
norte con propósitos de
sustitución de importacio-
nes de productos industria-
les de manufactura nac.
(Sección 6,7 y 8 de la Ta-
rifa del Impuesto Gral. de
Exportación u otras Seccio-
nes por acuerdo de la S.H.
C.P. y la S.I.C.)

(123) Asociación de Banqueros de México. ABC de las Expor-
taciones. México. AMB. Noviembre 20 de 1971. p.p.71

Beneficiarios :

Empresas Industriales ó Comisionistas y Empresas Comerciales (que adquieran directamente los bienes del productor) que exporten ó sustituyan importaciones en las zonas y perímetros libres y en la zona fronteriza del norte.

Empresas Industriales establecidas en el país que exportan directamente.

ANTIGUO REGIMEN

Beneficios Fiscales:

- Subsidio por :
Total de Impuesto de importación sobre los insumos importados que se incorporen al art. de exportación
- Gouta Federal (1.8%) del impuesto sobre ingresos mercantiles (última etapa)
- Reducción del Impuesto sobre la Renta en la parte del incremento en la utilidad gravable atribuible al aumento de las exportaciones.

Límite máximo de manufactura Nac. Para tener derecho a las devoluciones.

80% (ochenta por ciento).

Forma de Devolución : Compensación de Impuestos a cargo del beneficiario.

NUEVO REGIMEN

Devolución de :

Total de Impuesto de Importación que causen los insumos importados que se incluyan en el art. exportado ó vendido en las zonas y perímetros libres y en la zona fronteriza norte (+). Participación neta Federal de los Impuestos indirectos que gravan el producto y sus insumos, en las siguientes proporciones :

- a) Grado de Manufactura :
- b) Porcentaje de Devolución de Impuestos indirectos.
- a) 50-59%, 60% ó más.
- b) 50% 100%
50% (cincuenta por ciento).

Certificados de Devolución de Impuestos utilizables para el Pago de Impuestos Federales no afectos a un fin específico (++)

C. - Régimen de Maquila	Sólo podían operar en la zona fronteriza del país.	Se hace extensiva - la localización a - la zona fronteriza - sur y a los litorales del país.
Tipo de Importación Temporal :	Sólo Materias Primas partes, componentes, maquinaria aparatos y equipo - que intervinieran - directamente en el proceso de trans - formación.	Se extiende la franquicia a materias - auxiliares, herra - mientas, equipo de control de calidad, refacciones para ma - quinaria, envases, - maquinaria en gral. Para el mantenimien - to industrial de la Planta y uso mobi - liario para uso in - dustrial.
Tratamiento de la maquinaria:	No se permitía en - el envío transito - rio al exterior de maquinaria y equi - po para compostura	Se prevee la posibi - lidad de retornar - maquinaria y equipo en forma transito - ria para su compos - tura.
Administración Aduanera :	Las Empresas te - nían la obligación de mantener un al - macén habilitado - como recinto fis - cal. Sujetos a los horarios de la -- aduana.	Las Empresas pueden ser habilitadas como recintos fiscaliza - dos con personal - oficial las 24 hrs. del día pueden soli - citar una sección - aduanera en forma - conjunta con las de más empresas.
Clase de Transacciones :	No se permitían - transacciones de - productos maquila - dos entre este ti - po de empresas, - con destino a la - exportación.	Se permite la tran - sacción entre estas empresas, siempre - que el destino fi - nal sea la exporta - ción.

(+) = Cuando el beneficiario no se acoja al régimen de Importación temporal.

(++) = Impuesto al Ingreso Global de las Empresas. Cuota Federal de Ingresos Mercantiles; Impuesto a la Importación (sólo el gravámen general), Impuesto sobre las erogaciones por remuneraciones al trabajo personal; - Impuestos Especiales (a la producción, venta de prima mano y consumo de bienes en el interior del país - con fines no específicos); Impuesto del Timbre e Impuesto sobre Primas de Seguros en Operaciones de Exportación.

"Sin Financiamiento oportuno y eficiente, sin una mayor desregulación que facilite la utilidad económica sin una simplificación del Sistema Fiscal que lo haga más ágil y menos complicado será imposible impulsar un TLC, no sólo con E.U. y Canadá, sino aún con Chile, Venezuela ó Colombia"(124)

Creo que no es posible dicho impulso, si no tratamos de ayudar a las empresas pequeñas y medianas, cuidando y repetando la ecología, valorizando todos los recursos naturales, así como la planeación y ejecución de cada política. Consideremos el "razocinio" que se nos ha otorgado para dar marcha positivamente como individuos y por ende a nuestro país, y no dejarnos manipular por otras naciones que buscan diferente fin.

Deseo insistir en el proceso unilateral de la Apertura que México instrumentó a partir de 1986 concentrada al GATT, ha dado muestras de la dificultad de alcanzar objetivos de crecimiento con base al sector externo.

La Apertura estimuló la exportación manufacturera a nivel interno se sustentó simultáneamente en una fuerte contracción salarial que llevó por lo tanto al mercado interno, por lo que las empresas manufactureras incrementaron su porcentaje de exportación, pero no aumentarán su contribución al crecimiento nacional.

(124) Ceballos Gómez, Jesús. "Tratado de Libre Comercio" - El Financiero. Martes 7-1991. p.p.3

De las exportaciones mexicanas a Estados Unidos se hace mención de la investigación de más del 80% ingresan con un arancel no mayor del 5%. Las Cuotas del acero se duplicaron entre julio de 1989 y diciembre de 1991 cuando fueron eliminadas en su totalidad.

Las únicas restricciones a la Inversión Extranjera directa se refieren a los sectores reservados al Estado, como: petróleo, la petroquímica básica, generación y distribución eléctrica, transporte ferroviario y la exportación de algunos productos minerales.

La transportación aérea, la radio, televisión, propiedad accionaria, así como la minería, están reservados los nacionales. Fuera de ello y de los requerimientos de contenido nacional de la industria automotriz no existen mayores restricciones a la inversión extranjera.

Como un ejemplo de esto, deseo mencionar que a principios de 1992 se ha recibido 10 mil millones de dólares ó un poco más de inversión extranjera en México, según comentarios de la SECOFI.

México, ha otorgado ya todas las concesiones posibles, conceder aún más, es llegar a extremos de enajenar nuestra soberanía bajo el supuesto, que una integración como la que se busca será la puerta de ingreso al mundo desarrollado y altamente competitivo.

La competencia internacional a la cual nos enfrenta nos origina una necesidad de poseer una administración eficiente rápida y segura, bajo esta presión no se puede descartar ni hacer a un lado la importancia de la Carta de Crédito ante el panorama de competencia.

Las Cartas de Crédito son mundialmente reconocidas, por el buen servicio práctico que otorga el cliente, y por otra parte, por las conexiones que mantiene con sus correspondientes

les en cualquier parte del mundo. Ahora bien, si no existiese tal Corresponsal en determinado país intervendría otro - Banco como enlace y que sí tiene relación con México. Pero - jamás quedaría una negociación inconclusa.

Por lo tanto, es necesario estudiar el actual Financiamiento Administrativo de la Carta de Crédito, los Recursos - Humanos con los que cuenta, los problemas que afectan la agilidad operativa, sus ventajas y desventajas y dar propuestas para mejorar ese funcionamiento administrativo.

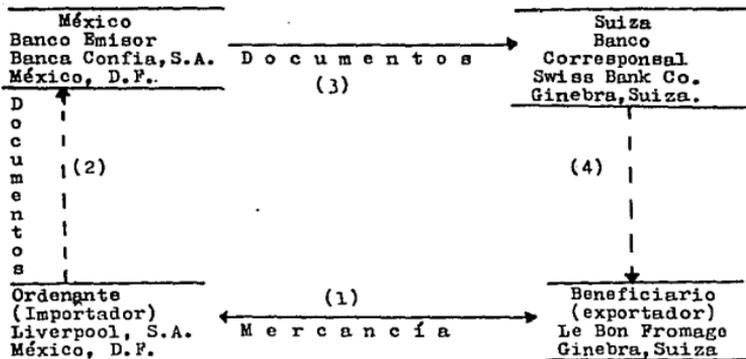
Para lo cual el siguiente capítulo se avoca a este estudio y tal objetivo.

CAPITULO IV SISTEMA OPERATIVO DE LAS CARTAS DE CREDITO
ESTUDIO DE CASO: BANCA CONFIA, S.A.

4.1.- Funcionamiento Administrativo de las Cartas de Crédito

Flujo de Operación

Emisión de un Crédito Documentario de Importación



Emisión de un Crédito Documentario :

- 1.- "El Comprador y el Vendedor concluyen un Contrato de compra-venta determinando el crédito documentario como forma de pago.
- 2.- El Comprador solicita a Banca Confia, S.A. la emisión del Crédito a favor de su proveedor (el beneficiario).
- 3.- Banca Confia, S.A. solicita a su Corresponsal, normalmente en el país del vendedor, avisar ó confirmar el Crédito Documentario.
- 4.- El Banco Corresponsal avisa ó confirma, informando al beneficiario sobre la emisión de dicho Crédito" (125)

(125) México. Sector Bancario. Banca Confia, S.A. "Financiamiento Administrativo de las Cartas de Crédito" Sub-Dirección de Negocios Internacionales. México. Enero de 1990. p.p. 3

Terceros Bancos :

Normalmente Banca Confia, S.A. emite Créditos Documenta- rios a través de sus Corresponsales, directamente en la pla- za del beneficiario. Sin embargo, en ocasiones, el vendedor- demanda que la notificación del crédito sea por medio de su- propio banco en particular, por lo anterior, si el banco del proveedor no es corresponsal de Banca Confia, S.A., esta -- Institución tiene la necesidad de triangular la operación a- través de un tercer banco, lo que implica incrementar los - gastos bancarios y aumentar el tiempo de comunicación entre- las partes contratantes.

Datos de la Apertura :

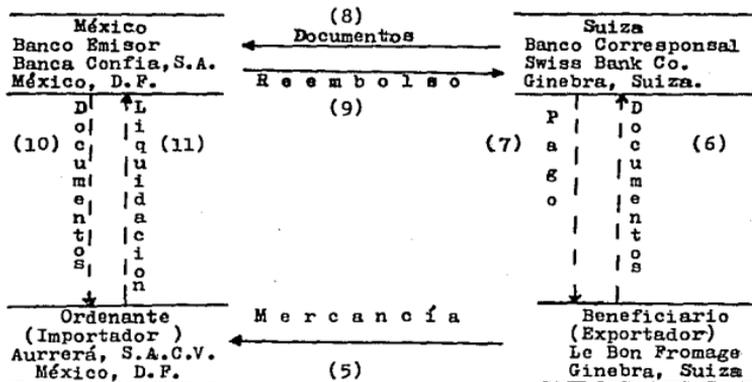
Las instrucciones del ordenante a Banca Confia, S.A. depen - den del tipo de operación, sin embargo por lo general inclu- yen :

- a) Nombre completo y dirección del ordenante (comprador) tal como se facturará.
- b) Nombre completo y dirección del beneficiario (vendedor).
- c) El tipo de crédito, (revocable ó irrevocable, confirmado- ó notificado).
- d) La disponibilidad, sea mediante pago a la vista, acepta - ción ó negociación.
- e) Una breve descripción de la mercancía, tal como se factu- rará, incluyendo precios unitarios de haberlos.
- f) Si el flete del documento de embarque es pagado ó por co- brar.
- g) Detalle de los documentos requeridos.
- h) Lugar de embarque y lugar de destino.
- i) Si los transbordos son permitidos ó prohibidos.
- j) Si las disposiciones parciales son permitidos ó prohibi - dos.

- k) Fecha última de embarque, de haberla.
- l) El lapso de presentación de documentos, después de haber-embarcado el beneficiario.
- m) Fecha de vencimiento del Crédito.
- n) ¿ Cómo se emitirá el Crédito por Banca Confia, S.A. ya - sea a través de telecomunicación ó por correo.
- ñ) Instrucciones especiales, tales como : si el crédito es - transferible, si los documentos se remitirán por servicio de mensajería rápida, ¿ quién asegurará la mercancía ? etc.

FLUJO DE OPERACION

Negociación de un Crédito Documentario de Importación :



- 5.- Tan pronto como el vendedor recibe el crédito y pueda - cumplir con los términos y condiciones; él está en posición de embarcar la mercancía.
- 6.- El Vendedor entonces presenta documentos evidenciando el embarque al banco donde el crédito es disponible.

- 7.- El Banco Corresponsal revisa los documentos contra el crédito, si los documentos están en orden, el banco pagará, aceptará ó negociará conforme a los términos del crédito. En caso de que el crédito sea disponible mediante negociación, el banco emisor negociará sin recurso. Si el crédito no es confirmado por un banco, el crédito puede ser negociado con cualquier banco.
- 8.- El Banco Corresponsal envía los documentos a Banca Confía, S.A.
- 9.- Banca Confía, S.A. revisa nuevamente los documentos, si éstos están en orden, efectuará el pago conforme a lo señalado en el crédito ó bien reembolsará en forma pre-determinada al banco confirmador, ó al banco que ha pagado, aceptado ó negociado bajo el crédito en referencia.
- 10.- Los documentos son entregados al ordenante para que pueda retirar la mercancía.
- 11.- El ordenante reembolsa a Banca Confía, S.A. el importe principal, más sus intereses, en tal caso.

Discrepancias :

Cuando los documentos no están de acuerdo a los términos y condiciones del crédito documentario, se les denomina: "Documentos con Discrepancias", en éste caso, el banco puede actuar de la siguiente forma :

- 1.- Regresar los documentos al vendedor para hacer las correcciones para su presentación de nuevo, dentro de la validez de su presentación del crédito.
- 2.- Enviar los documentos como Cobranza Internacional.
- 3.- De autorizarlo el beneficiario, enviar cable al banco emisor para la autorización correspondiente de pago, aceptación ó negociación.
- 4.- Solicitar una garantía del beneficiario ó de un tercer banco, conforme sea apropiado de pagar, aceptar ó nego -

ciar, en el entendido de que cualquier pago hecho será -- reembolsado por dicha parte, dando indemnización por principal e intereses, en caso de que el Banco Emisor rechace el reembolso por las discrepancias en la documentación presentada.

- 5.- En base a experiencia práctica, y con el acuerdo del beneficiario, pagar, aceptar ó negociar "bajo reserva", en cuyo caso se mantiene el derecho de recurso de dar el reembolso contra los documentos que no cumplen con lo requerido por el crédito.

Como Requisar el Contrato-Solicitud para Créditos Documentarios de Importación :

- 1.- "Nombre del Banco Corresponsal, quien avisará ó confirmará el Crédito Documentario (para ser requisitado por el Banco, a menos de que el cliente ordenante a petición del vendedor solicite un Banco en particular).
- 2.- Número del Crédito Documentario (para ser llenado por el Banco).
- 3.- Nombre y Dirección completos del beneficiario (exportador ó vendedor). Se recomiendan incluyan número telefónico ó telex en caso de tenerlo.
- 4.- Nombre y Dirección Completos del cliente ordenante (importador ó exportador).
- 5.- Fecha en que el Crédito expira. Este es el último límite en el que se autoriza al proveedor para embarcar y presentar los documentos respectivos.
- 6.- Importe y Divisa del Crédito Documentario.
- 7.- Cantidad máxima cuando el beneficiario no puede cobrar más del importe señalado.
- 8.- Cantidad aproximada cuando el cliente puede cobrar hasta un 10% más ó 10% menos del importe señalado. (Esta modali

dad sólo es aplicable a cierto tipo de mercancía como : - cereales, granos, etc.). Asimismo, para facilitar al proveedor los gastos de fletamento no incluidos en el precio de la mercancía de acuerdo a las cotizaciones tal como - costo y flete.

- 9.- Este es el número de días que se le permitirán al beneficiario para presentar los documentos de embarque después de haber sido emitido el documento de transporte y dentro de la validez del crédito. Si no se especifica este periodo, el banco rechazará los documentos que se le presenten con un retardo de más de 21 días. (Art. 47-Reglas y Usos-Uniformes No. 400 CCI).
- 10.- Se sugiere utilizar la forma más completa y rápida para - hacer llegar al establecimiento del crédito documentario al Banco Corresponsal. Cabe hacer notar, que vía correo - la Apertura tarda en llegar y cable pre-aviso requiere - que por correo se envíen todos los términos y condiciones
- 11.- Se utilizará cuando el Banco Corresponsal junto con el - Banco Emisor (Banca Confia, S.A.) asuman el compromiso de pagar ó aceptar al beneficiario a la presentación de los documentos requeridos por el ordenante. Esta modalidad es utilizada por los proveedores que registran un alto riesgo económico a México.
- 12.- Se utilizará cuando el Banco Corresponsal sólo avise al - beneficiario el Crédito Documentario sin ninguna responsa**u**bilidad no compromiso de pago ó aceptación de su parte.
- 13.- Letra a la Vista cuando el beneficiario vaya a obtener su pago después de haber presentado correctamente los docu - mentos de embarque al Banco Corresponsal.
- 14.- Letra ó plazo de Aceptación cuando el beneficiario otorga crédito (días vista, fecha, factura, fecha de embarque) al ordenante quien presenta la documentación al Banco Corres**o**ponsal y espera al vencimiento para cobrar ó bien descuen**ta** la letra de cambio.

