



23 No 123

UNIVERSIDAD NACIONAL AUTÓNOMA DE MÉXICO

FACULTAD DE CONTADURIA Y ADMINISTRACION

“Alternativas de Financiamiento para el Comercio Internacional a Través de la Banca Privada.”



**SEMINARIO DE INVESTIGACION
ADMINISTRATIVA
QUE PARA OBTENER EL TITULO DE
LICENCIADO EN ADMINISTRACION
P R E S E N T A
SYLVIA JIMENEZ RIOS**

DIRECTOR DEL SEMINARIO:
LIC. Y C. P. ANDRES AGUIRRE MORTERA

MEXICO, D. F.

1982



Universidad Nacional
Autónoma de México

Dirección General de Bibliotecas de la UNAM

Biblioteca Central



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 esta 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.

ALTERNATIVAS DE FINANCIAMIENTO PARA EL COMERCIO INTERNACIONAL
A TRAVES DE LA BANCA PRIVADA

	Página
I.- INTRODUCCION	I
II.- AREAS DE ACTIVIDAD PRINCIPALES ATENDIDAS POR LA DIVISION INTERNACIONAL DE UN BANCO PRIVADO Y LA BANCA MEXICANA EN EL EXTERIOR.	3
III.- INCIPIENCIAS DEL COMERCIO INTERNACIONAL Y SU UBICACION EN LA ACTIVIDAD BANCARIA MEXICANA	10
a) Breve Historia	
b) Proceso de Internacionalización de la Banca Mexicana.	
c) La actividad Internacional dentro de la Estructura Bancaria en México (ubicación).	
IV.- LA CARTA DE CREDITO O CREDITO DOCUMENTARIO	19
a) Definición	
b) Partes que intervienen en el establecimiento de una carta de crédito.	
c) Modalidades	
d) Importancia y ventajas	
V.- OPERACIONES QUE SE REALIZAN EN EL CAMBIO DE DIVISAS PARA LA COMPRA/VENTA DE MERCANCIAS EN EL EXTERIOR.	30
a) Operaciones a plazo swap	
b) Operaciones a plazo outright	
c) Prima y descuento	
d) Riesgos inherentes a las operaciones a plazo	
VI.- ESTIMULOS FINANCIEROS PARA LA REALIZACION DE IMPORTACIONES Y EXPORTACIONES.	43
a) Fomex	

b) Encaje legal (línea del 3.5%).	
c) Encaje legal (línea del 1.6%).	
d) Recursos de Bancos Extranjeros	
e) Fonei	
VII.- COMENTARIOS RESPECTO DE LA RECIENTE DEVALUACION Y SU REPERCUSION EN EL AMBITO EXTERIOR.	80
VIII.-CONCLUSIONES	84
IX.- ANEXOS	88
X.- BIBLIOGRAFIA	107

I INTRODUCCION

Siendo el financiamiento una de las actividades de la cual se nutre toda empresa grande, mediana o pequeña y por otro lado la problemática que estas empresas enfrentan para obtenerlo a costos convenientes aunado con la política económica de nuestro país que presupone una imperante necesidad de desarrollo sobre bases más sólidas y seguras a base de esfuerzos coordinados y comunes de cada uno de los sectores productivos que nos permitan alcanzar etapas de equilibrio económico más confiable y tendientes hacia épocas mejores y exterminar el fantasma de la escasez y de la inseguridad.

Habiendo analizado el impacto que los fenómenos económicos Internacionales repercuten en nuestra economía nacional se refleja una importante necesidad de estar siempre alertas y con pleno conocimiento de causa para hacer frente a esos cambios tan dinámicos del exterior que nos afectan y que se avecinan a pasos agigantados debiendo nosotros adoptar la agresividad, creatividad, sabiduría, conocimiento y capacidad necesaria y adecuada para salir de estos fenómenos con buen éxito.

Se habla mucho hoy en día de la industrialización de los productos y artículos siempre con la meta fija de obtener mayor volumen de unidades monetarias por cada unidad producida y vendida. El alto grado de industrialización de nuestros artículos y productos es la esperanza en la que se funda países en vías de desarrollo como el nuestro para surgir que no es tarea fácil, sino todo lo contrario; representa una gran responsabilidad para todos aquellos que de alguna manera estamos involucrados en un proceso productivo y que se esperan de cada uno lo mejor de sus capacidades.

No es muy remoto pensar que la aguda inflación de el Comercio Internacional aunado con la demanda creciente de productos y servicios en nuestro país, han paralizado en cierto grado nuestra participa-

ción en transacciones Internacionales, sin embargo las estrategias gubernamentales adoptadas al devaluar nuestra moneda, el otorgar estímulos fiscales, el procurar facilidades financieras para la exportación, el racionalizar las importaciones mediante el control de aranceles demuestra que ya estamos iniciando el proceso de fortalecimiento de nuestra economía interna haciendo nuestros productos más competitivos en el ámbito exterior, pero esto no es suficiente, aún hay más por hacer; lo cual justifica la realización de este trabajo de investigación cuyos fines son el de dar a conocer herramientas existentes que funcionan dentro de nuestra estructura de crédito Internacional y que conociéndolas a fondo en cuanto a su mecanismo y teoría estimulen a todos aquéllos que se han decidido a exportar o bien que necesitan importar para producir más y mejor; o bien complementen a quienes ya lo hacen.

También a través de este trabajo se pretende presentar algunas alternativas de financiamiento que nos permitan conocer el juego que rigen las divisas y aprovechar un mejor rendimiento de éstas y con esto alcanzar ese fortalecimiento económico interno del que anteriormente se habló, y en el que la Banca Mexicana participa plenamente.

En las primeras páginas de este trabajo se da un breve panorama de la actividad Bancaria en México ubicando así la actividad Internacional dentro de nuestro sistema, posteriormente se dan a conocer algunos instrumentos de financiamiento Internacional incluyendo información para realizar una valuación de cada uno de éstos y a juicio del lector analizar la más conveniente para llevar a la práctica.

Con gratitud reconozco la ayuda que me brindaron todos aquéllos que hicieron posible mi formación como profesional y como profesionista.

II.- PRINCIPALES AREAS DE ACTIVIDAD GENERALMENTE ATENDIDAS POR LA DIVISION INTERNACIONAL DE UN BANCO PRIVADO.

A OPERACIONES DE CAMBIO: La mayor parte de las transacciones internacionales efectuadas por el Banco con su clientela local presupone una operación cambiaria.

- 1.- Servicio de cambio: se ocupa de todas las transacciones que le son confiadas por la clientela en cuanto a órdenes de pago y a la atención de la clientela de mostrador.
- 2.- Mesa de cambios: su primordial responsabilidad es la del control de la posición de cambios, supervisar y efectuar las compras y ventas de divisas extranjeras y oro que realiza el banco.

También se realizan otras operaciones de carácter comercial y/o financiero:

- 3.- Swap: Operaciones a plazo de carácter financiero que consiste en una compra al contado con una venta simultánea a plazo de determinada moneda.
- 4.- Outright: Operaciones a plazo de carácter especulativo (similar al Swap).
- 5.- Arbitraje: Consiste en sacar rápida ventaja de las diferencias de precio entre diferentes mercados de divisas.
- 6.- Overnight: Es una inversión que se hace de un día para otro, es un mercado nuevo en México, muy flexible y nos brinda la posibilidad de conseguir fondos a corto plazo.
- 7.- Call Money Deposits: Mercado de dinero a corto plazo, que representa poco riesgo y liquidez sobre todo en excedentes de tesorería.