- 15.- Cruzar cada uno de los cuadros que caractericen los documentos requeridos por el ordenante y que el beneficiario deberá presentar.
- 16.- Se anotará a quien se le reportará el embarque y recepción de la mercancía, por lo general, es la agente aduanal.
- 17.- Se indicará el número de copias requeridas, así como a nombre de quién se expedirá la Factura Comercial.
- 18.- Describese la mercancía en forma genérica sin incluir detalles excesivos según las "Reglas y Usos Uniformes de la C.C.I."
- 19.- Enlistar otros documentos requeridos en su caso, tales como: lista de empaque, de peso, certificado de origen, etc.
- 20.- En caso de que el proveedor asegure la mercancía, deberá presentar una póliza de seguro que ampare el valor de la factura más un 20%.
- 21.- Término de Venta que el proveedor haya pactado, comprador y vendedor tomando en cuenta el pago de seguro y fletes ó riesgos por cubrir.
- 22.- Señalar este cuadro cuando el cliente ordenante desee que la Institución tome el Seguro por su cuenta, mencionando los riesgos a cubrir.
- 23.- Marcar este campo cuando el cliente cuenta con Póliza - Abierta a favor de Banca Confia, S.A. para amparar la mercancía detallada en el Crédito Documentario.
- 24.- Indicar "Prohibidos" cuando el beneficiario vaya a efectuar un solo embarque y por consecuencia una sola disposición del crédito a su favor.
Indicar "Permitidos" cuando el beneficiario vaya a efectuar varios embarques y por consecuencia varias disposiciones del crédito a su favor.

25.- Indicar "Prohibidos" cuando la mercancía será embarcada en dos ó más envíos.

Señalara "Prohibidos" cuando el total de la mercancía - sea remitida en un solo embarque.

26.- Número del Permiso de Importación ó número de la fracción arancelaria liberada. En caso de que la mercancía esté como: clasificación "fracción arancelaria liberada" favor de indicar que no requiere permiso de importación.

27.- Señalar el cuadro por cuenta de quién serán cubiertas - las comisiones de nuestro Banco Corresponsal, así como - los gastos de la Institución.

28.- Firma del cliente ordenante que está legalmente autorizado a obligarse a nombre de la empresa.

29.- Firma del aval ó deudor solidario, en caso necesario.

30.- Autorización crediticia del Funcionario Comité de Crédito correspondiente (para ser llenado por el Banco)" (126).

La Cámara de Comercio Internacional en su preocupación para facilitar las transacciones de Comercio Internacional, - ha reglamentado el uso de los créditos Documentarios a través de una Publicación que contiene 55 artículos. Dicha Reglamentación es mundialmente respetada y manejada por Bancos. Los Créditos Documentarios en su control están sujetos a los Usos y Reglas Uniformes para Créditos Documentarios, Revisión 1983, Folleto 400 de la C.C.I. de París, Francia y el Código Civil.

(126) ibidem., pág. 11

Función que Realiza el Departamento de Créditos Comerciales :

Su función primordial con que cuenta la Gerencia es la - de recepción de operaciones de importación, exportación y domésticos.

Aperturas de Créditos de Importación y Domésticos :

- 1) Se revisa la autorización crediticia, verificando la línea de crédito que se mantiene en control de archivo.
- 2) Se canaliza a la Sub-Dirección de Negocios Internacionales para la asignación del Banco Corresponsal.
- 3) Se canaliza técnicamente realizando gestiones telefónicas con el cliente para su complementación.
- 4) Se asigna el número de referencia, dependiendo la naturaleza del crédito de importación, exportación ó domésticos y los datos del crédito son vaciados a formatos especiales para ser transmitidos por mensajes como SWIFT, - Telex ó Cartas.
- 5) Se contabiliza afectando las cuentas siguientes:
5202 (Comisiones Cobradas), 2315 (I.V.A. por Pagar), - -
5204 (Otras Comisiones Cobradas) y 6105 (Apertura de Crédito Comercial) Moneda Nacional ó Dólares, elaborando su correspondiente Auxiliar" (127)

Aperturas de Exportación :

(Véase esquema no.1)

Al recibir Cartas de Crédito de Exportación se efectúa lo siguiente :

- 1) Se verifica la autenticidad del Crédito recibido.
- 2) En caso de solicitar una Confirmación del Crédito se somete a la aprobación correspondiente del Comité de Crédito - de Banca Confia, S.A.
- 3) Se hace entrega del instrumento operativo al beneficiario.
- 4) Se contabiliza la Comisión de Apertura afectando las siguientes cuentas :
5202 (Comisiones Cobradas), 2101 (Cuenta de Cheques), - -
1103-05 (Bancos del Extranjero).

(127) Ibidem., pág. 12-14.

Apertura de Stand By :

Al recibir Cartas de Crédito Stand By se realizan los siguientes pasos :

- "1) Se verifica la autenticidad del Crédito recibido.
- 2) Se contacta con el Funcionario de Crédito de Banca - Confia, S.A., quien solicitó dicha garantía requiriéndole su autorización para la aceptación del Stand By de acuerdo a los requisitos necesarios a préstamos por otorgar.
- 3) Se guarda en "bóveda-guarda-valores" controlando su vencimiento" (128)

Modificaciones de Importación y Domésticos :

- "1) Se revisa la autorización crediticia, en caso de ser incrementos y prórrogas, cotejándola con la línea de Crédito, en caso de otros conceptos, no se requiere autorización.
- 2) Se analiza técnicamente, realizando gestiones telefónicas con el cliente para su complementación de acuerdo con los iniciales términos y condiciones establecidos en el Crédito.
- 3) Se vacía en formatos especiales los datos por modificar, para ser transmitidos por mensajes como: Swift, Telex ó Cartas.
- 4) Se contabiliza afectando las cuentas siguientes : 5202 (Comisiones Cobradas), 2315 (I.V.A. Por Pagar), 5204 (Otras Comisiones Cobradas) y 6105 (Apertura de Crédito Comercial) en Moneda Nacional ó Dólares, modificando su correspondiente auxiliar" (129)

Modificaciones de Exportación:

- 1) Se revisa la autenticidad del mensaje ó carta recibida.
 - 2) Se analiza técnicamente, realizando gestiones con
- (128) Ibidem., pág. 15
(129) Ibidem., págs. 16-18.

los Bancos Emisores para su debida aclaración (en caso de requerirse).

- 3) Se hace entrega de la modificación al beneficiario.
- 4) Se contabiliza afectando las Cuentas de Mayor: 5202 (Comisiones Cobradas), 5204 (Otras Comisiones Cobradas), 2315-(I.V.A. Por Pagar) y 1103-05 (Bancos del Extranjero).

Modificaciones de Stand By :

- 1) Se revisa la autenticidad del mensaje ó carta recibida.
- 2) Se analiza técnicamente, realizando gestiones con los Funcionarios de Crédito para su actualización del mismo.
- 3) Se mantiene bajo custodia en "bóveda-guarda-valores" controlando su vencimiento.

Negociaciones de Importación y Domésticos :

- 1) "Se recibe del Banco Negociador mensaje informando la Negociación del Crédito, informando que todos los términos y - condiciones fueron cumplidos y la fecha de débito en nuestra cuenta.

De acuerdo a su disponibilidad pueden ser :

- a) A la vista: Se efectúa un reporte al Departamento de Tesorería informando fecha de débito a nuestra cuenta.
- b) Se contacta con el cliente, para obtener el pago del crédito.
- c) Se solicita al Depto. de Control de Cambios ó Casa de Cambios las divisas correspondientes a la operación.
- d) Se contabiliza afectando las siguientes cuentas :
2101 (Cuenta de Cheques), 5030 (Compra-Venta Dlls. Controlados) ó 9999 (Compra-Venta Moneda Nacional), 1103-05 - (Bancos del Extranjero) ó 2301 (Cheques de Caja) y 6105- (Apertura de Crédito Comercial)"(130)

(130) Ibidem., págs. 22-26.

Por Aceptación :

- a) Se avisa al cliente que el crédito fué negociado y aceptado, informando la fecha de vencimiento de la operación.
- b) Se registra contablemente en las siguientes cuentas :
2305 (Aceptación por Cuenta del Cliente), 1305 (Crédito-Simple y Crédito en Cuenta Corriente) y se afectan :
6105 (Apertura de Crédito Comercial), 5202 (Comisiones - Cobradas) y 2101 (Cuenta de Cheques).

Por Financiamiento :

- a) Se solicita al Departamento de Comercio Exterior proporcionar financiamiento con recursos propios ó de los Bancos Corresponsales sobre el saldo negociable.

Negociación por Exportación :

- a) Se revisan técnicamente los documentos negociables, reportando al Banco Emisor sobre la situación del Crédito-negociado.
- b) Se mantienen en custodia hasta la aprobación del Banco - Emisor.

Negociación Stand By :

- a) En caso de incumplimiento por parte del acreditado se procede a solicitar al Banco Emisor Extranjero el reembolso correspondiente.
- b) Solicitar instrucciones del Departamento de Cartera, información para reintegrar la cantidad cobrada de acuerdo al préstamo otorgado previamente.

Liquidación de Importación y Domésticos :

- a) Se recibe la Aceptación de los documentos de parte del Banco Emisor y acredita a nuestra cuenta.
- b) Se solicita al beneficiario su C.V.D. (Compromiso de Uso ó Devolución de Divisas) y se efectúa el pago para la comprobación de éste.

- c) Se contabiliza su Liquidación afectando las siguientes - cuentas : 1103-05 (Bancos del Extranjero) y 5030 (Compra-Venta Dólares Controlados).

Documentos por Discrepancias :

- 1) Se recibe información del Banco Negociador, informando la negociación de documentos los cuales no reúnen sus requisitos.
- 2) Se gestiona con el cliente para su Aceptación.
- 3) En caso de aceptarlos, se envía mensaje al Banco Negociador informándoles la situación, previo pago del crédito. En caso de no aceptarlos, se avisa al Banco Negociador.
- 4) Se contabiliza la operación afectando las siguientes cuentas: 2101 (Cuenta de Cheques), 5030 (Compra-Venta Dólares Controlados) ó 9999 (Compra-Venta Moneda Nacional) y - - 1103-05 (Bancos del Extranjero).

Conciliaciones :

Se atienden de acuerdo a las circunstancias que se van suscitando.

Control Diario :

Contabilización de las operaciones del día.

Reportes Quincenales :

Elaboración quincenal de la elaboración sobre las Aceptaciones y Adeudos que se mantienen y que se deben atender en los días de sus vencimientos, así como también saldos en las - - cuentas que se manejan.

Reportes Mensuales :

Elaboración de información sobre saldos que mantienen los - clientes al cierre del mes en las siguientes cuentas : 6105 (Apertura de Crédito Comercial M.N. y Dlls.), 2305 (En-

Aceptación por cuenta del Cliente en Dlls.), 1305 (Crédito Simple y Crédito en cuenta corriente Dólares y Moneda Nac.) 1505 (Deudores Diversos), 6316 (Control de Vto. de Cartera de Crédito), 6390 (Conceptos Diversos No Especificados) y 1319 (Ints. Devengados por Préstamos y Créditos Vigentes).

Reportes sobre Resultados Mensuales :

Elaboración de Reportes de Ingresos y Egresos, Créditos establecidos, negociados, aceptados y financiados, modificaciones, información de los Centros Regionales por clientes, etc.

Administrativo :

- 1) Llevar un control del cumplimiento de trabajo, metas y responsabilidades de todo el personal.
- 2) Manejo de aspectos involucrados con Créditos Documentarios como : control de cambios, financiamientos al Comercio Exterior, remesas, crédito, etc.
- 3) Analizar e implementar trabajos y sugerencias de la Cámara de Comercio Internacional.
- 4) Autorizar y complementar nuevos métodos y procedimientos para el Departamento.
- 5) Capacitar al personal sobre temas en relación al Departamento.
- 6) Responsabilidad de la Calidad, Eficiencia y Productividad de la Operación.
- 7) Capacitación a Gerentes de Sucursales, Ejecutivos de Cuenta y en Centros Regionales.

S.W.I.F.T.

SOCIETY FOR
WORLDWIDE
INTERBANK
FINANCIAL
TELECOMMUNICATION

- Se obtiene un doble provecho cooperativo de Bancos Internacionales.
- Es típico, uniforme.
- Proceso de transacciones intercomerciales internacionales.

"El SWIFT permite transmitir mensajes de un Banco que tenga una máquina bps (1200) a una máquina de bps - - (4800)" (131)

- Debe tener una capacidad de recepción de 7 hrs.
- Se debe tener la posibilidad de recibir y transmitir mensajes urgentes.
- Se debe contar con un servicio de 7 a 18 hrs.
- Se debe recibir mensajes de pago, aún al cierre de oficina.

Categoría de Mensajes :

- Es un Sistema.
- Transferencia de Clientes.
- Transferencia de Bancos.
- Confirmación de Bancos Extranjeros.
- Recaudaciones.
- Seguridad.
- Créditos Documentarios.
- Mecanismos de Pago Especiales.
- Manifiesta un Resumen.

(131) S.W.I.F.T. User Handbook/Volume 3-Standards
Issue Date 01-July-1982. p.p.34

Procedimiento de Operación de Stand By :

"Stand By es una modalidad del Crédito Documentario cuyo objetivo es garantizar el pago ante el incumplimiento financiero del beneficiario del crédito. Esta Carta de Crédito no ampara negocios de compra-venta de productos ó servicios, sólo funciona como instrumento financiero, garantiza la insolvencia ó incumplimiento de pago de créditos en cuenta que le fueron otorgados al acreditado" (132)

Operación de Apertura Stand By :

1.-"Recepción de Stand By.

El instrumento operativo deberá registrarse por Telex con traseñado ó Swift autenticado a la Gerencia de Créditos Comerciales.

2.- En esta Gerencia se deberá revisar la operación como si se tratara de un crédito de exportación, por lo que se verificará:

- a) Contraseña correcta ó firmas autorizadas.
- b) Términos y condiciones de la operación.
- c) Que esté sujeto a las Reglas y Usos Uniformes de la Cámara de Comercio Internacional.
- d) Aclarar puntos ó condiciones oscuras, contradictorias ó faltantes.
- e) Confirmar a la sucursal, Sub-Dirección de Zona ó Banca Corporativa, ya que esté correcto el establecimiento del Stand By ó si se está procediendo a aclaraciones posteriores.

3.- Una vez verificando el instrumento y éste sea correcto, se procederá a contabilizar el Stand By de la siguiente forma:

6202.- Valores en Garantía
01.- En Guarda
Dls. _____
6502.- Dep. de Valores en Garantía
Dls. _____

(132) México. Sector Bancario. Banca Confia, S.A. Depto. -
de Créditos Comerciales. Méx. Junio-1987 y Enero-1990.
p.p.17

- 4.- A partir de su contabilización, la Gerencia controlará - la vigencia del Stand By, dando aviso con 10 días de anticipación al vencimiento, al área que haya otorgado el correspondiente crédito, para que proceda a verificar ó a requerir ampliación al vencimiento, en caso de que continúe vigente el crédito otorgado, ó en su defecto a dar por terminada la garantía dando de baja las Cuentas de - Orden.
- 5.- El proceso de Apertura terminará al abrir el expediente del Stand By y guardar en la bóveda-guarda-valores la garantía original, quedando en el expediente el contra-re-cibo de dicha garantía para que en el momento de la nego-ciación sea rescatada y operada."(133)

Modificaciones del Stand By :

- 1.- "En cualquiera de sus términos y condiciones, están suje-tas a la aprobación ó rechazo de Banca Confia, S.A. como-beneficiario de acuerdo a sus intereses y siendo dicho - Stand By irrevocable.
- 2.- El procedimiento de la modificación seguirá los mismos - pasos indicados en la Apertura, debiendo a la Gerencia - de Créditos Comerciales dar aviso a los Deptos. y sucur-sales involucrados en la operación y en especial a la - parte que otorgó el crédito, para conocer de su aproba - ción ó de su rechazo escrito a la modificación presenta-da.
- 3.- En el caso de que dicha modificación sea aceptada por la Institución, ésta formará parte integral del Stand By.
- 4.- En el caso de que cambie el vencimiento y/o el monto del Stand By, éstas enmiendas deberán afectar las Cuentas de Orden previamente registradas."(134)

(133) Ibidem., pág. 21

(134) Ibidem., pág. 22

Negociaciones ó Cobro del Stand By :

- 1.- "El proceso de negociación ó cobro del Stand By procederá cuando esté en incumplimiento el acreditado para lo cual el Depto. de Cartera deberá presentar los doctos. requeridos en el Stand By para proceder a su revisión y solicitud de reembolso al Banco Emisor Extranjero que hubiera extendido la garantía.
- 2.- Una vez que el Banco Corresponsal nos reembolse la cantidad reclamada, la Gerencia de Créditos Comerciales pedirá instrucciones al Depto. de Cartera para que éste indique la forma en que se le deberá reintegrar la cantidad cobrada.
- 3.- Si el Stand By indica pagos parciales se tendrá como totalmente negociado, cuando el valor del instrumento tenga saldo cero.
- 4.- Los casos en que se considera que el Stand By ha vencido serán:
 - a) Cuando están vigentes se cancelan por acuerdo de todas las partes.
 - b) Cuando se haya dispuesto del total del Stand By.
 - c) Cuando el Stand By llegue a la fecha de vencimiento sin haber sido utilizado.
- 5.- El Registro de las Cuentas de Orden, deberá manejarse como en el caso de las Cartas de Crédito y los reportes que se generan en forma contable para la Contaduría Gral., - C.N.B.S., etc." (135)

Apertura en Importaciones :

Una vez que el cliente presenta debidamente requisitada la Solicitud del Crédito Documentario, el Funcionario responsable del crédito autorizará ó solicitará la autorización crediticia a quien corresponda dependiendo del importe del crédito (135) Ibidem., pág. 23

to, y remitirá la Solicitud-Contrato con sus documentos anexos a la Gerencia de Créditos Comerciales, Oficina Central, - Méx., D.F.