- B CREDITOS DOCUMENTARIOS: Su responsabilidad es la apertura de créditos documentarios de importación, así como la notificación y confirmación de créditos documentarios de exportación.
- C COBRANZAS INTERNACIONALES: La remesa de documentos al cobro a sus corresponsables y a la atención de cobranzas recibidas de los mismos. Al igual que las cartas de crédito, las cobranzas también están regidas por reglas uniformes para Cobranzas y que corresponde a la Publicación No. 322 No. 470/324 Revisión 2 de la Cámara de Comercio Internacional y cabe hacer mención que la utilización de las cobranzas surten efecto para transacciones comerciales de compra-venta de mercancías cuando entre comprador y vendedor existe plena confianza en la realización de sus operaciones y por lo tanto respetan los arreglos convenidos en el contrato de compra.
- D EL ESTABLECIMIENTO DE STAND-BY O GARANTIAS POR CUENTA DE BANCOS O EMPRESAS EXTRANJERAS A FAVOR DE EMPRESAS LOCALES:
- 1.- Garantías de licitación (Bid-bonds): Es la que debe constituir una empresa para tener derecho a participar en una licitación internacional organizada por grandes empresas y en relación con contratos importantes. Frecuentemente este tipo de licitaciones son abiertas por empresas estatales o por entes gubernamentales, y esta garantía de licitación es exigida para asegurar la seriedad de las presentaciones, ya que una vez adjudicado el contrato a una de las firmas que se presentó a la licitación, la renuncia de ésta a cumplir con la propuesta implica la pérdida del 10% del monto del contrato.
 - 2.- Garantías de fiel cumplimiento : Este tipo de garantías se expiden a favor de una empresa que desea realizar una importación de envergadura, generalmente se cruza con la emisión de una carta de crédito, y de esta manera se dá a las contra partes de una transacción internacional importante, las segu

ridades que ambas estiman necesario recibir. El importador recibe la garantía de que el exportador cumplirá con los términos de la orden de compra en tiempo y forma, mientras que éste último obtiene la seguridad de que al cumplir con la misma, obtendrá el pago previsto.

- 3.- Garantías emitidas como cobertura de créditos concedidos en otro país: Son las emitidas por cuenta de sus clientes, como cobertura de créditos concedidos por bancos del exterior a subsidiarias de los mismos u otras firmas vinculadas, a este tipo de garantías el banco emisor de ésta es el que está en el país del ordenante, mientras que el banco corresponsal es el beneficiario de la garantía.

E EL MANEJO DE LAS DISPONIBILIDADES EN DIVISAS DEL BANCO:

- 1.- Float positivo y float negativo: La venta de cheques en dólares, por ejemplo constituye una fuente de disponibilidades transitorias en esta moneda, ya que dichas ventas son cubiertas mediante compras telegráficas lo que significa que las divisas entran en la cuenta del corresponsal a las 24 o 48 horas de efectuada la operación, mientras que salen de la misma sólo en el momento en que es presentado el cheque correspondiente emitida contra el mismo, lo cual puede demorar por múltiples razones, períodos que pueden variar entre dos y quince días o más.

Si las ventas de cheques en dólares representan un movimiento importante y constante, el banco emisor se beneficiará casi permanentemente de saldos suplementarios en sus corresponsales americanos, que constituirán lo que se acostumbra denominar el "FLOAT".

F LA CONCESION DE LINEAS DE CREDITOS A BANCOS O EMPRESAS DEL EXTERIOR Y LA OBTENCION Y MANEJO DE LAS LINEAS DE CREDITO QUE LE SON CONCEDIDAS POR SUS CORRESPONSALES.

Estas dos últimas actividades suponen la supervisión de toda la tesorería de divisas.

INSTRUMENTOS DEL CALL MONEY DEPOSIT:

- a) Treasury bills: Se cotizan a descuento, hay emisiones desde un mes hasta 3 meses y son siempre disponibles.
- b) Certificados de depósito: (C Ds) Se cotizan a descuento y hay emisiones hasta de 30 días y desde 5 a 7 años.
- c) Aceptaciones bancarias: El banco aparece como aval de su cliente colocándolas en mercado primario es decir colocaciones en casas de bolsa para que ésta a su vez las coloque en mercados secundarios representado éste por empresas norte-americanas.
- e) Papel comercial: A diferencia de las anteriores, este instrumento es emitido por la iniciativa privada y representa una alternativa de fondeo a corto plazo para utilizarse en expansión de activos. (es utilizado en faltantes o excedentes de las empresas). La máxima duración del papel comercial son 270 días y el plazo más usual es a 30 días.

LA BANCA MEXICANA EN EL EXTERIOR.-

La expansión de las economías, en un mundo cada vez más abierto e interdependiente, enmarca desde hace tiempo un fenómeno que hoy absorbe la atención de algunos estrategas bancarios mexicanos: "La Internacionalización de la Banca Nacional".

Este proceso ha cobrado en México particular vigor durante los últimos años, sobre todo en virtud de los hallazgos petrolíferos recientes, sin embargo no constituye en este momento un gran negocio para los bancos mexicanos, pero apunta a serlo en el futuro, pues La Internacionalización de la Banca Mexicana es todavía marginal en comparación con el volumen de activos de la banca doméstica; pero es innegable que en los próximos años cobrará importancia creciente, por lo que es necesario implementar con todo cuidado los mecanismos internos que permitan que opere suficientemente competitiva en el exterior.

Directivos de la Comisión Permanente de Asuntos Internacionales de la Asociación de Banqueros de México afirman que la entrada al mercado internacional es sumamente complicada, debido al alto grado de sofisticación del mercado y a la fuerte competencia que le caracteriza. Las propias barreras impuestas por la sofisticación del mercado y el alto grado de competencia de la Banca extranjera que es mucho más grande y experimentada, constituyen un mayor obstáculo para México, no obstante, durante 1980 los bancos mexicanos vieron apoyada su acción de manera importante por los ingresos provenientes de sus sucursales internacionales abiertas hasta entonces (tomando en cuenta que la tasa mexicana de encaje legal no rige) se han captado desde su inicio aproximadamente USDls. 5,000.00 millones de los cuales se paga un interés mucho menor se recircula, otros se invierten en el país en forma de préstamo en dólares a clientes mexicanos.

Los bancos nunca son la fuente de cambios estratégicos de ningún tipo, pero sí lo son de manejos estratégicos que pueden llegar a dominar en forma sustancial los movimientos económicos, pues se enfrentan a acti-

vidades económicas que a veces es propiciada por el gobierno o por los empresarios privados cuyas prioridades son fijadas por éstos. Existen áreas prioritarias en los diferentes momentos económicos del país, pero que se limitan a dar respuesta a lo que el mercado in dica como oportunidad de intermediación, canalizando los recursos en la medida en que se tienen.

En su proceso de Internacionalización, los grandes bancos mexicanos han establecido nexos con instituciones consolidadas del exterior (Citicorp. y Chase Manhattan) para ofrecer más eficientemente servicios de carácter internacional a los clientes nacionales, aparentemente sus credenciales ya han sido aceptadas y la banca mexicana goza de presencia y credibilidad en el extranjero gracias, en gran parte, a la euforia provocada por el potencial petrolero del país y se asegura que gracias a esto se abrirán ante los banqueros mexicanos muchas puertas en el mundo de las finanzas internacionales.

No obstante, y a pesar de tales perspectivas existen algunas medidas de control interno. Se ha manejado la posibilidad de que el Banco Central imponga un tope sobre la cantidad de dinero que los bancos pueden recaudar en el exterior, además de que se ha pedido a los banqueros que presenten informes detallados sobre su situación en el exterior, pues si los bancos se internacionalizan es necesario que también lo hagan los organismos de vigilancia.