El Trámite Interno y Exclusivo que se maneja en la Gerencia de Créditos Comerciales para el Establecimiento del Crédito Documentario es el siguiente :

- 1.- "Verificar la autorización crediticia del Contrato-Solicitud del Crédito Documentario.
 - a) Nombre y firma del Funcionario que autoriza.
 - b) Límite de Crédito del Funcionario, y en su caso del estudio de la línea de crédito del ordenante.
 - c) Que contenga los avales y garantía que la línea de crédito determine.
- 2.- Revisar los documentos anexos relativos al Control Cambiario.
 - a) Si lo requiere Copia Amarilla y Copia Fotostática del Permiso de Importación.
 - . Vigencia
 - . Descripción de la Mercancía
 - . Importe en Dólares
 - . Observaciones restrictivas :
 - Financiamiento a Largo Plazo
 - Divisas generadas por su Exportación.
 - Permiso Temporal del Importador
 - b) En caso de que la mercancía a importar se encuentre exenta del Permiso de Importación, el ordenante deberá presentar una Carta informando el número de la Fracción Arancelaria Liberada.
 - c) C.U.D.D. (Control de Usos y Devolución de Divisas).
 - I.- Datos del ordenante y del beneficiario.
 - II.-Firma (s) del Representante (s) Legal (s) verificada (s) por el Funcionario responsable de la sucursal ó - Ejecutivo de Cuenta.
 - III.-Descripción de la Mercancía.

(Si se requiere de mayor información consultar la Circular 11/86 del Banco de México).

- d) Documento correspondiente que respalde el Convenio de compra-venta entre el ordenante y el beneficiario.
- I) Copia de la Orden de Compra
 - II) Copia del Pedido
 - III) Copia de la Factura Pro-forma ó
 - IV) Copia de Telex de Confirmación del Pedido ó
 - V) Carta Responsiva (sólo en el caso de Convenios telefónicos).
- 3.- Revisar otras condiciones del crédito.
- a) Constatar garantía ó aval, si proceden.
 - b) En caso de que el conocimiento de embarque no sea consignado a Banca Confia, S.A. el ordenante deberá presentar - un pagaré firmado en blanco ó por el importe principal - del crédito documentario en la divisa extranjera, en sustitución de la garantía que representa el control de la mercancía. Este pagaré deberá indicar: será honrado en - cualquier ciudad de la Unión Americana.
 - c) Tomando en cuenta que toda la mercancía a importar debe - ser asegurada, y en caso de que el ordenante cuente con - póliza abierta a su favor, éste deberá de presentarnos el endoso de dicha póliza de la siguiente manera :
 - I) Banca Confia, S.A. como beneficiario.
 - II) Cubriendo el importe con moneda nac. ó en la divisa extranjera establecida.
 - III) Vigencia acorde con el Crédito Documentario.
- 4.- Revisar cada condición y término estipulado en el Contrato-Solicitud del Crédito Documentario.
- a) Conforme a las Reglas y Usos Uniformes de la C.C.I. para Créditos Documentarios, Revisión 1983, Folleto 400.
 - b) Conforme a las costumbres y Usos Bancarios a nivel mundial.
 - c) Si todos los términos y condiciones están correctos se procederá al establecimiento.

- d) En caso de que alguna condición ó término esté incompleto, dudoso, contradictorio, el establecimiento no podrá efectuarse sino hasta recibir la (s) aclaración (es) correspondiente (s) por escrito por parte del ordenante.
- 5.-Otorgar al Crédito Documentario un número de referencia registrándolo en un control interno, en caso de que el crédito comercial sea establecido a través de los Convenios de pago y créditos recíprocos de la ALADI. Se deberá designar un Código de Reembolso, por el cual se complementará con dígitos la información escrita que contiene: Banco (plaza) Tipo de Instrumento, Año de Emisión, Número de Secuencia, Dígito de Cheques, Secuencia Eventual.
- 6.-Asignar el Banco Corresponsal (responsabilidad de: Sub-Dirección de Negocios Internacionales).
- a) Según la cobertura geográfica del Banco Corresponsal y de acuerdo a la plaza del beneficiario.
- b) Tomando en cuenta la forma del reembolso.
- c) No excediendo de la línea de crédito que tenemos con el Banco Corresponsal, (en caso de ser un Crédito Documentario Confirmado).
- 7.-Elaborar el mensaje del establecimiento del Crédito Documentario.
- 8.-Autorizar el mensaje.
- 9.-Enviar el mensaje contraseñado del establecimiento al Banco Corresponsal.
- 10.-Elaborar la Contabilidad.
- 11.-Abrir el expediente de la operación y tarjeta extra-contable de Cuentas de Orden.
- 12.-Solicitar el Seguro para la mercancía a la Compañía correspondiente (salvo excepciones).
- 13.-Enviar copia de la Apertura al cliente y aviso de débito a su cuenta de cheques.
- 14.-Elaborar la contabilidad"(136)
- (136) Op. Cit. pág. 27

Modificación al Crédito Documentario de Importación :

Un Crédito Documentario puede ser modificado en uno ó varios de sus términos y/o condiciones de acuerdo a las necesidades del comprador ó vendedor, siempre y cuando las partes - que lo integren estén de acuerdo (Créditos Irrevocables). Esta operación es factible durante la vigencia del crédito y es una elasticidad que permite una fácil negociación.

- "1) Modificaciones que requieren autorización por parte del Funcionario de crédito facultado :
 - a) Ampliación al vencimiento.
 - Verificación que proceda a la fecha de permiso de importación, si es el caso.
 - b) Incrementos al importe del crédito.
 - Verificar el límite de crédito del Funcionario que autoriza ó capacidad de la línea de crédito ó garantía.
 - c) Revisar la firma de autorización según catálogos ó micro-films de Banca Confia, S.A.
- 2) Modificaciones que no requieren autorizaciones de Crédito :
 - a) Cambio de la descripción de la mercancía.
 - b) Cambio del lugar de embarque ó destino.
 - c) Otras.
- 3) Revisar la modificación requerida y hacer las aclaraciones pertinentes, si es necesario.
- 4) Elaborar, autorizar y enviar el mensaje al Banco Corresponsal, notificando la modificación.
- 5) Notificar la modificación a la Compañía de Seguros.
- 6) Elaborar la contabilidad." (137)

Negociación de Pago a la Vista :

Es el paso final de la operación, en la cual el beneficiario cobra total ó parcialmente contra entrega de los documentos que acrediten el embarque estrictamente de acuerdo con las condiciones y términos estipulados en el Créd. Doc.

- "1.- Una vez que el beneficiario ha presentado en orden la documentación al Banco Corresponsal conforme a los términos y condiciones del crédito documentario, se procede a lo siguiente :
- a) Recibir el mensaje del Banco Corresponsal Notificado que van a pagar al beneficiario y cargarán a nuestra cuenta en el extranjero.
 - b) Situar los fondos al Banco Corresponsal.
 - c) Requerir pago al ordenante.
- 2.- Cuando el beneficiario ha presentado la documentación al Banco Corresponsal con discrepancias, se procederá a lo siguiente :
- a) Recibir el mensaje del Banco Corresponsal, mencionando las discrepancias encontradas en la documentación.
 - b) Notificar al cliente.
 - En caso de que el ordenante acepte pagar al beneficiario de las discrepancias, con su autorización por escrito, se procederá con los incisos "b" y "c" del número anterior, notificando al Banco Corresponsal.
- 3) Elaborar la Contabilidad." (138)

Negociación por Aceptación :

El beneficiario presenta la documentación que acredita al embarque estrictamente de acuerdo con las condiciones y términos estipulados en el Crédito Documentario para que el Banco Corresponsal acepte la Letra que será cubierta a su vencimiento. Lo anterior implica que el beneficiario otorga crédito al ordenante.

- "1) Una vez que el beneficiario ha presentado la documentación al Banco Corresponsal conforme a los términos y condiciones del crédito documentario, se procederá a lo siguiente :
- a) Recibir mensaje del Banco Corresponsal notificando que los documentos fueron presentados en orden y la fecha de vencimiento en que pagará el beneficiario.
 - b) Situar los fondos al Banco Corresponsal a la fecha de vencimiento de la aceptación.
 - c) Solicitar pago al ordenante a la fecha de vencimiento de la aceptación.
 - d) Elaborar la contabilidad.
- 2) Cuando la documentación ha sido presentada con discrepancias, se procederá a lo siguiente :
- (138) Op. Cit. págs. 31-33

- a) Recibir mensaje del Banco Corresponsal, mencionando - las discrepancias encontradas en la documentación.
- b) Notificar al cliente.
- I) En caso de que el ordenante acepte pagar al beneficiario a pesar de las discrepancias, con su autorización por escrito, se procederá con los incisos : b), c) y d) del número anterior habiendo notificado al Banco Corresponsal.
- II) En caso de que el ordenante no acepte a pagar al beneficiario por las discrepancias presentadas, se le solicitará su rechazo por escrito notificando a su vez al Banco Corresponsal." (139)

Pagos Especiales :

- 1.- "Cuando los documentos no están en orden se pueden presentar las siguientes causas :
- a) Que el Banco Corresponsal haya pagado contra el supuesto-buen orden de los documentos, pero al ser revisados por el Banco Emisor, realmente no estén en orden. En este caso - se procede a la impugnación de pago realizado por el Banco Corresponsal, al beneficiario, poniendo los documentos a su disposición.
 - b) Cuando el Banco Corresponsal pide al Banco Emisor su autorización de pagar contra discrepancias, se notifican al ordenante éstas, solicitándole su conformidad ó rechazo - por escrito para realizar el pago correspondiente ó la negación del mismo.
 - c) Cuando el Banco Corresponsal asume unilateralmente el - riesgo de pagar contra documentos que acepta bajo reserva también el ordenante podrá autorizar el pago a pesar de - las discrepancias detectadas, levantando la reserva por - escrito.
 - d) Cuando el Banco Corresponsal asume unilateralmente el - riesgo de pagar contra documentos con graves discrepan- - cias para lo cual exige una garantía al beneficiario, que
- (139) Op. Cit. pág. 35

será levantada hasta que el ordenante autorice el pago por escrito no obstante que existan discrepancias.

- e) Cuando el Banco Corresponsal no asume el riesgo de pagar - y envía los documentos al cobro al Banco Emisor para que - éste gestione ante el ordenante su autorización por escrito de pagar.
- Cualquiera de los casos sobre estos puntos mencionados es aplicable cuando el pago se efectuase a plazo por lo que - éste no procederá hasta que el ordenante autorice las irregularidades presentadas" (140)

Apertura en Exportaciones :

(Esquema No.1)

Bajo esta modalidad será una persona física ó moral la - que venda productos en el extranjero y exija como forma de pago este instrumento. En este momento, nuestra Institución será requerida para avisar ó confirmar el crédito documentario - por instrucciones de un Banco Emisor Extranjero, para lo cual se seguirá el siguiente procedimiento :

- "1) Recibir el instrumento operativo por parte del Banco Emisor Extranjero, el cual deberá contener :
 - a) Contraseña del mensaje.
 - b) Firmas autorizadas (cuando se trate de un escrito - que llegó por correo).
- 2) Revisar cada condición y término estipulado en el - instrumento operativo :
 - a) Conforme a las Reglas y Usos Uniformes de la C.C.I.A. - para Créditos Documentarios, Revisión 1983, Folleto - 400.
 - b) De acuerdo a los Usos Bancarios Internacionales.
 - c) Observando la forma de reembolso de la operación y - en caso de no existir ó no convenirnos, ésta se le - solicitará al Banco Emisor.
 - d) En caso de que todos los términos y condiciones es - tén correctos, y el crédito sea notificado, se dará - aviso al beneficiario sin compromiso ni responsabi - lidad de nuestra parte, pero si el crédito es confir - mado se someterá a autorización crediticia para eva - luar al Banco Emisor.

(140) Op. Cit. pág. 36

- e) Si las condiciones y términos están incompletos ó contradictorios, ó dudosos sólo se podrá efectuar un aviso sin responsabilidad ni compromiso de nuestra parte hasta que se aclaren las discrepancias con el Banco Emisor en el extranjero.
- 3) Cobrar nuestras comisiones y gastos de acuerdo a las instrucciones del crédito documentario de exportación:
 - a) Al Banco Emisor ó
 - b) Al beneficiario.
 - 4) Elaborar la contabilidad." (141)

Modificaciones al Crédito Documentario : Exportación

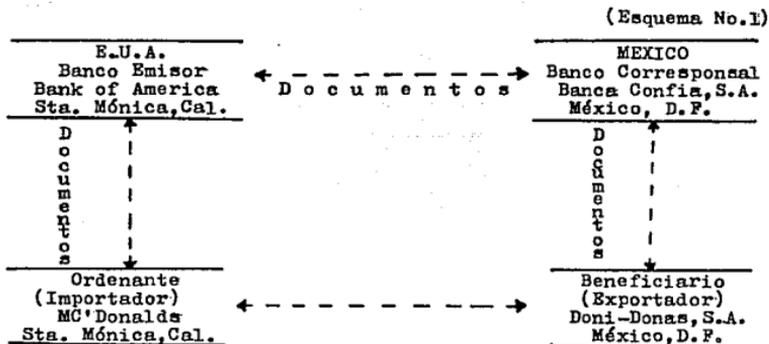
- 1.- Recibir mensaje del Banco Emisor con contraseña ó firmas autorizadas.
- 2.- Revisar los términos y condiciones de la modificación.
- 3.- Notificar al beneficiario.
- 4.- Cobrar nuestras comisiones y gastos dependiendo de las instrucciones del Crédito Documentario.
 - a) Al Banco Emisor ó
 - b) Al beneficiario.
- 5.- Elaborar la contabilidad.

Negociación de Pago a la Vista : Exportación

- "1) Ya presentada la documentación por parte del beneficiario en México al Banco Corresponsal (Banca Confia S.A.) conforme a las condiciones y términos del crédito, se seguirá como sigue :
 - a) Revisar cuidadosamente la documentación presentada - de acuerdo a los términos y condiciones establecidos en el crédito, ya que el Banco Emisor procederá a una segunda revisión, y al detectar alguna discrepancia omitida por el Banco Corresponsal (Banca Confia, S.A.), puede impugnar el pago efectuado que podría provocar un quebranto.
 - I.- Conforme las Reglas y Usos Uniformes de la C.C.I. para Créditos Documentarios. Revisión 1983, Folleto - 400.
 - II.- De acuerdo a los Usos Bancarios Internacionales.
 - b) En caso de que los documentos estén en orden, se procederá al pago y envío de los mismos al Banco Emisor previo aviso por telex.
 - c) Cobrar nuestras comisiones y gastos de negociación -
- (141) Op. Cit. págs. 37, 38

- al momento del pago, dependiendo de las instrucciones en el establecimiento del crédito documentario.
- I) Al Banco Emisor
 - II) Al Beneficiario
 - d) Elaborar la contabilidad."(142)

Esquema de un Crédito Documentario de Exportación



Domésticos :

"El Crédito Documentario Doméstico es aquél que se lleva a cabo dentro del mismo país, esta operación puede revestir las características de compra-venta en el que actúe nuestra institución como Banco Emisor, Banco Corresponsal y los dos a la vez"(143)

Lo anterior dependerá si el comprador es nuestro cliente para que seamos el Banco Emisor ó si el vendedor es nuestro cliente para poder ser el Banco Corresponsal si es el caso de que actuemos como los dos tipos, implica que tanto vendedor como comprador son nuestros clientes además de contar con la red suficiente de sucursales para cubrir las necesidades requeridas.

(142) Op. Cit. pág. 42

(143) Op. Cit. pág. 43

Banco Emisor :

Siendo Banca Confia, S.A. el Banco Emisor es un Crédito Documentario Doméstico se procederá a la Apertura, Modificación y Negociación tal como en la Importación tomando en cuenta que no habrá documentos exigidos por el Control Cambiario y se considerarán las costumbres y condiciones a nivel nacional.

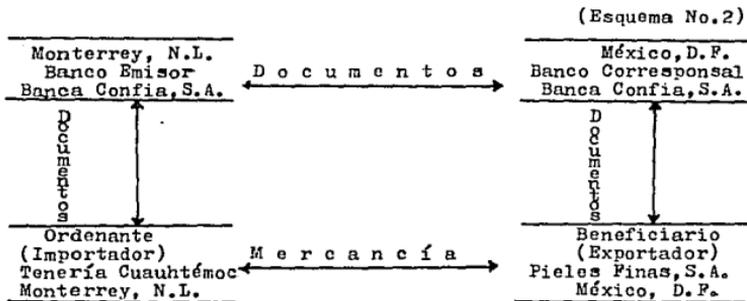
Banco Corresponsal :

En el caso de que sea Banca Confia, S.A. el Banco Corresponsal es un Crédito Documentario Doméstico, se procederá a la Apertura, Modificación y Negociación tal como la Exportación tomando en cuenta las condiciones a nivel nacional.