El éxito con que la banca mexicana ha comenzado su proceso de internacionalización, se debe en gran medida a la visión de las autoridades mexicanas principalmente la Secretaría de Hacienda y Crédito Público y el Banco de México al permitir que los bancos se organicen para salir al extranjero y reglamentar adecuadamente su actuación en este ramo, y lógicamente esta actitud de las autoridades del país se ha visto conjugada de manera muy satisfactoria y ventajosa por la visión de las direcciones de los bancos mexicanos que tuvieron el acierto de salir a competir, establecer sus sucursales, capacitar personal y obviamente colaborar con la banca extranjera de la que se ha recibido indiscutiblemente apoyo. También los empresarios y ejecutivos nacio-

nales han aprendido rápidamente a ubicarse en el extranjero, localizando mercados, estableciendo contratos y atendiendo los mercados - mismos de tal manera que la imagen de la banca mexicana se ha visto reforzada y apoyada con su labor.

En cuanto a los lugares donde deben intensificarse las actividades tendientes a confirmar la presencia de la banca mexicana en el exterior, Latinoamérica es una de las áreas más atractivas. La estrategia de los bancos mexicanos debe ser el colocarse en áreas donde puedan tener ventajas competitivas. Latinoamérica, por razones geográficas, históricas, lingüísticas e incluso por encontrarse en un mismo grado de desarrollo en muchas de sus operaciones, surge como una de las primeras zonas que deben atenderse con altas posibilidades de eficiencia.

Hoy los grandes bancos mexicanos que se han lanzado al exterior, no son en - este momento al menos - bancos internacionales, en el estricto sentido del término, sino bancos mexicanos con servicios internacionales para sus clientes, que son en su mayoría mexicanos también. La Internacionalización, es de cualquier forma, un bocado apetecible. Por una parte, el acceso de los bancos mexicanos al gran mercado de las eurodivisas y por otra, establece la presencia del banco en ese mercado como una institución que opera activamente. Esto implica, que ante la imposibilidad de constituirse en grandes bancos por su tamaño y volumen, las instituciones bancarias pueden desarrollar en cambio una enorme capacidad de gestión que a la larga, les lleve al segundo estado de la internacionalización. En esa etapa podrían convertirse realmente, en bancos con características operativas y de presencia que los ubiquen al nivel de otras instituciones extranjeras - tradicionales que prestan servicios internacionales. Esta posibilidad, en opinión de algunos banqueros, comienza ya a cristalizar en las operaciones que se tienen establecidas con América Latina.

III INCIPIENCIAS DEL COMERCIO INTERNACIONAL Y SU UBICACION EN LA ACTIVIDAD BANCARIA MEXICANA.-

3.1 BREVE HISTORIA.-

Para algunos lectores no especializados en este t3pico, les parecer3 que el comercio Internacional tuvo su nacimiento reciente - mente a raz de los grandes desequilibrios y especulaciones que en todos los pa3ses del mundo se han suscitado, sin embargo; haciendo un breve recorrido a trav3s de las diferentes etapas del hombre y de su desarrollo sabemos que el hombre para poder subsistir ha tenido que recurrir al comercio como una de sus actividades desde los albores de su existencia; como lo vemos en el per3fodo asiriobabil3nico que realizaban su actividad mercantil viajando de un lugar a otro y concentr3ndose en las ciudades m3s comerciales, al igual que los Romanos; pero como nada permanece est3tico 3sa, en un principio simple actividad de comercio se va haciendo m3s compleja hasta llegar la 3poca medieval en cuya 3poca dadas las caracter3sticas de algunas transacciones comerciales poseen la acepci3n de mercadeo mundial.

Como primeros antecedentes podemos citar a G3nova, Venecia y Piza que a consecuencia de las cruzadas (1) se ve incrementado el tr3fico en el mediterr3neo y que enlazaban al Oriente sobre todo para el comercio de productos de lujo como son sedas, metales preciosos.

Durante el medievo a fines del siglo XV el comercio tiene un alto grado de florecimiento, pues enlazaba a territorio Euroasi3tico, pero siempre con la amenaza de los turcos y de las guerras europeas. Posteriormente habi3ndose despertado la ambici3n de comerciar fuera de territorios locales se forman imperios coloniales (Espa3a y Portugal) realizando exploraciones y creando nuevas rutas a las Indias,

1) Ocho expediciones militares organizadas durante los siglos XI y XIII por el Occidente cristiano con objeto de reconquistar los Santos Lugares que habfan ca3do bajo el poder musulm3n.

América y Europa con lo que nace lo que viene a ser el verdadero comercio mundial. Durante el siglo XVI aumenta la penetración comercial europea hasta el Pacífico estableciendo nuevas rutas de Perú a Europa pasando por Portobelo, Panamá para llegar hasta Indonesia aumentando durante el tránsito; nuevas mercancías y sobre todo elementos reactivadores de la circulación económica como son los metales preciosos que a la postre ocasionaron lo que los historiadores llaman "la revolución de los precios". No obstante, que tanto España como Portugal tenían bajo su control grandes extensiones territoriales no pudieron ni supieron llegar a ser grandes metrópolis comerciales pues a partir de las guerras de religión (2) que se originan durante el reinado de Carlos V fueron la causa de la desgracia política y económica en España, por lo que de la entronización de los Habsburgo en España surgiendo la primera generación de banqueros Alemanes bien conocidos en España. Otro punto que frustró las aspiraciones de España fue la prohibición que hizo Felipe II a los comerciantes holandeses de hacer intercambio mercantil con Amberes y Lisboa (que estaban bajo dominio español) con lo cual despertó a una nueva potencia comercial, pues Holanda establece por primera vez en la historia el capitalismo Holandés por medio de verdaderas compañías transformadoras industriales que opacaron a España e inclusive a Inglaterra. De esta manera de Amberes que era el centro comercial mundial pasa a Amsterdam creándose el primer Banco Comercial, las primeras bolsas de valores llegando a ser una metrópoli comercial mundial.

La penetración de Francia al Comercio Internacional fue más tardía y no tan fructífera, pues con la ambición de encontrar metales preciosos establecen sus colonias en Quebec, Canadá pero no fueron muy exitosas, mientras que a la vez las constantes guerras de Francia con Holanda y España dieron oportunidad para el nacimiento de una nueva potencia comercial como Inglaterra, quien como primer paso de su poderío comercial invade las zonas de América que estaban libres como Virginia USA, Antillas menores, creando un próspero triángulo para comerciar que era Inglaterra al Golfo de Guinea y de Guinea a Virginia en el que había intercambio de algodón, azúcar,

tabaco. Desde luego que este poderío comercial inglés se obtuvo mediante concesiones que Inglaterra logró arrancar en cada uno de los territorios por los que transitaba (3)

A partir de esta época Inglaterra se convierte en dueña y señora de los mares y gracias a las guerras Napoleónicas, la Revolución Industrial se convierte en intermediador principal político y económico mundial y gracias a los logros de Inglaterra se inicia una nueva etapa que va del mercantilismo común a la era del Libre Cambio en donde ya se crean la estructura de una economía Internacional.

El libre cambio se define como "situación en la cual las relaciones comerciales internacionales se dan sin obstáculos comerciales, no barreras arancelarias de importancia y en el que no hay limitantes para los movimientos de los factores de producción como capital y trabajo," surgió como una consecuencia hacia las trabas comerciales que existían durante la época mercantilista.