Banco Emisor y Banco Corresponsal :

Si Banca Confia, S.A. es considerada como Banco Emisor y Banco Corresponsal a la vez, se procederá a la Apertura, Modificación y Negociación como en los Créditos Documentarios antes mencionados.

Esquema de un Crédito Documentario Doméstico



Actualización Enero de 1990.

CAPITULO IV SISTEMA OPERATIVO DE LAS CARTAS DE CREDITO
(Estudio de Caso: Banca Confia, S.A.)

4.1.1.- Recursos Humanos :

Toda actividad administrativa está dada en función de las personas que intervienen en ella y de sus procesos, por lo tanto es importante mencionar ciertos puntos (casi olvidados) de las relaciones humanas que deben llevarse a la práctica.

La siguiente debe considerarse, en virtud de que internamente el Departamento de Créditos Comerciales necesita mayor impulso.

"La administración y desarrollo de personal es el proceso administrativo aplicado y orientado al crecimiento de conocimientos, capacidad, habilidades e incluso salud de las personas que prestan sus servicios en una Organización, en beneficio de ésta y de las propias personas" (144)

El Sector Público tiende a garantizar los derechos de los trabajadores, de propiciar su desempeño ó ejercicio honesto y eficiente de sus funciones y satisfacer, al mismo tiempo, las expectativas y legítimas aspiraciones del empleado con la consecución de los fines del Estado.

La experiencia mundial demuestra que no existen esquemas uniformes para la administración de personal.

En el ámbito de los países en desarrollo, se observan situaciones diversas, según sus condiciones económicas, sus propios patrones culturales y el grado de influencia que sobre ellos han ejercido otros países avanzados.

(144) Flores Gortari, Sergio. Notas del Informe sobre la Reforma de la Administración Pública Mexicana. México. Marzo 18 de 1989. p.p. 1-3.

Debe existir una Política General que establezca las normas y criterios que deban regir una adecuada conducta de los-Gobiernos con relación a sus servidores.

"De hecho las Disposiciones Legales vigentes son muy amplias y otorgan toda la protección que merecen los trabajadores al Servicio del Estado. La falla está en que no existe un Organó Central dentro del Gobierno que marque lineamientos generales para llevar a cabo esta política" (145)

En la Administración Pública Mexicana, no se aplica, por regla general, las prácticas de manejo de personal para prevenir y resolver los problemas humanos.

Para una correcta administración de personal es necesario, (con respecto al Depto. de Créditos Comerciales) antes que la aplicación de ciertas técnicas ó clasificación de puestos, que exista una real armonía entre el personal así como una completa capacitación en el puesto, para que posteriormente se realice un análisis sobre los mismos.

La conclusión a que han llegado las empresas comerciales en los Gobiernos que han adoptado el análisis de los puestos como una herramienta de la Administración es que sus ventajas exceden en mucho a los inconvenientes causados a los empleados y supervisores por el tiempo invertido en esta tarea de ahí que la Comisión considera conveniente iniciar desde luego estos análisis, ya que se trata de una labor a largo plazo.

La "Administración de Personal" es la base ó motor para que marche bien cualquier empresa, en este caso, un Banco, para lograrlo es necesario contar con personal competente, técnicamente capacitado y familiarizado con los Sistemas y Métodos Modernos de la Administración.

Considerando la integración al Tratado de Libre Comercio es con mayor razón que nos esforcemos para llegar, no al nivel de los estadounidenses ó canadienses, sino rebasar sus capacidades, y eso lo podemos lograr ;

(145) Ibidem., pág. 3

Con un análisis previo, como lo mencionamos con anterioridad, en donde de forma más sistemática podemos conocer en conjunto las aptitudes y actitudes que el aspirante debe reunir para ocuparlos y así utilizar las técnicas idóneas para poder colocar a la persona adecuada en el puesto correspondiente.

Requisitos de mayor importancia para el ingreso al Departamento de Créditos Comerciales :

- Haber cursado como mínimo el 5o. nivel de las siguientes carreras ó afines :

- a) Relaciones Internacionales
- b) Relaciones Industriales
- c) Administración (Pública ó de Empresas)
- d) Contaduría
- e) Economía

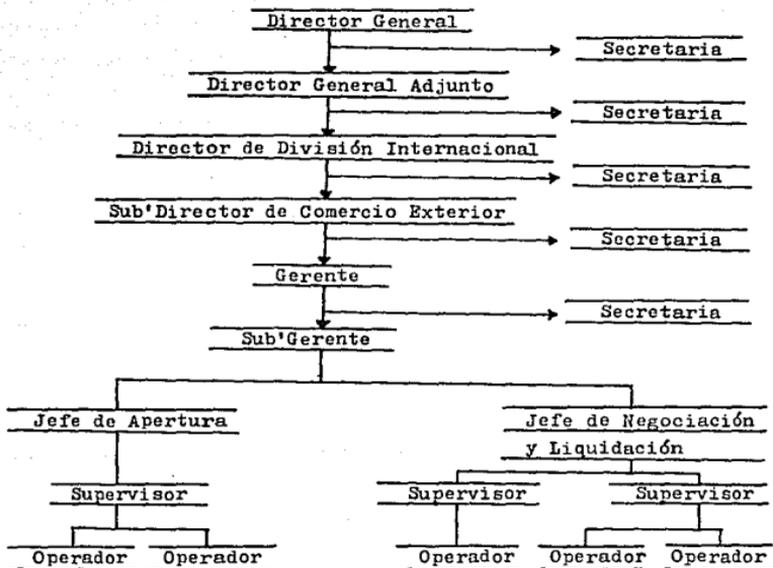
- Conocimiento de :

- a) Inglés (80%)
- b) Mecanografía
- c) Contabilidad
- d) Computación

El Departamento de Créditos Comerciales está dividido en secciones, según lo ha requerido la operación. (Véase Organigrama). Dicho depto. está sujeto a la "toma de decisiones" que otorgue la jerarquía más alta (Director General) - hasta el Jefe de Negociación y Liquidación, siendo que deben confrontar problemas de selección bajo incertidumbre, por lo que deberán seleccionar un Curso de Acción que sea consistente con sus convicciones y preferencias personales.

Considero que para dar solución a los problemas, es necesario un criterio de "evaluación" el cual indicará el poder medir el logro de un objetivo.

O R G A N I G R A M A



CAPITULO IV

SISTEMA OPERATIVO DE LAS CARTAS DE CREDITO

(Estudio de Caso: Banca Confia, S.A.)

4.2.- Problemas que afectan la fluidez de las Cartas de Crédito :

El objetivo principal al efectuar operaciones financieras, es el "beneficio", asimismo el buscar dicho fin se corre un "riesgo" y éste es aún mayor en el crédito, el cual lo determinan diferentes circunstancias, por ejemplo, la naturaleza de la operación, el beneficiario, las garantías, la situación interna de la entidad del otorgante, etc. Con este comentario, no quisiera dar una imagen de "inseguridad" ó de "peligro" ante el crédito, porque sería erróneo, es sólo que el usuario debe tener consciencia de las transacciones que efectúa ya que son muy importantes. Ahora bien, si el cliente no cuenta con dicha experiencia, el Banco con gusto, (en este caso, el Depto. de Créditos Comerciales) le puede orientar en su operación, ya que, mientras mayor sea el importe mayor será el riesgo, sin embargo, no es menos el grado en relación al plazo, es decir, el periodo de gracia que en teoría aumentaría el "riesgo" en la práctica lo reduce.

"El riesgo contribuye a reforzar la solidez financiera del beneficiario del crédito. Lo que perjudicaría en este caso, no son los plazos, sino las renovaciones continuas de cantidades concedidas y tomadas a préstamo y que son en realidad fondos de capital" (146)

Observemos que el "riesgo" que se corre es dual, primero, el que se suscita internamente en el departamento de Créditos Comerciales, al no mantener cierto ritmo de fluidez en las Cartas de Crédito, y por otra parte, el riesgo a nivel general, por lo que nuestra finalidad es verlos reducidos y que

(146) Beltrán Lucas. Diccionario de Banca y Bolsa. Madrid.
"Riesgo" Enero de 1967. p.p. 1118

se maximice su aprovechamiento, tanto para el usuario como -
para el Sistema Bancario.

1) Problemas que refleja el Departamento :

- Desconocimiento del ordenante en los aspectos técnicos -
del Comercio Internacional.
- La requisición errónea del Contrato-Solicitud
- Se atrasan por falta de autorización crediticia
- Por un alto volúmen de operaciones
- Por falta de corresponsalía en la plaza del vendedor
- Por problemas de Telecomunicaciones
- Falta de asesoramiento
- Se otorga un Tipo de Cambio erróneo.

2) Irregularidades que se suscitan en las Cartas de Crédito:

a) En la Factura :

- La descripción de la mercancía no corresponde a la del -
Crédito.
- La Factura no ha sido extendida por el beneficiario.
- El importe de la Factura, la cantidad, el precio unitario
la moneda, etc. no corresponden a las indicaciones del -
Crédito.

b) En la Póliza de Seguro :

- El valor asegurado es insuficiente.
- La cobertura está asegurada en una moneda diferente a la-
estipulada en el Crédito.
- La Póliza del Seguro lleva una fecha posterior a la del -
documento de expedición.
- No han sido entregados todos los documentos originales -
del Seguro (Juego Completo).
- La Póliza del Seguro no está endosada en blanco.
- De la Póliza de Seguro no se desprende que estén cubier -
tos los riesgos previstos.

c) En el Conocimiento :

- No han sido entregados todos los ejemplares originales (juego completo).
- El Conocimiento es "straight", es decir, librado a nombre del destinatario, en lugar de: " a su orden ".
- El Conocimiento Librado a la Orden no está endosado.
- El Conocimiento lleva una fecha posterior al plazo de expedición fijado en el crédito.
- Falta mencionar "Shipped" "a Bordo", ó "Flete Pagado".
- La rotulación de los embalajes no corresponde a la figura en la Factura.
- El Conocimiento no es "Limpio" (Clean), es decir, que constata expresamente el estado defectuoso de la mercancía y/o el embalaje.
- El Conocimiento es "Stale", esto es, que ha sido remitido al Banco después de 21 días de la fecha de emisión. (Art.-41 de RUUCD).

d) En otros Documentos :

- El resguardo postal no menciona el nombre del destinatario prescrito.
- Los Certificados de Origen de Peso, de embalaje, de inspección, de análisis, etc. no contienen todas las indicaciones requeridas.
- La Declaración del transportista indica que la mercancía - ha sido recibida para su expedición, sin embargo, no indica, como prescrito que ha sido efectivamente expedida.

Los documentos deberán remitirse al domicilio de pago en el plazo de validez del crédito y deberán coincidir por ejemplo, cubriendo la misma mercancía, la marca de las cajas, rotulación de los embalajes, de los bultos, número de vagón, etc. (Art. 7o. de RUUCD).

Pues bien, hemos observado ciertas estimaciones que fueron percibidas al laborar en el Departamento de Créditos Comerciales, aunque debemos considerar que no son todas, les daremos su prioridad :

Los puntos siguientes son con relación al "riesgo" que se corre a nivel general :

- 1.- "Descubiertos con garantías bloqueadas por importe equivalente (en el caso de saldos congelados en cuentas especiales por créditos en periodo contencioso ó pre-contencioso, caso de cantidades en moneda extranjera conservadas en garantía ante remesas documentarias de importación adecuadas en descubierto).
- 2.- Créditos Documentarios de Exportación (riesgo casi nulo al efectuarse por el Banco la liquidación al beneficiario exportador sólo después de haber recibido el importe del crédito del corresponsal extranjero ordenante).
- 3.- Créditos a entidades paraestatales en pagarés ó pólizas-pignorables por el Estado, es decir, empeñadas.
- 4.- A efectos comerciales y financieros redescontables en línea ordinaria ó especial en el Banco de Emisión.
- 5.- Créditos Pignoratícios con garantía de valores del Estado.
- 6.- Créditos-Puente en diversas formas, por ejemplo, negociación de Certificaciones de Obra ejecutada a cuenta de - Créditos Hipotecarios ya autorizados, préstamos consolidados inmediatamente por ampliación de capital o emisión de obligaciones de la firma beneficiaria, etc.
- 7.- Créditos a corto plazo a empresas y a particulares con garantía de Títulos-Valores, mercancías y objetos de valor, etc."(147)

(147) Ibidem., pág. 1118

Un segundo tipo de operaciones de Crédito que presentan garantías no tan completas como las anteriores, son las siguientes :

- 1.- "Créditos Documentarios de Exportación en moneda extranjera pagaderos a la vista (riesgo durante el lapso de tiempo entre el reembolso automático al corresponsal extranjero que ha enviado los documentos y el adeudo en cuenta al importador que lo recibe del Banco ordenante).
- 2.- Créditos Documentarios de Importación pagadero a plazo - diferido.
- 3.- Descuento de papel comercial, con riesgos variables, que dependen del plazo del papel, de estar ó no aceptado y/o avalado, de la solvencia del librado, de sus relaciones con el librador ó cedente y de la personalidad de éste, entre otros factores.
- 4.- Anticipos a cargo de remesas ó créditos documentarios de importación.
- 5.- Anticipos con garantías de efectos a mayor plazo.
- 6.- Aval ó garantía de la entidad crediticia, en moneda local ó divisa extranjera y por cuenta de su cliente, a pagarés, documentos representativos de créditos directos, en el caso de formalizarse entre dicha entidad y su cliente avalado, un documento interior ejecutivo intervido por agente oficial al efecto.
- 7.- Aval ó garantía en que el documento entre avalista y avalado no sea ejecutivo.
- 8.- Créditos Documentarios con financiación en diversas formas.
- 9.- Créditos con refuerzos de valores mercancias, letras comerciales, etc. siendo el valor realizable de la garantía inferior del importe del crédito.
- 10.- Créditos a empresas y particulares formalizados en letra financiera.

11.- Créditos Formalizados en Póliza Personal.

12.- Saldos pendientes de pago en cuentas de "Efectos Devueltos Pendientes de Cobro", "Efectos Inpagados en Cuenta Especial" y similares" (148)

Existe aún un tercer tipo de Operaciones Crediticias en las que el "riesgo" aumenta a tal grado que en ellas no aparece garantía de ninguna clase, ni directa ni indirectamente, no existiendo tampoco un documento de carácter ejecutivo. Se trata de los "Overdrafts" ó "Sobregiros", que por su naturaleza, encierran el mayor riesgo, de ahí que se extreme su control y se limite su alcance en la medida de lo posible.

Otro elemento importante, es a la hora de evaluar el "riesgo" en la operación del crédito, si se trata de una persona en particular, su moralidad -en el más amplio sentido de la palabra- solvencia, actividades, capacidad, competencia profesional, familiar, social, indicarán con mucha aproximación el riesgo de la operación. Si se trata de una firma empresarial, habrá que profundizar técnicamente en su situación tanto económica como financiera.

El "riesgo" para el Banco ó Entidad Financiera es aquí de distinta naturaleza, ya que incide no sobre las características, objeto o beneficiario de la operación, sino una situación de liquidez que puede no ofrecer preocupación, al contrario, ser tan justa que obligue a un estudio por caso de los créditos solicitados.

Finalmente, el Tipo de Garantía tiene gran importancia a la hora de evaluar el "riesgo" real. Las Garantías pueden dividirse en propias, de terceras personas y especiales. Las primeras varían desde la garantía personal de la póliza de crédito hasta las hipotecarias (Garantías Directas ó Refuzos de Títulos-Valores, mercancías, efectos comerciales a corto y mayor plazo. Efectos rotativos, fincas rústicas y urbana - (148) Ibidem., pág. 1119

nas, objetos de valor, billetes de lotería, etc.). Las Garantías de terceras personas tienen una amplia gama de variación y efectividad, clasificándose en :

- 1.- Firmas de garantías de socios, familiares, etc. en pólizas personales.
- 2.- Aceptaciones a efectos comerciales ó financieros.
- 3.- Cartas de Garantía
- 4.- Aavales Bancarios a pagarés, efectos comerciales, letras financieras, documentos representativos de créditos directos, etc.

Y en lo referente a las "Garantías Especiales" figuran los depósitos bloqueados en Cuentas Especiales. Las autorizaciones de créditos estatales para respaldar anticipos previos de entidades financieras, etc.

La dinámica de "riesgo", es claro que éste puede aumentar ó disminuir según las muy diversas circunstancias que concurren en las operaciones.

"El "riesgo" se reduce gracias al importante control directo que se tiene en las operaciones por parte de la entidad otorgante de las facilidades" (149)

En este punto el control de riesgo las técnicas al efecto suelen agruparse, según el caso, por ejemplo, los informes de la situación económica y financiera que puede proporcionar la misma persona como comerciantes, industriales u otros bancos, sucursales de la propia entidad crediticia, agencias especializadas, etc.

Otro tipo de datos serían los otorgados por el Banco y el cliente que solicita el crédito ante técnicas internas de presentación de propuestas de crédito, normalmente en impresos al efecto, que se modifican al cambiar los datos del cliente ó de la operación. Otro, serían las técnicas de la autorización de las propuestas por los departamentos correspondientes (149) Ibidem., pág. 1260

dientes, técnicas de vigilancia y control de las operaciones técnicas de información sobre volumen y distribución del total del crédito, ya que en ocasiones los Bancos se interesan en conocer la distribución por actividades económicas, como dato de interés valorable al examinar y decidir su política crediticia.

El Sistema Operativo en las Cartas de Crédito es clave para obtener un resultado positivo, los obstáculos, las irregularidades, discrepancias mencionadas ó el "riesgo" el cual consideramos uno de los puntos a tratar, ya que se maneja en todo tipo de transacción, son un reto que debemos enfrentar, contando a la vez con personal capacitado, con cursos en el extranjero, intercambio de métodos y sistemas prácticos ofreciendo así un servicio adecuado a cada necesidad del ordenante.

Ultimamente se habla demasiado de "competitividad" ante el TLC, y es cierto, es importante competir, pero, no tan sólo porque sea una gran potencia se harán bien las cosas, sino por el progreso mismo del país, con dedicación y organización en el cargo saldremos adelante.

CAPITULO IV

SISTEMA OPERATIVO DE LAS CARTAS DE CREDITO (Estudio de Caso: Banca Confia, S.A.)

4.3.- Ventajas y Desventajas :

Ventajas : C o m p r a d o r

- El buen nombre del Banco Emisor respalda las operaciones comerciales que el otorgante tenga en cualquier parte del mundo.
- El Banco Emisor paga contra el exacto cumplimiento de los términos y condiciones del Crédito Documentario.
- El Banco Emisor no efectúa el pago si el beneficiario no prueba haber embarcado la mercancía solicitada.
- El apoyo que brindan las Reglas y Usos de la Cámara de Comercio Internacional que uniforman los criterios a tal nivel.
- Los términos y condiciones originales del Crédito Documentario se pueden modificar en cualquier momento según las necesidades.

Ventajas : V e n d e d o r

- El beneficiario obtiene su pago en su lugar de residencia.
- Elimina el "riesgo" que le significa el comprador al responder uno ó más Bancos por su pago.
- No obstante de existir controles cambiarios en el país del comprador, éste asegura su pago utilizando el Crédito Documentario.
- Los términos y condiciones originales del Crédito Documentario se pueden modificar en cualquier momento según sus necesidades.
- El apoyo que brindan las Reglas y Usos de la C.C.I. que uniforman criterios a nivel internacional.

Banco :

- Comisiones Cobradas
- Su reconocimiento en el extranjero.
- El ofrecer a su clientela los servicios más completos según las necesidades del Comercio actual.
- El contar con esta forma de pago exigible dentro de las Reglas del Control Cambiario actual.

Desventajas : C o m p r a d o r

- Operación costosa
- Si los términos y condiciones no satisfacen al vendedor el Crédito Documentario puede quedar sin efecto al no utilizarlo.
- Es una operación compleja, como ya lo mencionamos y especializada que requiere de técnicos para su adecuado manejo.

Desventajas : V e n d e d o r

- No obtener su pago al presentar la documentación con discrepancias.

Banco :

- Riesgo de Crédito
- Evaluar incorrectamente a un ordenante, hablando en términos comerciales y morales.

Ahora bien, son ventajas y desventajas a nivel global, sin embargo, debemos analizar qué es lo que falla actualmente en el Depto. de Créditos Comerciales ya que de cualquier forma afecta al Sistema Bancario, y para que su flujo sea adecuado en lo administrativo debe existir coordinación de todos los elementos, analicemos lo siguiente :

Ventajas :

- Cursos que imparten las Instituciones Bancarias en general.
- La nueva tecnología en computación.
- Nuevas Redes.
- La relación con Bancos Extranjeros.
- La motivación al empleado y así manifieste interés en su trabajo.
- Publicidad (por diversos medios, televisivos, revistas, radio, folletos, etc.) por los que se dá a conocer el Banco.
- La experiencia que ha adquirido el personal del Depto. a través del tiempo (aunque no por trabajar con ese método va a ser realmente el idóneo, puede renovarse ó tomarlo como base y modificarlo para llevar otro patrón).

Desventajas :

- La presión del trabajo.
- La escasa capacitación.
- La falta de comunicación entre el personal.
- Formatos y Archivos obsoletos.

Considero que es necesario reformar el Sistema :

- Computarizando la mayoría del proceso.
- Realizar semestral ó anualmente memorias y balances para la Secretaría de Comercio Exterior para que éste a su vez resuma la información sobre los principales aspectos de determinados documentos.
- Que fijen líneas de crédito recíprocas, de acuerdo con las normas vigentes en cada país, (Normas Legales) de Apertura, Confirmación y Negociación.
- Posibilidades de Financiamiento de los pagos efectuados bajo la negociación de Cartas de Crédito.
- Un amplio servicio de informes de sus respectivos clientes.
- Que se elabore un informe sobre los problemas prácticos vi-

- gentes, con miras hacia una pronta solución.
- Un ejecutivo en Cartas de Crédito que proporcione orientación a los cuentahabientes en las sucursales.
 - O efectuar otros movimientos de mayor "riesgo" con omisión en pasos administrativos.

CAPITULO IV SISTEMA OPERATIVO DE LAS CARTAS DE CREDITO
(Estudio de Caso: Banca Confia, S.A.)

4.4.- Análisis y Propuestas:

Basándonos en la teoría y práctica, vemos que la Carta de Crédito es muy compleja, por lo tanto, consta de puntos importantes que necesitan una especial atención, sin embargo, analizaremos la siguiente información lo cual nos hará reflexionar para su mejor funcionamiento interno en el Departamento de Créditos Comerciales :

- ¿Cuál es el proceso ó la actividad que necesita mayor apoyo ?

Es decir, ¿ se necesita más personal para realizar el trabajo ? ó que ¿ éste sea capacitado ?

- Es necesario que exista claridad en el mensaje que se le dé al empleado por parte del Jefe inmediato.

- El Jefe debe reconocer el progreso que se logre en su Departamento por causa de algún empleado.

- Así como a enfrentarse a la falta de capacidad, hacerlo en el preciso momento en que suceden las cosas, y tratar de dar una solución, si es posible, en dicho momento, y si no (por exceso de trabajo), anotarlo para que se discuta y solucione posteriormente a corto plazo.

- Con respecto al punto anterior, nuevamente, se debe hacer notar al empleado lo molesto que está el jefe a causa de que no ejecutó lo indicado con anterioridad. Hacerle notar al empleado que se le critica la "acción" más no su valía como "persona".

Sin embargo, con empleados de nuevo ingreso hay que reafirmarles las metas, no debe existir con ellos una reprobación ó castigo, sino sólo el re-dirigirlos.

- El Ejecutivo debe responsabilizarse de "su trabajo" y no realizar el trabajo "de otros", si acaso le sobra tiempo.
- Deben tener iniciativa (en cualquier jerarquía) y en cualquier proceso en que se manejen las Cartas de Crédito.

Por medio de la experiencia adquirida en el Banco, especialmente en el área de Créditos Comerciales como también en base al estudio de este trabajo, he llegado a las siguientes apreciaciones :

- Para poder tener una Organización completa entre los diferentes Departamentos que lleven a cabo la agilización de la Carta de Crédito, el Banco debe asesorar de manera eficiente a los Gerentes y Sub'Gerentes de Sucursales (todos los Funcionarios de Promoción) para que, tanto los Manuales y la documentación requerida esté completa y correctamente revisada.

Menciono lo anterior, ya que actualmente todas las documentaciones son revisadas por el Depto. de Créditos Comerciales; éste método provoca un retraso en el funcionamiento de su operación, que empieza desde el Gerente de la sucursal (el cual no revisa la documentación, no por falta de tiempo, sino por no estar debidamente capacitado) hasta que el Gerente de Créditos Comerciales la recibe y posteriormente la revisa correctamente, (otro tiempo desperdiciado cuando falta alguna documentación y además, la tardanza del cliente para entregarla.)

Considero que si se proporcionara asesoría se vería beneficiado tanto el cliente como el Banco. En primer lugar, porque el cliente se informaría de la documentación faltante en ese mismo momento, quedando a su conveniencia el entregarlo inmediatamente ó días después sin ninguna responsabilidad por parte del Banco.

En segundo lugar, porque el Depto. de Créditos Comerciales debe tener en su poder toda la documentación completa, - debidamente requisitada, en virtud de que este departamento debe encargarse de las negociaciones, hasta la liquidación - del crédito.

Dentro de todo este procedimiento el Gerente dará una - "revisión general" a la documentación, la cual turnará a la Sub-Dirección de División Internacional para su VoBo., en caso de desaprobación llegará a manos del cliente, pero si fue se aceptada la distribuirá a las correspondientes secciones para su operación.

De esta forma en horas podemos llegar a este paso, sin complicaciones y sin pérdida de tiempo.

Propuestas :

- 1.- Mínimo tres computadoras para uso exclusivo del Depto. - de Créditos Comerciales.
- 2.- Que los clientes que cuenten con buen crédito sean motivados (con cursos, promociones, tal vez descuentos en comisiones, gastos y mayor publicidad) para que sea a mediano plazo incrementada la exportación en México.
- 3.- Que se incorpore a las Sucursales un analista de crédito para atención al público, proporcionando las facilidades que otorga el Banco para sus clientes exportadores e importadores.
- 4.- Que exista un "archivista" controlando lo siguiente :
 - Recibiendo expedientes, turnando al telex (Carta de Crédito) junto con dos copias al mismo departamento.
 - Registra la hora y el día en la copia del telex, a través del reloj checador y obtiene en la misma el sello del Depto. de telex (éste se queda con el original y una copia).
 - Integra la copia del telex que contiene el sello del -

- departamento al expediente.
- Envía la correspondencia.
 - Archiva expedientes, ya sea en: "vigentes", en "espera de negociación" ó "pagados".
- 5.- Que sea dividido el Departamento en cuatro secciones :
- a) Exportación
 - b) Importación
 - c) Computación
 - d) Archivo
- 6.- Pueden existir puestos "Volante-Fijos" lo que ocasionaría la creación del empleo.
- 7.- Que fueran creadas "Tarjetas Especiales" (similares a las tarjetas de crédito), llamadas: "MEXIM" ó "EXIMEX" que significa: Exportadores e Importadores de México, las cuales se introducirían en el Sistema Automático y otorgando el VoBo. ó no, se efectuaría la transacción.
- 8.- El archivo puede estar contenido en micro-films (conteniendo datos de los clientes).
- 9.- Nuevas redes de acceso.

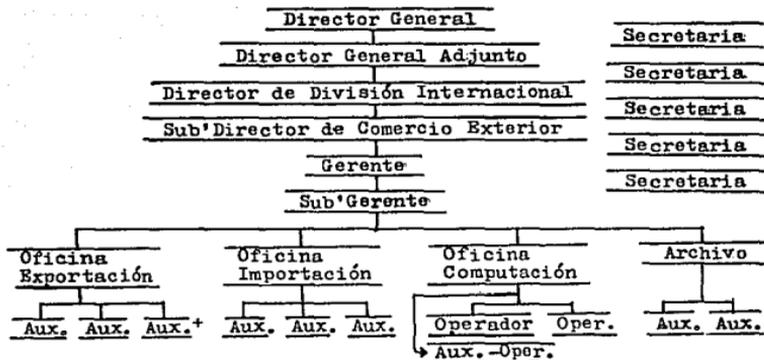
Hasta esta década nos hemos encontrado con un Area Internacional que avanzaba conforme a las necesidades variantes de nuestro país, sin embargo, en la actualidad debemos enfrentarnos (como ya dijimos) a una competitividad internacional que nos arrastra hacia otros rumbos, no podemos estancarnos ó mantenernos inactivos mientras otros países hacen mejoras de toda clase.

Con el Tratado de Libre Comercio (Canadá-E.U. y México)-totalmente se producirá un cambio, así como el nuevo Tratado (Chile-México), todos estos logros de nuestro país nos hacen pensar en Sistemas menos complejos y con métodos más apropiados para progresar. Esto, puede dar un resultado eficaz sabiendo dar afluencia necesaria a las Cartas de Crédito, el -

cual es un instrumento muy importante para lograr lo que deseamos a incrementar nuestras ganancias gracias también a los Convenios que ha firmado México.

Ahora bien, observemos el siguiente organigrama el cual manifiesta similitud en las bases al anterior, sin embargo, se distribuye en forma diferente.

O R G A N I G R A M A



+ Auxiliar Admvo.

Banca Confia, S.A. siendo una de las Instituciones Bancarias, si no de las más importantes, sí con un buen número en captación de créditos, desea como siempre, renovarse, ofreciendo un mejor método y garantías hacia los clientes, por lo que modificando su Sistema podrá captar aún más usuarios, ya que la Carta de Crédito es una gran ventaja para los exportadores e importadores que la utilizan.

4.5.- Artículos que afectan las Exportaciones e Importaciones de las Cartas de Crédito, bajo condiciones del Banco de México

D I A R I O O F I C I A L
Ley Orgánica del Banco de México :

Art. 18.- El Banco de México determinará el ó los tipos de cambio a que deba calcularse la equivalencia de la moneda nacional para solventar obligaciones de pago en moneda extranjera, contraídas dentro y fuera de la República para ser cumplidas en ésta, pudiendo determinarlos para operaciones que adquieran divisas contra entrega de moneda nacional, siempre que ambas ó alguna de estas prestaciones se cumpla en territorio nacional.

Art. 19.- El Ejecutivo Federal, cuando sea necesario ó conveniente la debida protección de la economía nacional, podrá mediante la expedición de Decretos sobre Control de Cambios : - prohibir ó restringir las importaciones, exportaciones y el comercio dentro de la República de divisas; la importación y la exportación de moneda nacional, así como establecer obligaciones y requisitos respecto del uso y aplicación de las divisas correspondientes a operaciones comprendidas en el Control de Cambios.

Mencionando estos artículos así como las disposiciones complementarias que dicte la Secretaría de Hacienda y Crédito Público, el Banco de México estará facultado para aplicar dicho control y para establecer los términos y condiciones en que las Instituciones de Crédito, la Intermediación Financiera y las Casas de Cambio, deban intervenir en la operación del mismo.

En la vigencia de estos Decretos entrará en acción un Comité Técnico de Control de Cambios que estará integrado por representantes de la S.H.C.P., de la SECOFI, del Banco de México y del Instituto Mexicano del Comercio Exterior.

La S.H.C.P. impondrá las sanciones a quien restrinja el régimen de Control de Cambios.

Mercado Libre :

Art. 9o. - Quedan comprendidas en el Mercado Libre todas las transacciones con divisas no sujetas al Mercado Controlado. Las transacciones en el Mercado Libre, incluyendo la compra-venta, posesión y transferencia de moneda extranjera no quedan sujetas a restricción alguna.

Art. 10. - La Compra-Venta de divisas que correspondan a transacciones comprendidas en el Mercado Libre se realizarán a los tipos de cambio que convengan las partes contratantes, (existiendo Disposiciones complementarias).

Comentario :

Como su nombre lo indica, el "Control de Cambios" tiene que irse adaptando, modificando y simplificando lo mayor posible para satisfacer las características particulares de nuestro país adjunto a la evolución de la economía.

Es decir, para ajustarse al régimen de Control de Cambios, las empresas medianas y pequeñas que efectúan dichas exportaciones se ven forzadas a incurrir en costos asociados a los trámites administrativos inherentes, las cuales también implican costos para las Aduanas e Instituciones de Crédito del país.

La experiencia en la aplicación de las normas de Control de Cambios en materia de gastos directos asociados a la exportación e importación permite a las autoridades responsables del cumplimiento de las normas citadas, aumentar el monto de

divisas controladas que tanto exportadores como importadores puedan utilizar para pagar dichos gastos sin requerir en cada caso, así como establecer un procedimiento más ágil para que demuestren la correcta aplicación de las divisas ante las Instituciones de Crédito.

Cláusulas Rojas Anticipos :

De acuerdo a los cambios que el Banco de México determinó en el Diario Oficial del 19 de noviembre de 1987, a continuación se menciona la situación prevaleciente de los anticipos (Cláusulas Rojas), a través del Crédito Documentario.