Durante los años de 1869 a 1880 el libre cambio se expande por toda Europa y cobra mayor fuerza a través del tratado de Cobden-Chevalier (Franco-Británica) que lo estructuran mediante los siguientes principios:

- 1.- La división Internacional del trabajo.
- 2.- El patrón Oro que permita fluidez en los mecanismos de pago internacionales.
- 3.- El comercio con pocas trabas
- 4.- Libertad de migraciones
- 5.- La libertad de los mares
- 6.- Reservar los mercados coloniales para las potencias metropolitanas.

2) Expansión del Luteranismo

- 3) Navigation Act- consagró la reserva del tráfico de productos ingleses a la flota de Inglaterra. Tratado de Methuen 1703 convierte a Portugal en colonia económica británica dándole preferencia a los productos portugueses. Tratado de Utrecht 1714 concede la presencia de Inglaterra en las ferias de Portobelo permanentemente. Navigation Act de Cromwell 1651

Pero esta situación beneficiosa sólo para Inglaterra no podría durar mucho tiempo por lo que a fines de 1870 empieza el decaimiento del libre cambio (4) y es hasta el finalizar la primera guerra mundial (1914-1918) cuando se da fin al libre cambio tomando su lugar el bilateralismo en el que algunos países empiezan a pensar en su emancipación y exigen reciprocidad en sus transacciones internacionales y surgen planteamientos sobre los desequilibrios económicos debido a las diferencias de desarrollo entre los países estableciéndose una serie de restricciones cuantitativas y protección de aranceles así como licencias de importaciones.

Otra modalidad utilizada en el bilateralismo fue el del comercio de Estado en el que el Estado era el único que podría importar ya sea para sí mismo (socialismo) o por cuenta de particulares. El control de cambios (clearing-compensación) es otra forma de operar del bilateralismo cuya función consiste en la intervención para mantener un mercado de divisas por medio de fondos de estabilización o bien concesión limitada (discriminada) de divisas por una oficina centralizadora gubernamental que recolecta todas las divisas captadas del exterior.

Bajo estas modalidades no significa que el bilateralismo haya pasado a la historia, sino que se sigue practicando a conveniencia de los países cuyas monedas son convertibles ya que por este medio evitan acumular exceso de divisas que no son convertibles.

3.2 PROCESO DE LA INTERNACIONALIZACION DE LA BANCA MEXICANA.-

Se inicia con el establecimiento de algunos bancos extranjeros en México (5) y que a consecuencia del creciente comercio exterior en algunos países y la necesidad de contar con medios adecuados para financiamiento de manera que satisfaga necesidades tanto de sus importadores como de exportadores.

4) Tratado de Berlín 1886 repartición amistosa de los últimos espacios entre las grandes potencias.

También se da el comienzo de la migración de Bancos con el afán de seguir a sus clientes en este caso compañías multinacionales en el extranjero lo cual es conocido como "follow the flag" a dicho proceso de expansión.

Un incentivo importante para la Internacionalización de un Banco y por consecuencia de su país, es el poder tener acceso a la canasta de fondos internacionales del mercado de Eurodivisas que es un mercado intercambiario y que se utiliza como medio de estabilización y liquidez y de intermediación financiera substituyendo la deficiencia de ahorro interno y compensándola con el ahorro externo a través de dicho mercado.

Existen algunas otras razones que justifican la necesidad de internacionalizar la Banca:

- a) Complementar los servicios a su clientela doméstica (introducción de la mediana empresa a otros mercados financieros).
- b) Aspectos regulatorios internos del país (búsqueda de diversas áreas financieras que permanecen estáticas o restringidas en el país. Ej. mercado de bonos.

Aunque no hay que olvidar que el fin primordial al internacionalizar una actividad en este caso la de servicio que proporciona la Banca; es financiamiento para el comercio exterior y la colocación de fondos excedentes en el extranjero. Afortunadamente la experiencia de los Bancos mexicanos en el exterior ha sido sumamente alentadora en el área de captación (según juicio de algunos críticos especialistas) debido a su estabilidad política, rápido crecimiento económico y disponibilidad de abundantes reservas de petróleo ha facilitado enormemente nuestra participación en un mercado que tiene la característica de ser muy selectivo.

- 5) The London & River Plate Bank en Argentina. The London & Brazilian Bank de Brasil y el The London Bank of México and South America de Londres.

3.3 LA ACTIVIDAD INTERNACIONAL DENTRO DE LA ESTRUCTURA BANCARIA EN MEXICO.

Para poder ubicar plenamente las transacciones financieras que se realizan a través de la banca Internacional Privada; a continuación se muestra un esquema de las primordiales actividades de la Banca Privada en México de donde posteriormente clasificaremos a las que se manejan a través de la actividad Internacional.

Las instituciones de crédito privadas centralizadas a través del Banco de México, S.A. pueden ser:

- A Banco de depósito
- B Bancos o Deptos. de Ahorro
- C Sociedades financieras
- D Bancos hipotecarios
- E Bancos de capitalización
- F Bancos o Deptos. Fiduciarios.
- G Banco múltiple

A. BANCOS DE DEPOSITO.- Se caracterizan por realizar operaciones de crédito a corto plazo (recuperación en 180 días renovables hasta 360 días) y de esta manera cuentan con la liquidez necesaria para servir a sus clientes y que además se les es exigida dicha liquidez, también reciben depósitos a la vista y a plazo con lo cual pueden realizar operaciones activas a plazo medio y largo y sólo pueden realizar las siguientes operaciones:

- 1.- Recibir del público depósitos de dinero a la vista o a plazo.
- 2.- Recibir depósitos de títulos y valores en custodia o Administración.
- 3.- Efectuar descuentos, otorgar préstamos y créditos de cualquier clase que no exceda de 180 días renovables hasta un máximo de 360 días.

- 4.- Otorgar préstamos y créditos para adquirir bienes de consumo duradero.
- 5.- Otorgar préstamos y créditos de habilitación o avfo cuyo plazo no exceda de un año.
- 6.- Otorgar préstamos de habilitación o avfo a plazo superior de un año que no exceda de 2 años y préstamos refaccionarios a plazo mayor de 15 días.
- 7.- Hacer efectivos créditos y realizar pagos por cuenta de sus clientes (cobranzas).
- 8.- Efectuar aceptaciones, expedir cartas de crédito y a través de ellas asumir obligaciones por cuenta de terceros.
- 9.- Realizar por propia cuenta o en comisión operaciones de compra-venta de títulos, valores y divisas.
- 10.- Realizar por propia cuenta o en comisión operaciones de compra-venta de oro y plata.
- 11.- Efectuar contratos de reporto y anticipo sobre valores.

- B. **BANCA DE AHORRO O DEPARTAMENTO.**- La función de estos bancos es recibir depósitos de dinero con un interés del 4.5% anual capitalizable semestralmente, dichos depósitos no podrán exceder de \$250,000.00 por cuentahabiente, y por lo reducido de su límite máximo, casi todas las instituciones convinan esta función constituyéndola en Departamento de otra institución que sí esté autorizada para explotar las ramas de depósito, financieras, etc.
- C. **SOCIEDADES FINANCIERAS.**- Estas instituciones atienden necesidades de crédito a largo plazo del sector productivo (industriales, agricultura, ganadería) y se proveen de recursos suficientes para este fin mediante la emisión de fondos financieros, expedición de certificados financieros y préstamos de empresas y particulares. Las operaciones que realizan con el público son a plazo de 1 a 15 años mediante pago de intereses.

- D. **BANCOS HIPOTECARIOS.-** Instituciones que están autorizadas para realizar operaciones de crédito hipotecario a largo plazo con garantía de bienes inmuebles; y otorgan crédito con garantía fiduciaria de inmuebles.
La captación de recursos la hacen a través de la realización de inversiones que el público hace a plazo fijo mediante el rendimiento de un interés.
- E. **BANCOS DE CAPITALIZACION.-** Estas instituciones su función es la formación de capitales pagaderos a fecha fija o eventual mediante el pago de primas periódicas ofreciendo contratos al público mediante la emisión de títulos o pólizas de capitalización.
Sus recursos los obtienen mediante el otorgamiento de créditos con garantía hipotecaria o fiduciaria sobre inmuebles urbanos, créditos para el fomento de la habitación popular, créditos a sus propios suscriptores con garantía de sus propios títulos, y en segundo término conceden descuentos, préstamos y créditos de toda clase.
- F. **BANCOS O DEPTO. FIDUCIARIOS.-** Al igual que los Bancos de Ahorro, forman parte de una institución que explota otra actividad. Las operaciones más importantes que realizan son los contratos de fideicomiso en sus distintas modalidades, como pueden ser inversión, garantía, administración, etc., los mandatos y comisiones; intervienen en toda clase de emisión de títulos, desempeñar sindicaturas o liquidaciones judiciales de empresas, administrar toda clase de bienes, inmuebles, formular avalúos, emisión de certificados de participación; recibir en depósito, administración o garantía por cuenta de terceros toda clase de inmuebles, títulos o valores y la realización de las operaciones necesarias para la administración de su patrimonio (6)

- G. BANCA MULTIPLE.- Una nueva modalidad de las instituciones privadas de crédito en la cual se fusionan, acto por el cual dos o más sociedades unen sus patrimonios concentrándose bajo la titularidad de una sola sociedad y siempre y cuando cuenten con la concesión del gobierno federal para realizar los grupos de operaciones de Bancos de depósito, financieras, y de crédito hipotecario.

Algunas de las transacciones y operaciones que realizan los Bancos Internacionalmente podemos citar el: establecimiento de crédito o créditos documentarios cuyo nominativo es indistinto, compra-venta de divisas con Bancos extranjeros, aceptaciones bancarias internacionales, órdenes de pago internacionales, realización por pagar por cuenta de clientes en el extranjero (cobranzas) etc. cuya ejecución es característica de un Banco de depósito que como se puede analizar según la descripción de funciones anteriormente descrita.

En las páginas siguientes tocará al estudio concienzudo y práctico de las cartas de crédito; ya que considero que son éstas las que pueden significar una alternativa de financiamiento para aquellas empresas en que las importaciones y/o exportaciones son parte ya del giro normal de su empresa o bien pretenden lograr su desarrollo compitiendo con el comercio exterior.

- (6) Las concesiones para realizar las operaciones de ahorro y fiduciarias, únicamente podrán otorgarse a las sociedades concesionadas para efectuar la Banca de depósito, Financieras, Hipotecarias y de Capitalización.

IV LA CARTA DE CREDITO O CREDITO DOCUMENTARIO.-

- 4.1 DEFINICION.- Las cartas de crédito o créditos documentarios ambos términos igualmente aceptados en los usos prácticos no son títulos de crédito; están reglamentados en la ley como o peraciones de crédito, por lo tanto no son protestables, no confieren a sus tenedores derecho alguno contra las personas a quienes van dirigidos; en consecuencia dentro de la figura jurídica es considerada como asignación cuya definición se refiere al "acto por el cual el asignante da orden al asignado - de hacer un pago al asignatario" (1)

El maestro Rodríguez y Rodríguez define también la operación de la carta de crédito como "una operación de crédito que con siste en la orden de pago impresa en un documento girado por una persona llamada dador hacia un destinatario para que éste ponga a disposición de una persona determinada llamada beneficiario un cantidad fija o varias cantidades indeterminadas pero comprendidas en una máxima cuyo límite se señala en el mismo documento" (2)

Los fundamentos de esta definición se encuentran en la sección tercera de la Ley de Títulos y Operaciones de Crédito que con templa en términos generales a las cartas de crédito y que sien do a través de éstos que se establecen los créditos documentarios. Unificando las definiciones antes mencionadas y atendiendo al uso práctico que de este tipo de operaciones se hace; podemos decir que el crédito documentario es un Instrumento Bancario que garantiza la ejecución de transacciones de compra-venta tanto doméstica como internacional entre un comprador al que se denominará como ordenante/solicitante del crédito; y un vendedor o beneficiario del mismo crédito.

La garantía es otorgada por la intermediación de un Banco o Bancos que se involucran para efectuar el pago al vendedor o

beneficiario contra presentación de documentos relativos a la mercancía y al envío/embarque de dicha mercancía.

Al Banco que expide la carta de crédito se le da el nombre de emisor y al que lo recibe, Banco notificador.

Con el fin de que la definición antes expuesta sea claramente comprendida, hacemos una breve explicación y diferenciación entre lo que es un instrumento y un documento.

Tenemos que un documento es cualquier forma impresa o escrita utilizada para registrar o probar algo. A diferencia de un instrumento que es un documento utilizado para otorgar crédito. Como ejemplos de documentos tenemos los conocimientos de embarque, facturas comerciales, cartas remesa, listas de empaque, factura consular, etc. Como ejemplo de instrumentos citamos a las letras de cambio, pagarés. La carta de crédito es un instrumento ya que si la institución por la cual el Banco emitió o abrió una carta de crédito no paga, entonces el Banco está obligado a pagar.

Tanto los instrumentos como los documentos pueden ser notarizados por una autoridad apropiada. En el caso de transacciones económicas existe uno o dos instrumentos en comparación con un sin número de documentos que pueden ser utilizados en una transacción. En el caso del instrumento de la carta de crédito involucra una transacción mercantil e involucra un instrumento que es la misma carta de crédito y posiblemente una letra de cambio (en la jerga internacional tiene la acepción de giro) y el uso de varios documentos como conocimientos de embarque y facturas y por lo tanto de ahí el nombre de crédito documentario aplicado al crédito comercial.

- 1) Raúl Cervantes Ahumada. Ley de Títulos y Operaciones de Crédito Pag. 258-259
- 2) Rodríguez Rodríguez Joaquín Curso de Derecho Mercantil Ed. Porrúa Pag. 112 y 113

En consecuencia, el origen de una carta de crédito es siempre el resultado de un contrato de compra-venta de mercancías previamente pactado entre dos partes y por lo tanto los bancos que intervienen permanecen al margen, sin ninguna ingerencia en la operación comercial de origen, pero sí intervienen en forma directa en la tramitación, pago o financiamiento de dicha transacción.

Esto significa que el banco intermediador sólo deberán proporcionársele los términos y condiciones esenciales de la operación así como los documentos necesarios de embarque de la mercancía como son facturas comerciales, certificados de origen, conocimientos de embarque, etc. y la función del banco intermediador sólo se limitará a cuidar y vigilar que dichos documentos cuenten con los datos requeridos por el comprador y que se encuentren dentro de los usos bancarios nacionales e internacionales.

4.2 PARTES QUE INTERVIENEN EN EL ESTABLECIMIENTO DE UNA CARTA DE CREDITO:

Ordenante: Es el comprador o importador que hace establecer o solicita la carta de crédito para lo cual requiere de ser cuentahabiente del Banco y mantener una línea de crédito para ese tipo de operación.

Banco Emisor: El banco que establece el crédito a petición del ordenante, generalmente su cliente.