- "Las Ventas de Divisas Controladas para el pago de anticipos procederán por el monto tal de la importación, si éste no excede de: 10,000.00 dólares de los E.E.U.U.A. ó su equivalente en otra divisa. El interesado deberá constituir un depósito en moneda nacional por el equivalente al 30% del importe de las divisas, calculando la respectiva equivalencia al T.C.Controlado de Equilibrio publicado en el Diario Oficial de la Federación el día hábil bancario inmediato anterior al de las ventas de las divisas.
- Las Ventas de Divisas Controladas para el pago de anticipos mayores a: 10,000.00 dólares de los E.E.U.U.A. ó su equivalente en otra divisa, sólo procederá hasta por el 20 por ciento del importe de la mercancía a importar constituyendo el interesado un depósito en moneda nacional por el equivalente al 30% del importe de las divisas señalado en el Compromiso de Uso y Devolución de Divisas de que se trata, calculando la respectiva equivalencia al tipo de cambio controlado de equilibrio publicado en el Diario Oficial de la Federación el día hábil bancario inmediato anterior al de la venta de las divisas"

Bienes de Capital :

- "En importaciones de Bienes de Capital (herramienta, maquina, equipo ó refacciones) que vayan a ser incorporados al activo fijo de la empresa importadora se podrá otorgar hasta el 100% de la importación si ésta no excede de:10,000.00 dls. de los E.E.U.U.A. ó su equivalente en otra divisa, teniendo como excepción el no constituir depósito alguno.
- En importaciones de Bienes de Capital, que vayan a ser incorporados al activo fijo de la empresa importadora se podrá otorgar hasta un 20% máximo al calor de futuras importaciones, teniendo como excepción el no constituir depósito alguno" (150)
- Se simplifica el Régimen de Control de Cambios
Comité Técnico de Control de Cambios Banco de México
S.H.C.P.
SECOFI

"Tomaron las siguientes medidas :

- 1) Excepcionar del Mercado Controlado de Divisas las exportaciones de hasta 50 mil dólares americanos.
- 2) Incremento del 15% al 25% en exportación y del 8% al 20% en importación, los porcentajes del valor libre a bordo de las mercancías, que los exportadores e importadores pueden utilizar de Divisas Controladas para pagar sus gastos asociados" (151)

Al efectuarse las Ventas de Divisas Controladas menores ó mayores de 10,000.00 dls., deberán basarse los interesados en el régimen manifestado en el Diario Oficial de la Fed:

No es fácil efectuar una simplificación del Régimen del Control de Cambios, sin embargo, ésto logrado, dá la oportunidad a simplificar otras cláusulas.

- (150) México. Sector Bancario. Banca Confia. S.A. "Cláusulas" División Internacional. Méx. Nov. 1987 p.p.1,2
- (151) México. "Programa de 100 Días de Promoción de Exportaciones" México. Nacional Financiera, S.A. Mercado de Valores No. 5 Marzo 10. de 1991. p.p. 5

A N E X O S

**CONCEPTOS BASICOS SOBRE
LAS CARTAS DE CREDITO
1991**

Conceptos Básicos sobre las Cartas de Crédito :

Las Cartas de Crédito se utilizan como instrumentos de pago y garantía en un amplio rango de transacciones internacionales.

Para comprender su temática es necesario comprender sus conceptos:

ACEPTACION.- El Crédito Documentario no es pagadero contra los documentos de embarque, sino contra un giro ó letra aceptada a determinada fecha.

ACREDITAR EN LA CUENTA.- Significa que en un reembolso de dinero, el banco que paga al beneficiario que instruye que abonemos a la cuenta que mantiene con nosotros.

ACUMULATIVO.- Se refiere a los embarques que se estipulan en un crédito documentario revolvente acumulativo, permite que los embarques se pueden enviar en forma diferente a lo estipulado. Por ejemplo :

- a) Embarque de 100 Tons. en Enero
- b) Embarque de 100 Tons. en Febrero
- c) Embarque de 100 Tons. en Marzo
- d) Embarque de 100 Tons. en Abril
- e) Embarque de 100 Tons. en Mayo

La Cláusula acumulativa indica que lo embarcado en Enero y Febrero junto con lo de Marzo; así sucesivamente, de tal manera que al final puede embarcarse lo correspondiente a 5 meses en Mayo.

AJUSTAR.- Compensar, Conciliar.

ALL RISKS.- Todo Riesgo.

ARANCELES.- Su finalidad es una mayor liberalización, y el acento se coloca en los derechos de aduana elevados y en la "progresividad" arancelaria con arreglo a lo cual los derechos que se imponen aumentan según el grado de elaboración del producto que sea.

AUTHORITY TO PAY.- Autorización a pagar.

AUTHORITY TO PURCHASE.- Autorización a Negociar.

AUXILIARES.- Conjunto de hojas de contabilidad, equivalente - al Libro Mayor (que se maneja como hojas archivadas en gaveta)

AVAL.- Garantía solidaria del deudor ó de un endosatario de - una letra de cambio. Es una obligación de pago que asume una - Institución de Crédito en un Título de Crédito, para garanti - zar el compromiso de un acreditado frente a un tercer provee - dor ó productos elaborados, materias primas ó bienes de capi - tal. El avalista al poner su firma sobre la letra, indica en - favor de quien se ha otorgado la garantía.

AVERIA.- Daño sufrido por el navío ó el cargamento.

AWB- "AIR WAYBILL".- Guía de transporte aérea.

BACK TO BACK CREDIT.- Son Créditos Comerciales que se estable - cen ofreciendo como garantía otro Crédito Comercial.

BAJO RESERVA.- El Banco pone el importe del crédito a su dis - posición, a condición de que los documentos sean aceptados - por la contraparte.

BANK DRAFT.- Pagaré por el cual el Banco solicita a otro que - acepte la responsabilidad de efectuar un pago.

BENEFICIARIO.- Aquélla persona a favor de quien se expide un - documento.

BILL OF CHANGE.- Letra de Cambio.

BILL OF LADING.- (B/L) Documento de embarque.

CAMARA DE COMPENSACION.- Mecanismo interbancario para efec - tuar el cambio recíproco de cheques a cargo de un banco, que - fueron presentados en otro.

CAPACIDAD DE CRÉDITO.- Márgen entre el valor del crédito co - mercial y las disposiciones efectuadas con que se cuenta para hacer disponible para el beneficiario.

CAPACIDAD DE PAGO.- Aptitud de los negocios para generar re - cursos económicos por medio de sus actividades normales para - hacer frente a sus obligaciones.

CARTA DE CREDITO. - Es un documento que el Banco expide en favor de una persona, por medio de la cual ésta puede realizar retiros de efectivo en cualquiera de las sucursales y correspondencias.

CERTIFICADO DE ANALISIS QUIMICO. - Documento expedido regularmente por algún laboratorio químico para certificar la composición química del producto que es presentado.

CERTIFICACION DE AGENTE DE TRANSPORTE. - Certificado de la mercancía emitido por una Casa Transportadora.

CERTIFICATE OF CONDITIONING. - Certificado omitido por una entidad oficial, que consta y certifica el peso neto en seco de la seda ó de la lana, en base a la humedad.

CERTIFICADO DE INSPECCION. - Certificado que atestigua que la mercancía ha sido inspeccionada antes del embarque, emitido por una oficina imparcial.

CERTIFICATE OF MANUFACTURE. - Certificado emitido por un fabricante, en el que se confirma que la mercancía ha sido fabricada y se encuentra a su disposición.

CERTIFICADO DE ORIGEN. - Documento regularmente expedido por las Cámaras, Dependencias Oficiales de los Gobiernos que certifican la autenticidad del origen de la mercancía que venden.

CERTIFICADO DE ORIGEN ALALC-ALADI. - Igual al anterior, sólo que éste es solicitado por los países miembros de este Convenio recíproco de pagos llamado: "Asociación Latinoamericana de Libre Comercio" actualmente: ALADI.

CERTIFICADO DE PESO. - Documento que se expide para reafirmar que el peso de las mercancías indicadas en la Factura y en el B/L es el correcto.

CERTIFICADO DE SEGURO. - Es un documento que se expide indicando solamente que existe una póliza de seguro que lo ampara y que cubre los riesgos solicitados.

CARTA DE CREDITO.- Es un documento que el Banco expide en favor de una persona, por medio de la cual ésta puede realizar retiros de efectivo en cualquiera de las sucursales y corresponsalías.

CERTIFICADO DE ANALISIS QUIMICO.- Documento expedido regularmente por algún laboratorio químico para certificar la composición química del producto que es presentado.

CERTIFICACION DE AGENTE DE TRANSPORTE.- Certificado de la mercancía emitido por una Casa Transportadora.

CERTIFICATE OF CONDITIONING.- Certificado omitido por una entidad oficial, que consta y certifica el peso neto en seco de la seda ó de la lana, en base a la humedad.

CERTIFICADO DE INSPECCION.- Certificado que atestigua que la mercancía ha sido inspeccionada antes del embarque, emitido por una oficina imparcial.

CERTIFICATE OF MANUFACTURE.- Certificado emitido por un fabricante, en el que se confirma que la mercancía ha sido fabricada y se encuentra a su disposición.

CERTIFICADO DE ORIGEN.- Documento regularmente expedido por las Cámaras, Dependencias Oficiales de los Gobiernos que certifican la autenticidad del origen de la mercancía que venden.

CERTIFICADO DE ORIGEN ALALC-ALADI.- Igual al anterior, sólo que éste es solicitado por los países miembros de este Convenio recíproco de pagos llamado: "Asociación Latinoamericana de Libre Comercio" actualmente: ALADI.

CERTIFICADO DE PESO.- Documento que se expide para reafirmar que el peso de las mercancías indicadas en la Factura y en el B/L es el correcto.

CERTIFICADO DE SEGURO.- Es un documento que se expide indicando solamente que existe una póliza de seguro que lo ampara y que cubre los riesgos solicitados.

CERTIFICADO FITOSANITARIO.- Documento que regularmente expide un laboratorio ó una Dependencia Oficial que garantiza la buena salud de las plantas ó los vegetales.

CERTIFICATE OF SHIPMENT.-Certificado emitido por el agente de una Compañía Naviera, en el que se atestigua que cierto lote de mercancía ha sido expedido.

CHARTER PARTY.- Documento de embarque de Contrato de Fletamento expedido por un particular.

C & F .- Abreviatura de costo y flete (cost and freight), lo que significa que el precio de la mercancía comprende los costos de embarque y flete hasta el puerto de destino. El Seguro desde el puerto de embarque está a cargo del comprador (Incoterms).

CIF.- Abreviatura de Costo, Seguro y Flete (cost, insurance and freight), lo que significa que el precio de la mercancía comprende los gastos de embarque, el flete y el seguro hasta el puerto de destino (Incoterms).

CIPCI.- Abreviatura de costo, seguro, flete, comisión e intereses (cost, insurance, freight, commission and interest).

CLAUSED BILL OF LADING.- Conocimiento de embarque dotado de cláusulas restrictivas adicionales.

CLAUSULA ROJA.- Es una modalidad del Crédito Documentario que consiste en efectuar pagos por anticipado, sin que haya de por medio documentos que acrediten el embarque, ó el servicio prestado. Dichos anticipos pueden llegar hasta el 100% del valor del crédito.

Cláusula Roja se deriva de una antigua costumbre, de escribir esta cláusula con tinta roja con el fin de resaltarla. Asimismo, es una práctica que se originó en el Comercio con China, en donde el vendedor la mayoría de las veces era agente del comprador.

Los anticipos se destinan normalmente para adquirir materia prima y producir la mercancía objeto del Contrato; para gas -

tos de embarque, ó bien para la compra de mercancía, cuando - el beneficiario es un agente del ordenante.

Un pago anticipado implica un riesgo para el ordenante, por - lo que la confianza es un elemento indispensable entre compra - dor y vendedor. Por el contrario, para el beneficiario le re - presenta una ventaja, ya que puede retirar fondos previos al - embarque de la mercancía, aumentando su capacidad financiera. Como citamos, para el ordenante es una desventaja, ya que re - presenta riesgos en los siguientes aspectos :

- a) Le representa un riesgo en el caso de que el beneficiario - no embarque ó no presente los documentos, ya que es respon - sable del pago del anticipo.
- b) El beneficiario podría utilizar los fondos para otros fi - nes que no estuvieran relacionados con el objetivo del cré - dito.
- c) El pago del anticipo le limita la liquidez ó inversión de - dinero.

CLAUSULA VERDE. - Permite al beneficiario obtener anticipos - por un porcentaje del valor del Crédito Documentario que pue - de llegar hasta su importe total antes de la presentación de - los documentos exigidos en el crédito, pero se requiere la - presentación de un certificado de depósito a favor del banco - que efectuará el pago; lo que significa que el beneficiario - debe almacenar la mercancía en almacenes fiscales de depósito y proceder al embarque final de acuerdo a las condiciones del crédito.

Su nombre se originó por el color verde de la cláusula, que - autorizaba los anticipos, pero actualmente ésta característi - ca está implícita en el cuerpo del crédito documentario.

CLEAN. - Limpio; palabra que significa que el conocimiento de - embarque no debe mostrar alguna cláusula que indique que la - mercancía ó el empaque vienen en mal estado ó dañados.

CLEAN LETTER OF CREDIT. - Crédito Documentario utilizable sin presentación de documentos de embarque.

COBRANZAS. - Consiste en recibir una persona física ó moral documentos a su favor (Título de Crédito, Facturas, Vales, Postales) para que el Banco se encargue de las gestiones de aceptación y/o cobro, ante la persona obligada en el documento, - en la inteligencia de que tales gestiones son de carácter civil y no judicial.

COBRO DOCUMENTARIO. - Envío de letras de cambio y/o documentos.

COMBINED TRANSPORT BILL OF LADING. - Documento de transporte - combinado.

COMMERCIAL LETTER OF CREDIT. - Carta de Crédito Comercial.

Es la promesa condicional de pago que efectúa una Institución de crédito (Banco Emisor) por cuenta de una persona física ó moral (solicitante, importador ó comprador), ante otra persona (beneficiario, exportador ó vendedor), normalmente por conducto de otra Institución de Crédito (Banco Notificador), de pagar determinada cantidad ó aceptar letras a favor del exportador, contra la presentación de determinados documentos y el cumplimiento de las condiciones estipuladas en la Carta de Crédito.

CONFIRMADO. - Se refiere al compromiso adicional que el banco-avisador confirmador adquiere de pagar, aceptar ó negociar un Crédito Documentario en respaldo al Banco Emisor.

CONOCIMIENTO DE EMBARQUE. - Título valor firmado sea por el capitán de un navío ó sustituto, sea por la compañía de navegación, a través de su agente que contiene declaraciones concernientes al recibo de las mercancías, las condiciones según las cuales se efectúa el transporte y la obligación de enviar mercancía al tenedor legítimo del conocimiento de embarque en el puerto de destino.

CONOCIMIENTO DE EMBARQUE A LA ORDEN.- Forma habitual del conocimiento de embarque, por oposición ó conocimiento de embarque nominativo ó conocimiento de embarque al portador.

CONOCIMIENTO DE EMBARQUE AL PORTADOR.- Conocimiento de embarque que dá al portador el derecho de recibir la mercancía, - es decir, que se emite en forma de título valor al portador- (muy poco usual en la práctica).

CONOCIMIENTO DE EMBARQUE DE UN AGENTE DE TRANSPORTES.- Conocimiento de embarque emitido por una casa transportadora.

CONOCIMIENTO DE EMBARQUE LIMPIO.- Conocimiento de embarque - que no contiene cláusulas ó anotaciones en las cuales consta expresamente el estado defectuoso de la mercancía y/o empaque.

CONOCIMIENTO DE EMBARQUE NOMINATIVO.- Conocimiento de embarque emitido a nombre de una persona ó Sociedad determinada - que no puede transferirse a terceros por vía endoso.

CONOCIMIENTO DE EMBARQUE SOBRE CUBIERTA (ON DECK).- Conocimiento de embarque que contiene una anotación según la cual la mercancía ha sido cargada sobre cubierta.

CONOCIMIENTO DE EMBARQUE RECIBIDO PARA EL EMBARQUE (RECEIVED FOR SHIPMENT).- Conocimiento de embarque que certifica la recepción de mercancía unicamente, y no el haberse cargado efectivamente a bordo de una nave.

CONNAISSANCE DIRECT.- Conocimiento emitido por las Compañías Navieras Belgas en el tráfico con el Zaire, que cubre el despacho por vía marítima y en el interior del país.

CONSIGNACION.- Esta palabra indica la persona física ó moral que tiene el control y la consignación a la orden, la cláusula que aparece en el conocimiento de embarque, se maneja sin restricción en lo referente a la negociabilidad del documento en nuestro país.

CONTROL DE CAMBIOS.- Regulación Gubernamental de la compra y venta de moneda extranjera y metales.

CREDITOS COMERCIALES. - Es un medio de pago por el cual el Banco se obliga por cuenta del comprador, a pagar a un vendedor una suma determinada de dinero dentro de un plazo también determinado, mediante la entrega de documentos que demuestran el cumplimiento de un hecho, que generalmente es el embarque de mercancías.

CREDITO CONFIRMADO. - Es una especialidad del Crédito en las operaciones de exportación cuyo ciclo es el siguiente :

- a) Un importador de mercancías extranjeras pide al Banco de su país una Carta de Crédito sobre el país extranjero donde piensa realizar sus compras. El Banco se la concede con facilidad, ya que conoce la solvencia del importador, - cliente habitual suyo.
- b) El importador cuando tiene en su poder la Carta de Crédito dirige su pedido al suministrador extranjero de las mercancías que ha de adquirir acompañando la indicada Carta de Crédito.
- c) El vendedor extranjero, al recibir el pedido y la Carta de Crédito presentará ésta al Banco designado que "le confirmará el Crédito", con arreglo a las instrucciones que habrá recibido del otro Banco (expedidor de la Carta).
- d) El Crédito Confirmado permite al vendedor extranjero efectuar sus expediciones de mercancías y, a medida que las realice, cubrirse de su importe girando letras contra el Banco de su nación corresponsal del extranjero que libró la Carta de Crédito. Las letras irán acompañadas de la documentación que justifique la expedición de las mercancías el Banco las acepta y dicho vendedor obtiene fondos mediante el descuento de las mismas.

Como se ve, no hay ningún pago directo entre el comprador (importador) y el vendedor; éste libra inmediatamente las letras y con ellas obtiene el crédito que necesita. La mayor ventaja jurídica del crédito confirmado es el ser irre

vocable en las relaciones entre el emisor de la Carta de Crédito y el vendedor de las mercancías.

Aquél no puede modificar ni retirar la Carta de Crédito aún cuando el importador quisiera alterar las condiciones ó plazos de sus primeras instrucciones y tampoco en el caso de que ése importador hubiese devenido insolvente. El vendedor está pues, plenamente garantizado, ya que es responsable frente a él, no es el comprador, sino el banquero por ello, no es extraño que el crédito irrevocable, crédito confirmado sólo se abra a clientes del banco emisor de la Carta, de absoluta solvencia ó previamente hayan depositado en sus cajas el importe del crédito.

Aún tiene el Crédito Confirmado otra ventaja, que justifica su plena aceptación en el Comercio Internacional crea un lazo jurídico entre el banquero que libró la Carta de Crédito y el vendedor de las mercancías obligando a aquél directamente frente a éste, sin que el Banco pueda oponer a este vendedor ninguna clase de excepciones que hubieran podido corresponder al comprador-importador.

La única excepción del Banco que podrá oponer al citado vendedor será la basada en la insuficiencia de los documentos que justifiquen el envío de las mercancías. El banquero está obligado a pagar; no podrá pretender que las mercancías no están realmente conformes con las cantidades ó calidades indicadas en los documentos que le presenten.

CREDITO DOCUMENTARIO. - Es una operación de riesgo condicionado, en virtud de la cual una entidad bancaria pone a disposición de una persona denominada beneficiario un determinado importe utilizable precisamente contra entrega de ciertos documentos, cuyas características se determinan por otra persona denominada ordenante, por cuenta y orden de la cual se realiza la operación.

CREDITO DOCUMENTARIO ROTATIVO.- Crédito Documentario que después de la utilización de una primera cuota, se renueva automáticamente para la siguiente.

CREDITO DOMESTICO.- Es una operación bancaria dentro del territorio mexicano en donde comprador y vendedor pueden estar en la misma ó diferente plaza, pero que utilizan este medio de pago para sus operaciones de compra-venta de mercancías.

CREDITO DE EXPORTACION.- Consiste en recibir del extranjero una Carta de Crédito para que un productor mexicano envíe mercancía a un país extranjero y reciba su pago a través de un Banco mexicano.

CREDITO DE IMPORTACION.- Se refiere a la entrada de mercancía del extranjero a este país y su manejo bancario se inicia en México a través del crédito documentario por medio del cual se paga la mercancía importada.

CREDITO INTERNACIONAL.- En el ámbito nacional e internacional el mercado crediticio juega un papel muy importante en su economía. Los Créditos Internacionales entre estados de parecido nivel económico, lo lógico es, que el país más rico le preste ó conceda préstamos al que lo es menos, porque el primero tiene dinero y el segundo no y no lo encuentra de otra forma.

CREDITO INTRANSFERIBLE.- En esta operación, el beneficiario es precisamente el vendedor, y por lo tanto carece de facultades para ceder sus derechos (un crédito comercial siempre se considerará intransferible, a menos que se precise lo contrario).

CREDITO IRREVOCABLE.- Es un Crédito que no puede ser cancelado ni modificado durante su vigencia, sin consentimiento de las partes interesadas, principalmente el beneficiario.

CREDITOS NO REVOLVENTES.- Al utilizarse ó vencerse sin negociar quedan extinguidos definitivamente.

CREDITOS REVOCABLES.- Pueden ser cancelados ó modificados sin previo aviso ó consentimiento del beneficiario.

CREDITO SIMPLE.- Al igual que la Carta de Crédito tiene una similitud con la situación de fondos (órdenes de pago, trans

ferencias) pero con la variante de que, tanto en la Carta de Crédito como en el Crédito Simple ó el Crédito Documentario-existe riesgo.

CREDITOS TRANSFERIBLES.- Son aquellos en que el beneficiario tiene la facultad de ceder sus derechos, parcial y totalmente a un tercero.

CUSTODY BILL OF LADING.- Conocimiento de embarque emitido - por un almacenador en U.S.A.

CUSTOM INVOICE.- Factura Aduanera.

DEAD FREIGHT.- Importe del flete que ha de pagarse por espacio reservado, pero no utilizado, cuando la mercancía no ha sido cargada.

DEFERED PAYMENT.- Crédito Documentario con pago diferido.

DELIVERY ORDER.- Orden de Despacho de lotes separados de mercancía agrupada en un conocimiento de embarque único.

DEMURRAGE.- Gastos de estadía de un barco en el puerto navío que no es cargado ó descargado en los pasos previstos.

DESPATCH.- Prima pagada por el propietario de una nave en caso de ganancia de tiempo en el cargue ó descargue.

DIAS PARA QUE EL BENEFICIARIO PRESENTE LOS DOCUMENTOS DE EMBARQUE.- Disposición de las Reglas y Usos Uniformes que indica que en caso de no mencionar este punto, los bancos aceptarán los documentos 21 días después de la fecha de embarque.

DISCREPANCIAS.- Es todo término ó palabra que no va de acuerdo con lo solicitado.

DIRECCION DE NOTIFICACION.- Dirección indicada en el conocimiento de embarque ó la guía de transporte aéreo, a la cual el transportador debe notificar la llegada inminente de la mercancía.

DIVISAS.- Dinero en moneda extranjera.

DOCK RECEIPT.- Certificado emitido por el capitán del puerto-ó jefe del muelle en el que constan que las mercancías han sido recibidas por la Compañía Naviera.

DOCUMENTO DE TRANSPORTE COMBINADO.- Es un conocimiento de embarque, que ampara dos ó más medios de transporte de mercancías.

DOCUMENTS AT YOUR DISPOSAL.- Documentos a su disposición.

DOCUMENTOS A SU DISPOSICION.-Cláusula utilizada cuando se impugna un pago por discrepancias en documentos de embarque.

DOLAR.- Unidad monetaria de varios países, principalmente de Estados Unidos (símbolo: \$) y de Canadá (\$ CAN), el nombre de "dólar" deriva de Thaler, abreviatura de: Joachimsthaler, Valle de Bohemia, donde en 1519se acuñaron monedas con esta voz en: Daalder, Daler, Dálar, Talari, tallerero.

Del alemán, Thler pasó al inglés. En 1792 por Ley del 2 de abril se constituyó en Norteamérica la moneda dollar, tomando por tipo el peso duro español en circulación por las colonias Cuando empezaban a ponerse en circulación llevaban el busto de la Libertad; más tarde, éste, con las armas de la Confederación, y luego, el busto de la Libertad en el anverso y en el reverso el águila con las alas extendidas que constituye asimismo, la unidad monetaria de Liberia, Etiopía y algunas Repúblicas de América Central.

EMBARQUES PARCIALES.- Cláusula utilizada para permitir más de un embarque y por tanto, pagos parciales.

EXPORTACION.- Se denomina a la actividad consistente en enviar bienes nacionales a un país extranjero, ó como al conjunto de mercancías exportadas, de servicios nacionales utilizados por extranjeros y de capitales nacionales que afluyen a otros países.

FACTURA ADUANERA.- Factura hecha en un formulario especial requerido por las autoridades aduaneras del país importador. Só lo se utiliza en algunos países.

FACTURA COMERCIAL.- Documento que ampara la mercancía, datos más comunes: mercancía, cotización, marcas, bultos, precios unitarios, valor total, emisor y destinatario de la Factura, firma, juramentación, fecha, etc.

FACTURA CONSULAR. - Factura Certificada por el Cónsul del país importador, por regla general emitida en formulario especial. Sólo se utiliza en algunos países.

FACTURA PROFORMA. - Factura remanente formal, cuyo pago no está previsto, se utiliza:

- a) Para acompañar una oferta
- b) Para la aduana, en relación con el envío de muestras, de material de propaganda, etc.

FAS. - Abreviatura de Free Along Side Ship, lo que significa que el precio de la mercancía comprende los costos de transporte hasta el puerto de embarque, así como los costos usuales de carga, en otros términos, que el costo del flete y del Seguro están a cargo del comprador desde el embarque (Inco -- terms).

FECHA DE EMBARQUE. - Fecha límite para que el vendedor embarque una mercancía a determinado destino.

FECHA DE VENCIMIENTO. - Fecha límite para que el vendedor pueda exigir el pago ó negocie los documentos de acuerdo estrictamente a los términos del crédito.

FLETE PAGADO. - Utilizado regularmente para las cotizaciones:

- FOB - Frontera
- C&F - Costo y Flete
- CIF - Costo, Seguro y Flete.

FLETE POR COBRAR. - Utilizado regularmente para las cotizaciones:

- FOB - Lugar de embarque.
Abreviatura de Free on Board, cotizaciones en el lugar de origen. Sigla utilizada para cotizar el precio de una mercancía libre a bordo del vehículo de transporte, de ahí en adelante los fletes y demás gastos van por cuenta del comprador.
- FOR - Abreviatura de Free on Rail-Road, en relación con el despacho de mercancía por ferrocarril, el precio de -

la mercancía comprende los costos de transporte.

FORWARDER'S BILL OF LADING.- Conocimiento de embarque de un -
transporte.

FOT.- Abreviatura de Free on Truck, en relación con el despacho, la mercancía comprende los costos de transporte incluido el cargue sobre el camión (Incoterms).

FREE FROM PARTICULAR AVERAGE.- (Libre de avería particular). Cobertura del Seguro que no se extiende sino al cargamento - completo, más no a la pérdida de bultos individuales ó de can-
tidades parciales.

FREE IN CLAUSE.- Cláusula del Conocimiento de embarque, según la cual los costos de embarque están a cargo del que embarca.

FREE OUT CLAUSE.- Cláusula del Conocimiento de embarque, se -
gún la cual los costos de descargue son por cuenta del desti-
natarario.

GIRADO O LIBRADO.- Banco que maneja la cuenta del librador.

GIRADOR O LIBRADOR.- Persona que expide una letra de cambio ó un cheque.

GUIA AEREA.- Documento de embarque expedido por una Compañía-
Aérea establecida; sus datos comunes son similares a cual- -
quier documento de transporte.

IMPORTACION.- La palabra Importación tiene dos significados -
diferentes estrechamente relacionados entre sí. Por una par -
te, significa la acción de introducir bienes extranjeros al -
país; por otra, el conjunto de mercancías importadas, de ser-
vicios extranjeros utilizados por los nacionales y de -capita
les- en el sentido característico de capital monetario que la
palabra tiene respecto al Comercio Exterior, extranjeros que-
afluyen al país durante un determinado periodo de tiempo.

INCOTERMS.- Publicación de la Cámara de Comercio Internacio -
nal, relativa a las comisiones usuales de despacho.

INSTITUTE STRIKE CLAUSE.- Cláusula de Seguro utilizada en el-
plano internacional, relativo al riesgo de huelga.

INSTITUTE WAR CLAUSE.- Cláusula de Seguro utilizada en el plano internacional, relativo al riesgo de guerra.

IRREVOCABLE.- Particularidad de un Crédito Documentario en el que para que un Crédito se modifique ó cancele, se requiere - de conformidad de todas las partes que intervienen.

LEASIBILITY INSURENCE.- Seguros de Responsabilidad Civil y Da - ños. Seguros contratados para cubrir los siniestros y asegu - rar las empresas como una protección para la pérdida de pro - piedades, así como indemnizaciones a trabajadores.

LETRA DE CAMBIO.- Título valor que contiene una forma legal - preescrita.

LETRA DE CAMBIO DOCUMENTARIA.- Letra Cambiaria Librada por el beneficiario sobre el ordenante ó Banco Corresponsal, acompa - ñado de documentos de embarque.

LINEA DE CREDITO.- Autorización para la disposición de un crédito con un monto y plazo determinado.

LISTA DE EMPAQUE.- Lista detallada de las mercancías conteni - das en los diferentes bultos.

LUGAR DE DESTINO.- Se refiere al pacto establecido entre com - prador y vendedor del compromiso de entregar ó enviar una mercancía a un lugar determinado.

LUGAR DE ORIGEN.- Se refiere por lo general al puerto, aereo - puerto ó ciudad de donde saldrá la mercancía.

LUGAR DE PAGO.- Plaza en la cual el beneficiario del Crédito - Documentario precidirá el pago bancario.

MATURITY.- Fecha de Vencimiento.

MEDIDAS NO ARANCELARIAS.- El objetivo es reducir ó eliminar - esa clase de medidas, en especial, las restricciones cuantitativas.

MERCHANT'S CREDIT.- Carta de Crédito emitida por el mismo comprador. No contiene ningún compromiso u obligación para el - Banco.

NEGOCIACION.- Compra de documentos por el Banco Notificador.

NEGOTIABLE INSTRUMENT.- Instrumento negociable.

NO ACUMULATIVO.- Se refiere al tipo de embarques que se efectuarán, en caso de no efectuarse en la fecha estipulada no pueden enviarse en conjunto con las de otras fechas posteriores.

NON ACCEPTANCE.- Frase utilizada para informar al Banco Negociador la no aceptación de documentos de embarque por discrepancias observadas.

NON PAYMENT.- Equivale a la negativa de pagar documentos por discrepancias.

NOTIFICACION.- En contra-posición a la palabra "confirmado",- el Banco Corresponsal no se compromete con el Banco Emisor, - más que avisar al beneficiario de la Carta de Crédito a su favor.

NOTIFY ADDRESS.- Dirección indicada en el conocimiento ó en la guía de transporte aérea, en la cual el transportador debe notificar a la llegada de la mercancía.

ON BOARD.- Indica que la mercancía se encuentra a bordo del barco que la transportará (por lo general dentro de sus bodegas).

ON COLLECTION BASIS.- Cláusula que se refiere al envío de documentos de embarque al cobro que hace el Banco Negociador al Banco Emisor, en virtud de discrepancias.

PACKING LIST.- Lista detallando las mercancías contenidas en cada paquete.

PAGARE.- O Vale, Billeto también a la orden, es un título que recoge una promesa escrita por la cual una persona se obliga a pagar por sí misma una determinada cantidad de dinero a una cierta fecha. Es un Título formal, pero como la libranza, tampoco tiene necesariamente naturaleza ó carácter de documento mercantil. El Código de Comercio le asigna también las mismas obligaciones y efectos que las letras de cambio, excepto en la aceptación, que es privativa de éstas. (Art.532).

PAGO A LA VISTA.- Se refiere a que el vendedor recibirá su pago contra la documentación de embarque que presente al Banco-Negociador siempre y cuando cumpla con todos los términos del Crédito.

PAGO DIFERIDO.- Pago que se realiza sin que medie una Letra - de Cambio y a un plazo determinado en base a una fecha estipulada.

PRECIO UNITARIO.- Aparece en la descripción la mercancía y se ñala el valor de cada pieza, kilo, tonelada, etc. Tal que se estima en forma más concreta el valor total embarcado y/o pagado.

REEXPORTACION.- Es aquélla operación aduanera, en virtud de - la cual las mercancías importadas de un país, ya sea en régimen temporal, ó sea, en el de admisión temporal, se devuelven al país de origen ó a otro distinto, cancelando con ello la - importación ó admisión realizada anteriormente.

RECIBO POSTAL.- Tiene las funciones de un conocimiento de embarque, pero sólo cuando el embarque se realice por correo.

REEMBOLSO DIRECTO.- Se utiliza cuando el propio corresponsal - que negocia la Carta de Crédito puede cargar la cuenta del - Banco Emisor.

REEMBOLSO POR UN TERCER BANCO.- Procede en los casos que el - Banco Emisor no tiene cuenta con el Banco Negociador el importe que pagó con cargo al Banco Emisor.

RESTRICTED LETTER OF CREDIT.- Carta de Crédito Comercial en - la cual la Negociación está limitada a un Banco expresamente designado.

RIESGO CAMBIARIO.- Se ubica básicamente en las transacciones - de orden internacional que efectúan países al comerciar entre sí, comprándose ó vendiéndose bienes y servicios ó bien realizando transferencias de capital, ya sea mediante inversiones - directas ó préstamos.

SHIPPED ON DECK.- Cláusula contenida en el conocimiento de embarque la mercancía ha sido cargada sobre cubierta.

SHORT FORM BILL OF LADING.- Conocimiento de embarque en el cual las condiciones de transporte detalladas no están mencionadas íntegramente.

TELEX-INSTRUMENTO OPERATIVO.- Telex con todo detalle, con la instrucción especial de ser instrumento negociable y de que no habrá confirmación futura por escrito.

THROUGH BILL OF LADING.- Conocimiento de embarque que ampara un lote de mercancías transbordadas en el curso del viaje. Cubre el trayecto completo desde el puerto de embarque hasta la destinación final.

TODOS LOS RIESGOS.- Especie de cobertura de Seguro que dá una cobertura extensiva, sin embargo, por regla general, los riesgos especiales no son cubiertos (por ejemplo; riesgos de guerra, de huelga ó de mercancía perecedera).

TRANSBORDOS.- Cláusula que indica si se permite ó no que existan transbordos de mercancía.

TRANSFERIBLE.- Es la facultad que tiene el primer beneficiario para ceder parte ó todo de un Crédito Documentario a uno ó varios segundos beneficiarios.

TALON DE CAMION.- Documento que ampara el viaje de la mercancía por este medio.

TALON DE FERROCARRIL.- Documento expedido por Ferrocarriles Nacionales u otra Empresa del ramo que indique el viaje de esa mercancía por ese medio; los ferrocarriles se reservan el derecho de transbordos.