Beneficiario: El proveedor o exportador que podrá girar contra el Banco emisor si presenta documentos en orden tal cual lo requiere y estipula la carta de crédito.

Banco Notificador: Un corresponsal del Banco emisor que sólo se limita a notificar sin su responsabilidad ni garantía para el beneficiario la existencia de un crédito a su favor.

Banco Confirmante: Banco que agrega su promesa de crédito para con el Banco emisor responsabilizándose; garantizando el pago del crédito. Cabe hacer notar

que la confirmación se agrega por exigencia del beneficiario y que por lo usual resulta ser cliente del banco confirmante.

Banco negociador: Banco que descuenta una letra girada a cargo de otro banco ya sea emisor o confirmante o bien cuando contra documentos requeridos en la carta de crédito y que estricta y literalmente cumplen con los términos de ésta, procede al pago sin que haya sido designado en forma específica para cumplir tal encargo.

Banco Pagador: Banco que efectúa el pago al beneficiario contra documentos en orden usualmente el banco confirmante o notificador; aunque por excepción podría ser otro banco en caso de que las letras deban descontarse o girarse a cargo de un banco diferente al emisor o confirmante.

Banco reembolsador: Resulta ser un banco corresponsal del banco emisor que está encargado al banco pagador cuando el banco emisor no mantiene fondos con el banco pagador.

Cabe hacer mención que el artículo 113 de la Ley General de Instituciones de Crédito declara aplicables los usos internacionales para determinar las obligaciones de los Bancos y por lo tanto se deben de considerar como ley aplicable las Reglas de Viena también conocidas como "Usos y prácticas Uniformes de la Cámara de Comercio Internacional en su folleto 290 revisión de 1974" (anexo) A. Las reglas para cartas de crédito son aquéllas que se han utilizado durante siglos basados en la costumbre y práctica debido a que no están codificadas, están sujetas a variaciones en la interpretación; pero a partir de la 1ª. Guerra Mundial se han hecho esfuerzos para estandarizar las reglas de los créditos documentarios debido a que el uso de dicho instrumento ha reflejado un gran aumento y auge en el comercio Internacional.

La marcada utilización y flexibilidad de la carta de crédito que es el instrumento más utilizado en transacciones de comercio Interna-

cional ha llevado a su limitada condificación en ciertos países, y lo que resulta de mayor importancia es su estandarización de las reglas internacionales. Dichas reglas fueron implementadas en 1933 y revisadas en 1951, 1962, y 1974 por lo que es de relevante importancia que al establecer una carta de crédito se indique expresamente "Este crédito está sujeto a las reglas y usos uniformes para cartas de crédito revisión 1974 en su publicación No. 290 de la Cámara de Comercio Internacional" y con esta cláusula el banco establecedor se protege, pues los términos utilizados en el crédito documentario se entiende que tienen el mismo significado que la publicación No. 290, sin embargo aún quedan algunos otros puntos esenciales que no son cubiertos por el folleto 290 y que casi siempre son manejados por la costumbre y la práctica.

4.3 MODALIDADES DE LA CARTA DE CREDITO.- Existen diversas modalidades de cartas de crédito, por lo que siempre debe especificarse en el texto de la carta el tipo de que se trate, su forma de pago y su término de vencimiento. En México el plazo máximo de vigencia de las cartas de crédito es de 180 días a partir de su establecimiento, prorrogable por 180 días más como límite máximo según lo establecido en la Ley General de Instituciones de crédito y Organismos Auxiliares en su art. 10 para los créditos de cualquier clase.

Los créditos documentarios pueden ser modificados tantas veces como lo requiera el ordenante en lo que se refiere a prórroga de vigencia, aumento a su valor, documentos requeridos, forma de pago, disminución a su valor o reducción de su vigencia y esto dependerá de la modalidad a la que pertenezca.

a) Dependiendo de la responsabilidad que adquieren las partes involucradas, los créditos documentarios pueden ser:

Revocable: Cuando ni el ordenante ni el Banco emisor adquieren compromiso firme de sostener la oferta.

Irrevocable: Constituye un compromiso en firme por parte del Banco que establece para con el beneficiario; así como del ordenante para con el Banco emisor.

Crédito confirmado: Cuando el banco ordenante solicita a su corresponsal que agregue su confirmación al notificarlo al beneficiario, esto es, que además del compromiso en firme contraído por el banco que lo estableció, existe el compromiso solidario de pago y confirmación de los términos del documento por parte del banco que notifica al beneficiario bajo su propia responsabilidad, y por lo tanto involucra la responsabilidad de dos bancos.

Crédito notificado: Es aquél que es avisado por un banco al beneficiario sin asumir ninguna obligación ni responsabilidad en cuanto al pago para con el beneficiario pero que sin embargo se responsabiliza de la autenticidad del documento.

Credito domiciliado: Es una forma de crédito notificado en el que figuran las letras a cargo del Banco notificador pero que sin que esto signifique que deberá comprometerse solidariamente con el banco emisor.

Credito transferible: Es cuando el beneficiario concede la facultad de disponer que el crédito abierto a su favor pueda ser transferido a uno o más beneficiarios parcial o totalmente, pero en ningún momento puede haber solicitud para una segunda transferencia.

Crédito revolvente: Se utiliza cuando se realizan ventas del mismo producto o de la misma línea en forma periódica y prolongada a un mismo comprador. Este tipo de crédito resulta

muy riesgoso para la institución en virtud de que responsabilidades a cargo del ordenante pueden elevarse a cifras consideradas.

Crédito acumulable y no acumulable: Como consecuencia de la revolvencia de un crédito están los créditos acumulables y no acumulables y consiste en que el beneficiario pueda o no utilizar en un período subsecuente la parte del importe del crédito no utilizado en un período anterior.

Crédito derivado: Se le conoce también como Back to Back crédito y es aquél crédito que sirve para garantizar ante el banco del beneficiario la apertura de otro crédito documentario del que éste sería ordenante.

b) Dependiente de su forma de pago o disponibilidad pueden

A la vista: Son las cartas de crédito que son pagaderas contra presentación de documentos requeridos en ésta, aunque el banco efectuará inmediatamente el pago de los documentos ya que es necesario revisarlos y analizarlos muy cuidadosamente con el fin de corroborar si los requisitos fueron estrictamente cumplidos.

En caso de que dichos requisitos por cualquier razón no hayan sido cumplidos, entonces se manejará en gestión de cobro o bien el banco negociador se encargará de obtener la autorización de go correspondiente a través del banco emisor quién asimismo, obtendrá la autorización y conformidad del ordenante del crédito.

De aceptación: Esta modalidad crediticia se utiliza en aquéllos casos en que el vendedor otorga al comprador un plazo para pagar a determinados días vista o determinados días fecha según el convenio entre comprador y vendedor y se formaliza con la expedición de una letra de cambio cuyo girado será generalmente el banco negociador ya que es éste el que realiza la revisión de los docu -

mentos y además evita que se envíe al banco corresponsal en el extranjero que podría tener el peligro de que se extravíe en tránsito.

En esta forma de pago el beneficiado directamente es el comprador/importador ya que efectuará el pago hasta el vencimiento, sin embargo en México existen algunos estímulos para los exportadores que realizan transacciones bajo esta forma existiendo modalidades de financiamientos bancarios para las exportaciones como los descuentos y redescuentos de letras giradas al amparo de créditos documentarios y que dependiendo del producto y su grado de integración nacional existen tasas preferenciales que van de un 6% a un 8% como máximo.

Cláusula Roja en los créditos documentarios: El uso de esta cláusula conocida como "red clause" es utilizada muy comunmente entre comerciantes o industriales en cuyas transacciones existe una gran confianza o la existencia de alguna tradición de negocios. Esta cláusula roja cuya existencia debe de mencionarse en la propia carta de crédito autoriza al banco notificador a pagar el importe total o parcial del crédito, sin exigir la presentación de documentos relativos de embarque y funciona a manera de anticipo para que el vendedor pueda proveerse de lo necesario para fabricar lo que pretende vender.

En el caso de que por la contingencia que representa la carta de crédito el beneficiario vendedor no utilice el crédito o bien le dé un uso indebido el comprador/ordenante perdería su dinero irremisiblemente pues de cualquier modo estará obligado a reembolsar a su banco los anticipos hechos por su cuenta.

Es por esto, que no es muy recomendable para los compradores la inserción de esta cláusula en su carta de crédito, a menos que se trate de un vendedor de su absoluta confianza tomando en cuenta que la aceptación de los bancos está siempre condicionada al buen resultado de la operación.

Para fundamentar un poco, diremos que la cláusula roja tuvo su comienzo en el comercio chino y se caracterizaba porque tenía que

ser escrita con tinta roja.

En la actualidad es necesario con que se especifique "cláusula roja de Dls. 10,000.00 permitida" y en este caso el banco avisador o confirmante sabrá que pagos anticipados hasta por - USDls.10,000.00 son permitidos.

Cláusula verde: Es muy similar a la cláusula roja sólo que la cláusula verde autoriza pagos anticipados contra presentación de recibos de bodega que evidencie el almacenamiento de mercancías. El banco avisador o confirmante regresará posteriormente esos recibos de bodega para que el exportador pueda embarcar las mercancías y al mismo tiempo el exportador firma un documento en el que se establece que los documentos estipulados en la carta de crédito serán presentados en completo acuerdo con los términos y condiciones indicados en la carta de crédito.

Crédito financiado: Son aquéllos en que un importador en México establece un crédito documentario pagadero a la vista en el extranjero y obtiene a su vez un financiamiento a través del banco emisor a un plazo determinado. El financiamiento en este tipo de operaciones tiene por objeto facilitar a los importadores mexicanos la transformación parcial o total y por consiguiente la venta de sus importaciones, permitiéndoles gozar de liquidez en su empresa mientras llega el plazo de vencimiento.

Para estas operaciones los bancos privados están autorizados por el Banco de México, SA a otorgar refinanciamiento a un plazo máximo de 180 días que puede ser con recursos propios del Banco a través de las líneas de crédito que tengan establecidas con bancos extranjeros cuyas tasas de interés resultan ser inferiores a las tasas domésticas y sujetas a las fluctuaciones del mercado internacional.

4.4 IMPORTANCIA Y VENTAJAS DE LA CARTA DE CREDITO.-

Son muy frecuentemente utilizadas para operaciones de compra-venta internacional tanto en importaciones, exportaciones y dentro del país.

A través de los créditos documentarios se da el mayor grado de protección tanto para vendedor/exportador y comprador/importador sobre todo tratándose de créditos irrevocables, pues quedan eliminados los riesgos que de otra forma quedarían descubiertos en la entrega de la mercancía a un comprador en otro país quedando éste en posibilidad de tomarla sin pagarla o el exportador recibir su pago sin hacer el envío.

Para su establecimiento, el banco emisor comprueba previamente que el ordenante es sujeto de crédito o bien deposita el importe del crédito por anticipado, pues la institución bancaria se responsabilizará por cuenta del ordenante ante terceros, por lo que el beneficiario de la carta sin efectuar gastos extras en investigaciones y análisis de crédito de su comprador tendrá la seguridad que su cliente es sujeto de crédito pues el banco de ambos ya la ha efectuado.

A través de la Comisión Nacional Bancaria y de Seguros se determinan las comisiones que han de cobrar los bancos en México y que estandarizando son:

- 1.- Comisión de apertura
- 2.- Comisión de modificación al monto y vigencia
- 3.- Comisión de confirmación
- 4.- Comisión de notificación
- 5.- Comisión de pago
- 6.- Otras modificaciones

Dichas comisiones bancarias son por lo general por cuenta del ordenante, salvo que se exprese lo contrario en el instrumento. La importancia de la carta de crédito es relevante, sobre todo - cuando no están definidas las condiciones políticas o económicas en el país del exportador o bien cuando existe control de cambios. Una ventaja más es el respaldo bancario para el exportador en su venta y los importadores en su compra constituyendo una garantía más firme para ambos.

Ofrece mayores y mejores condiciones y menores costos en la compra-venta ya que el vendedor baja sus costos y puede abaratar su producto al comprador ya que elimina costos de cobranzas, costo de fondos via aceptaciones menor que sus costos bancarios.

El comprador baja sus costos al ofrecer pago al contado, y asegurarse que la mercadería cumplirá especificaciones.

Menores costos financieros y mayor disponibilidad de crédito ya que el crédito documentario no hace uso de fondos sino hasta su negociación lo cual abarata la operación; y la seguridad de que se trata de una operación comercial y autoextinguible abarata - las tasas y aumenta la oferta de crédito, desde luego que debe de calcularse cuidadosamente el costo de las comisiones llevándolas a su equivalente anual.

CAPITULO V FOREIGN EXCHANGE

Aunque las operaciones o transacciones por medio de intercambio de divisas no son propiamente transacciones comerciales que impliquen un contrato de compra/venta de mercancías, sí existe una gran relación - entre lo que implica una exportación o una importación, pues ya sea - la captación de divisas ocasionadas por una exportación o la salida de éstas ocasionada por una importación presupone una compra o una venta de dinero extranjero razón por la cual dedico este capítulo el el cual no se intenta lograr un conocimiento detallado y especializado de lo que Foreign Exchange encierra, pero sí conocer someramente e incluso manejar algunos de los tecnicismos y algoritmos que nos proporcionen ventajosas alternativas para la realización de nuestras actividades en el Comercio Exterior.

Para lograr una mejor ubicación en el tema, a continuación se anotan - gunas definiciones:

- La expresión Foreign Exchange se refiere al intercambio de dine ro en un País; por dinero en otro País (1)
- Forex (Foreign Exchange) simple y sencillamente es dinero del - extranjero, unidades monetarias utilizadas por otros Países (2)

El dinero se mueve internacionalmente a través de:

- 1.- Bancos comerciales que mantienen cuentas de depósitos con co rresponsales extranjeros.
- 2.- Instrumentos y documentos que fluyen entre estos Bancos Comer ciales.

Sin embargo, se hace la observación de que la moneda legal (currency-no- tas y monedas) no se mueve internacionalmente en cantidades significati- v_{as}.

El mercado de Foreign Exchange es aquél en el que dinero de diferentes países es intercambiado, esto es dinero por dinero. Generalmente las

1) Thomas York. Foreign Exchange N.Y. (Ronald Press 1920)

2) Publicación Foreign Exchange Remittances Continental Bank, Chicago, Ills.

Instituciones que realizan actividades económicas internacionales en un país no tienen transacciones económicas internacionales con el mismo cliente o ni siquiera se conocen uno con otro; en el caso de un importador y exportador por ejemplo en un mismo país, no sería económico buscarse uno a otro en un esfuerzo por encontrar una transacción que compensara sus propios intereses esto es; encontrar una transacción en el dinero de un específico país, de una específica cantidad y que incluya fechas específicas; por lo que es mucho más económico para las empresas involucradas en actividades económicas internacionales utilizar a un intermediario que maneje el Foreign Exchange como parte de la transacción y por lo general el intermediario será un comerciante de Forex y más probablemente un Banco.