UNDER GUARANTEE-RESERVE.- Bajo Garantía ó Reserva es una cláusula utilizada por el Banco Negociador, para indicar que efectuó un pago bajo la salvedad marcada, y espera que el Banco Emisor le releve de la responsabilidad adquirida cuando el comprador acepte las discrepancias marcadas.

UNRESTRICTED LETTER OF CREDIT.- Carta de Crédito Comercial - que puede negociarse ante un Banco libremente elegido por el beneficiario.

VALOR APROXIMADO.- Indica que el importe marcado como aproximado es susceptible de ser negociado en un 10% de más ó menos

VALOR MAXIMO.- El Banco Negociador no podrá pagar al beneficiario ni un solo centavo de más al importe estipulado.

WAREHOUSE TO WAREHOUSE CLAUSE.- (De Almacén a Almacén); cláusula de Seguro, en virtud de la cual la mercancía está asegurada desde el almacén del vendedor hasta el comprador.

WITH PARTICULAR AVERAGE.- (WPA): Cobertura del Seguro que se extiende igualmente a la pérdida de bultos individuales ó cantidades particulares (on position to "free from particular average" FPA).

- México. "Glosario de Términos" Gerencia de Créditos Comerciales. Banca Confia, S.A. México. 1989.

México. "Diccionario de Banca y Bolsa" Beltrán Lucas. Madrid, España. Enero-1967.

C O N C L U S I O N E S

El presente trabajo es el producto de la investigación - obtenida y del criterio que surgió en el desarrollo del estudio y análisis que implicó éste.

Establecido lo anterior se concluye :

- En este capítulo comprobamos que el Sector Bancario se vuelve indispensable para el progreso del país, pues desde su historia ha venido a ser una necesidad crediticia de financiamiento. Dada su importancia se han formado diferentes Programas con el fin de lograr su máximo desarrollo y capacidad.
- Dentro de estas necesidades se encuentra el Desarrollo Administrativo de las Cartas de Crédito; sobre las cuales hemos contemplado a través de su historia, su necesidad para el Comercio a nivel mundial, apoyando al desarrollo de México con las exportaciones e importaciones que se realizan.
- Así también, afirmamos que la Carta de Crédito es el documento más eficiente y menos costoso que se ha manifestado para las transacciones de Comercio Internacional, relacionándose con el intercambio de artículos de Producción Industrial ó de Materias, entre los pueblos contemporáneos.
- Se ha buscado una Carta de Crédito "estándart", es decir, uniformidad con el mundo, en su contenido formal, a fin de que no existan dudas sobre la protección que le otorga el cliente, sin tener que realizar estudios ó consultas con expertos en cada caso concreto, sin embargo, diversos factores han impedido eliminar todas las confusiones tanto de banqueros como de comerciantes, y aún juristas incurren en determinar ciertos términos.

- El Gobierno ha tomado estrategias para proporcionar Recursos Financieros y Garantías de Crédito para que el exportador se enfrente con igualdad de circunstancias financieras a nivel internacional, entre las cuales podemos referirnos al apoyo hacia las exportaciones no petroleras, a la Pequeña y Mediana Industria para lograr una autosuficiencia financiera.
 - El Sector Bancario, la SECOFI y otros Organismos, se han propuesto impulsar la oferta hacia el exterior, fortaleciendo a la Industria Maquiladora e impulsando las exportaciones agropecuarias y mineras; es ahí, donde la Carta de Crédito tendrá impulsos para hacerse un documento indispensable en cualquier negociación de exportación ó importación.
 - Los Tratados de Libre Comercio que México está negociando, apoyará la Balanza Comercial a niveles positivos, obteniendo la ventaja de poder dirigir los superávits ó parte de ellos hacia los bienes de capital y tecnología que necesita el país.
- La Carta de Crédito se vé comprometida, en los próximos años a servir como un instrumento de transacción para que dichas necesidades puedan solventarse.
- La Apertura Comercial obliga a tener un control de calidad estricto en todas las mercancías, pues competirá con productos altamente calificados. De la misma forma, la Carta de Crédito se vé obligada a proporcionar, en calidad, un servicio rápido y efectivo así como cantidad, pues serán grandes los volúmenes de exportación e importación con el TLC.
 - Será benéfico el Tratado de Libre Comercio ya que disminuirán las barreras arancelarias entre los tres países, como también reducirán las comisiones e intereses que se cobran en la operación de la Carta de Crédito, pues es afectada en este aspecto.

- Para la Banca, la Nacionalización era un obstáculo al desarrollo, ya que ofrecía pocas ventajas para este márgen, así como para actualizarse en las innovaciones tecnológicas mundiales. Por lo que la Privatización ofrece nuevos modelos administrativos que van de acuerdo a los fenómenos internacionales, como ejemplo, han sido los Tratados, Convenios, etc.
- Al Privatizar la Banca se logra que el capital extranjero satisfaga sus necesidades para su impulso hacia una competitividad nacional y extranjera más equilibrada.
- Observamos, que los cambios económicos y políticos repercuten totalmente a la Carta de Crédito; se comprueba que el Gobierno ha dado apoyo a todo tipo de exportación, obteniendo dos ganancias: por una parte, la de lograr mayores ingresos de divisas, y por la otra, de otorgar al empresario la facilidad de una transacción nacional ó internacional por medio de tal documento crediticio.
- De esta forma para el cliente no existe necesidad de viajar y ofrecer sus productos, le basta con dirigirse a una Sociedad Bancaria la cual jugará un papel más activo, facilitando y haciendo atractiva la negociación por medio de la Carta de Crédito.
- Se comprobó, que el Recurso Humano es el más importante, pues sin personal calificado no se puede optimizar y dar fluidez al Crédito Documentario.
- Asimismo, se reducirán al máximo los errores y el tiempo de operación de este documento crediticio, aunado con el Sistema Computacional.
- A parte de las normas básicas, existen Reglas y Usos Uniformes que pueden alterar de cualquier forma el manejo de la Carta de Crédito, asimismo, fueron incluidos conceptos básicos que deben ser dominados por el personal del Depto. así como también lograr una mayor comprensión del lector.

H E R E R O G R A F I A

- ARALES. "La Financiación del Comercio Exterior y la Integración: La Banca de Desarrollo Latinoamericana". Alide XVII. Marzo de 1990.
- BANCA CONFIA, S.A. Sector Bancario. "Cláusulas" México. División Internacional. Noviembre de 1987.
- BANCA CONFIA, S.A. Sector Bancario. "Funcionamiento Administrativo de las Cartas de Crédito" México. Créditos Comerciales. Junio de 1987 y Octubre de 1989.
- BANCA CONFIA, S.A. Sector Bancario. "Glosario de Términos"- México. Gerencia de Créditos Comerciales. Noviembre, 1989.
- BANCA CONFIA, S.A. Sector Bancario. "Instituciones de Crédito" México. Gerencia de Créditos Comerciales. Mayo de 1982.
- BANCA CONFIA, S.A. Sector Bancario. "Manual de Políticas y Procedimientos de Crédito" México. Comercio Exterior. 1986.
- BANCA CONFIA, S.A. Sector Bancario. "S.W.I.P.T." México. Créditos Comerciales. User Handbook. Volume 3 Standards. Issue Date: 01-July-1982.
- BANCOMEXT. "Informe Anual de la Actividad Promocional BANCOMEXT" México, 1988.

- BANCO NACIONAL DE MEXICO. Sector Bancario. "Acuerdo de Libre Comercio" México. Servicios Financieros. Estudios Económicos BANAMEX. Noviembre 27 de 1990.
- BANCO NACIONAL DE MEXICO. Sector Bancario. "Servicios Financieros" BANAMEX. Noviembre 27 de 1990.
- CEBESP. "Acuerdo de Libre Comercio: Canadá-Estados Unidos Una Experiencia para México" Investigación Económica Proyectada al Futuro. Actividad Económica. Análisis No. 150 México, 1991.
- CEBALLOS GOMEZ, JESUS. "Tratado de Libre Comercio" El Financiero. México. Martes 7 de 1991.
- COMERCIO EXTERIOR VIII. "Diagnóstico y Perspectivas de la Economía Mexicana" México. Macro-perspectivas. Año 3 No. 3 Septiembre de 1990.
- FLORES DE GORTARI, SERGIO. "Informe sobre la Reforma de la Administración Pública Mexicana" México. Marzo 18, 1989.
- GAYTAN TORRES, RICARDO. "Promoción de Nacional Financiera, S.A." México. Mercado de Valores No. 20 Octubre, 1990.
- IBINARRIAGA, EDDA ROSA. "Re-Privatización" México. La - CANACO amplía perspectivas del Comercio de México en el Exterior. Análisis. Noviembre de 1990.
- INAP. Revista Mundial de la "Administración Pública" (RAP) NO. 76 México. Enero-Abril, 1990.

- MAC'MILLAN. "Financial Crisis and the World Banking System" The City University Centre for Banking and International Finance. Ed. Carie Forrest, 1986.
- MAC'MILLAN. "La Financiación del Desarrollo Económico" Thirwall, A.P. London, 1976.
- MARTINEZ GARCIA, RAFAEL. "Comercio Exterior: México-Estados Unidos. Evolución, Situación Actual y Perspectivas de Incrementar las Exportaciones Mexicanas" México. NAFINSA, 1971
- NACIONAL FINANCIERA, S.A. "Informe sobre los Principales - Fondos y Programas de Fomento" México. Mercado de Valores No. 20 Octubre de 1990.
- NACIONAL FINANCIERA, S.A. "Perspectivas de la Industria Pe- queña y Mediana" México. Mercado de Valores No. 3 Febrero 10. de 1991.
- NACIONAL FINANCIERA, S.A. "Políticas Cambiarias" México. Series de Tiempo. Comercio Exterior. Vol.40 No. 11 Noviembre de 1990.
- NACIONAL FINANCIERA, S.A. "Privatización" México. Mercado de Valores No. 15 Agosto 10. de 1990.
- NACIONAL FINANCIERA, S.A. "Programa de 100 Dias de Promo -- ción de Exportaciones" México. Mercado de Valores No. 5 Marzo 10. de 1991.
- NACIONAL FINANCIERA, S.A. "Programa Nacional de Financia - miento del Desarrollo 1990-1994" México. Mercado de Valo - res No. 2 Enero 15 de 1991.

- NACIONAL FINANCIERA, S.A. "Se Formaliza la Privatización - Bancaria" México. Mercado de Valores No. 15 Agosto 10. - de 1990.
- NACIONAL FINANCIERA, S.A. "Sectores de Exportación" México. Informe preparado por Miembros del Programa para el Desarrollo/Asistencia Técnica de las Naciones Unidas. Promoción de Exportaciones Mexicanas de Productos Manufacturados. NAPINSA. 1967.
- NUÑEZ HERRERA, GUILLERMO. "El GATT" México. Mercado de - Valores No. 24. Diciembre 15 de 1990.
- PESQUERA ACEVEDO, LUIS. "Intermediación Financiera" El Financiero. Junio 28 de 1991.
- PHILLIPS OLMEDO, ALFREDO. "México frente a las Negociacio - nes Internacionales sobre Servicios" México. Banco Nacio - nal de Comercio Exterior. Enero-Junio, 1988.
- PHILLIPS OLMEDO, ALFREDO. "Ingreso de México al GATT" México. Banco Nacional de Comercio Exterior. Volumen 36 No. 7 Julio-Diciembre, 1986.
- PODER EJECUTIVO FEDERAL. (S.H.C.P.) "Apertura Comercial" Unidad de Negociación del Tratado de Libre Comercio. Secretaría de Comercio y Fomento Industrial (SECOFI). México, 1990.
- PODER EJECUTIVO FEDERAL. (S.H.C.P.) "Balanza Comercial" Avance de Información Económica. Información del Instituto Nacional de Estadística, Geografía e Informática (INEGI). México. S.H.C.P. BANXICO-INEGI Comercio Exterior de Méx. Marzo de 1991.

- PODER EJECUTIVO FEDERAL. (S.H.C.P.) "Balanza Comercial" México. Instituto Nacional de Estadística, Geografía e Informática (INEGI). (1983-1988, 1989-1994).
- PODER EJECUTIVO FEDERAL. (S.H.C.P.) "Estrategia del Comercio Exterior" A partir del Decreto Publicado en el Diario Oficial de la Federación del Lunes 17 de diciembre de 1990.
- PODER EJECUTIVO FEDERAL. (S.H.C.P.) "Operaciones de Bancos Múltiples" México. Marzo de 1976.
- PODER EJECUTIVO FEDERAL. (S.H.C.P.) "Primeras Instituciones de Crédito" Enciclopedia. Tomo II. México, 1977.
- PODER EJECUTIVO FEDERAL. (S.H.C.P.) "Programa Nacional de Fomento Industrial y Comercio Exterior" México. SECOFI. 1991.
- SECRETARIA DE COMERCIO Y FOMENTO INDUSTRIAL. "Acuerdo de Libre Comercio" México. SECOFI, 1990.
- SECRETARIA DE COMERCIO Y FOMENTO INDUSTRIAL. "Apertura Comercial" Informe Semanal. Docto. No. 1 SECOFI. México. Febrero 25 de 1991.
- SECRETARIA DE COMERCIO Y FOMENTO INDUSTRIAL. "Comercio Internacional" Programa del GATT para el Desarrollo del Comercio Internacional. El Comercio de los Países menos Desarrollados. SECOFI. Ginebra, GATT, 1962.
- SECRETARIA DE COMERCIO Y FOMENTO INDUSTRIAL. "El GATT" (Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio). Dirección de Organismos Internacionales. Méx. 1991.

- SECRETARIA DE COMERCIO Y FOMENTO INDUSTRIAL. "México en el Comercio Internacional " Sistema de Relaciones Comerciales. México. Abril 5 de 1990.
- SECRETARIA DE COMERCIO Y FOMENTO INDUSTRIAL. "La Información Básica sobre el GATT y el Desarrollo Comercial e Industrial en México" Publicación: El Senado de la República . México. SECOPI. Octubre de 1985.
- SECRETARIO GENERAL UNCTAD/TDR/10 OVERVIEW. "Informe sobre el Comercio y el Desarrollo, 1990" Programa General.

B I B L I O G R A F I A

- ASOCIACION DE BANQUEROS DE MEXICO (AMB). "Comparación en tre el Antiguo y Nuevo Régimen de Estímulos a la Exportación en México" México. ABC de las Exportaciones. Nov. 20 de 1971.
- BELTRAN, LUCAS. "Diccionario de Banca y Bolsa" Madrid, España. Enero de 1967.
- ESTEVA RUIZ, ROBERTO. "La Carta Comercial de Crédito y las Aceptaciones Bancarias" México. Banco Nacional de Comercio Exterior. 1980.
- FREITHALER, WILLIAM O. "Mexico's Foreign Trade and Economic Development" "Comercio Exterior y Desarrollo Económico de México" Edit. Diana, 1969.
- GELB, ALAN H. "Financial Sector Reforms in Adjustment" Programs Washington: International Bank for Reconstructions and Development. BANAMEX, 1989.
- GLOSARIO DE TERMINOS ECONOMICOS. Edit. Alethia, S.A. de C.V. México, 1983.
- GUTIERREZ ZAMORA, MA. DEL ROSARIO I. "Los Fondos de Fomento Industrial y su Participación en la Reversión Industrial" (1983-1988). Edo. de Méx. E.N.E.P. Acatlán. 1990.

- HELLER. "Diccionario de Economía Política"
Edit. Labor. Barcelona, España 1957.
- HERNANDEZ CERVANTES, HECTOR. "El Comercio Exterior en México" (Cincuenta Años de Revolución). México. Economía.
Edit. Fondo de Cultura Económica. 1987.
- HERRERA CANALES, INES. "Comercio Exterior" México.
Colegio de México. 1977.
- INSTITUTO MEXICANO DE COMERCIO EXTERIOR. "El Comercio Exterior en México" México. Siglo XXI/IMCE/ADACI, 1982.
- LANDA, JESUS. "La Financiación del Comercio Exterior"
Madrid, España. Ibérico Europa de Ediciones, S.A.
- MARQUEZ, JAVIER. "La Banca Mexicana" México.
Centro de Estudios Monetarios Latinoamericanos. Septiembre de 1982-Junio de 1985.
- NOGUEDA PINEDA, GLORIA P. Y MONGADA DOMINGUEZ NOEMI.
"La Trascendencia de las Cartas de Crédito en el Comercio Exterior Mexicano" México. E.N.E.P. Acatlán, Edo. de Méx.
Noviembre de 1986.
- ROWE, MICHAEL. "Letters of Credit" United States Council
For International Business. Corporate Handbook to International. Telecommunications Organisations, 1984.
- SAMUELSON, PAUL ANTHONY. "Fundamentos del Análisis Económico"
Buenos Aires, Argentina. Edit. Ateneo. 1966.

- SEARA VAZQUEZ, MODESTO. "Derecho Internacional Público"
México. Edit. Porrúa. 1982.
- UNION DE BANCOS SUIZOS. "El Crédito Documentario" México
Publicaciones Económicas Bancarias y Monetarias de la UBS.
No. 59. Zurich, Suiza. 1980.
- VELAZCO, BERNARDO FELIX. "El Financiamiento en México y Có-
mo Negociarlo" México. BANAMEX. Expansión. Septiembre -
de 1989.