Generalmente los mercados de Forex se encuentran en las capitales de los países; en ciudades importantes donde exista un Banco Central.

Mundialmente existen 2 mercados importantes de Forex como son Londres y New York, y son el foco de donde parten el intercambio de divisas.

Dicho mercado se clasifica en:

- a) Mercado bursátil de Forex: es un lugar específico de reunión para los cambistas en Forex, por ejemplo como sucede en París donde las tarifas de cambio se determinan en un lugar específico debido a que un representante del gobierno está presente para supervisar el comercio del cambio o ayudar a establecer las tarifas de cambio en un momento determinado.
- b) Mercado de cambios a través del teléfono: no implica un lugar específico de reunión; implica un mercado donde el comercio de cambios es realizado por teléfono y confirmado por telex, la existencia del mercado es mediante un acuerdo verbal basado en la reputación de los participantes y en el simple hecho que una vez que el cambista niegue, o no respete un compromiso verbal, éste cambista se considera fuera de cualquier negocio por lo que en muy pocos casos se ha dado que un cambista no respete el compromiso pactado.

5.1 PARIDAD

Antes de que los gobiernos emitieran dinero, no existía la paridad del dinero, pues las piezas de metal circulaban y tenían un valor de acuerdo al contenido individual del metal. Con el incremento del uso del dinero en la innovación de notas cambiarias y la demanda de cuentas de depósito un valor en números fue requerido por el cual el valor pudiera ser trasladado en una unidad de dinero de otro país y este valor fue determinado en base al peso y pureza del metal; oro usualmente, o en términos de unidades de el dinero de un país especíco, así el dinero que era único para cada país se integró en un sistema de pagos internacional y por lo tanto un sistema de intercambio de dinero a través de cada gobierno estableciendo su paridad.

Por ejemplo, un gobierno establecía que la paridad de una unidad de dinero de un país contenía 23.22 gramos de oro, el gobierno podía establecer que su dinero contenía 5.805 gramos de oro por lo tanto el intercambio de dinero de un país a otro sería de 4 a 1 ($5,804 \times 4$ igual a 23.22).

La decisión de un gobierno de establecer su paridad ya sea de acuerdo al peso y pureza del metal o paridad en términos del dinero del país extranjero es una decisión científica y es una cuestión de conveniencia política más que basado en economía (3) sin embargo establecer una paridad no es muy esencial, y en este caso el dinero se recuperará y caerá, es decir, estará flotando en el mercado de cambios con su valor en términos de unidades monetarias del país extranjero determinado debido a:

- 1.- La cantidad de dinero de un país que es ofrecido para venta en el mercado de cambios para países en el extranjero.
- 2.- La cantidad de dinero de Países extranjeros que es ofrecido en el mercado de cambios para este país.

3) International Banking and Finance B Robert D. Fraser Volumen 1
Capítulo 11

Pero también existe otra forma de establecer la paridad desde el punto de vista económico y esta es la Teoría de la Paridad en base al poder de compra; está basado en la compra de canasta de bienes o víveres de tal manera que si una canasta de víveres en un país me cuesta 20 unidades monetarias y en otro país ésa misma canasta de bienes cuesta 10 unidades monetarias entonces notamos que la paridad será de 2 a 1; en caso de inflación, si el precio de la canasta de bienes se incrementa su valor en 30 unidades monetarias entonces la paridad cambiaría de 3 a 1 y así esta Teoría irá siendo tan compleja como los fenómenos actuales se presenten y aplicables a cualquier mercancía.

5.2 TASAS DE INTERCAMBIO EXTRANJERO.-

Actualmente existen muchas tasas y equivalencias de un país a otro, existe compra-venta de dinero legal como monedas y notas bancarias (pagarés, giros); tasas para compra-venta de instrumentos y documentos (cartas de crédito, Bank acceptances); tasas para compra-venta de spots(4) compra-venta de tarifas a futuro (swaps) con diferentes vencimientos; y compra-venta a futuro con vencimientos no especificados.

Estas tasas de intercambio extranjero están determinadas por fuerzas y presiones del mercado y esta fuerza predominante determina la balanza de pagos de nuestro país que así mismo está influenciada por ciertos factores supuestamente temporales como pueden ser problemas laborales, de transportación y algunos otros problemas estructurales como tecnología, cambio en los niveles de exportaciones que debido a la inflación del costo de los productos se cotizan a precios fuera del mercado, bajo incremento del ingreso per capita que trae como consecuencia la necesidad de importaciones.

En las páginas anteriores hemos ya conocido algunas leyes o Teorías que se mueven en la economía internacional, toca ahora conocer ciertas operaciones que a través de Forex se realizan provechosas para realizar nuestro comercio Internacional.

- 4) Son operaciones al contado con tipos de cambio presentes es decir cotizables hoy.

a) OPERACIONES A PLAZO SWAP.-

Es un contrato de intercambio extranjero (Forex) a futuro; es este tipo de transacciones internacionales que implica un tiempo de holgura en el pago, siempre existe el riesgo de crédito y además es un riesgo que es inherente a las fluctuaciones del tipo de cambio y el uso de contrato de FOREX a futuro es para minimizar o eliminar los riesgos de intercambio extranjero en cualquier transacción. Una operación Swap (a futuro) de intercambio extranjero (Forex) es para entregar el dinero a una fecha específica futura generalmente a 6 meses y hasta 1 año y a veces puede haber contratos más largos de acuerdo a las necesidades del cliente (empresa) y en algunos otros casos niquiera tienen vencimiento definido.

Los bancos establecen los tipos de cambio para transacciones a futuro en base a:

- 1.- Tipos de venta de compra o venta actual.
- 2.- Un premio o descuento (explicados en inciso C) de tipos de venta y compra presentes.
- 3.- Fijación de un porcentaje de desviación del tipo de compra y venta presentes.

Al momento de vencer una operación a futuro es necesario que el cliente haga una evaluación del nuevo tipo de cambio que tendrá la operación y de esta manera ver si habrá un premio/ganancia o un descuento/pérdida. El mercado de transacciones de cambio a futuro no tiene la misma actividad que el mercado de transacciones presente (Spot) ya que los primeros son más sensibles a las fuerzas del mercado pues los premios o descuentos pueden elevarse desde un ligero porcentaje mínimo hasta 100 o 200%

Existe una posibilidad de que algunos bancos no pacten operaciones a futuro en determinada divisa debido a que el dinero de determinado país puede tener demanda en el extranjero por una creencia de revaluación, o falta de demanda extranjera debido a la creencia de una devaluación y en consecuencia representaría una pérdua obvia.

Los gobiernos pueden imponer restricciones en contratos a futuro con el fin de evitar especulaciones o la transferencia de capital a propietarios en el extranjero a través de las tasas de interés arbitrarias.

Como ejemplo práctico de la aplicación de este tipo de Operaciones Swap es en caso de una exportación de mercancías; el exportador espera recibir pago en la divisa del importador en 6 meses, el exportador puede cubrir la transacción a través de una operación a futuro en un banco para vender la divisa dentro de 6 meses por dólares a una tasa específica de cambio; y a este tipo de cobertura se le conoce con el nombre de auto-liquidación donde el importador vende las mercancías al tiempo que paga la letra del exportador.

Otro ejemplo sería un exportador en Estados Unidos hace una venta de mercancías a Inglaterra por lo que recibirá pago en libras esterlinas en un plazo convenido, en ése momento el exportador hace un contrato a futuro para vender libras esterlinas y recibir dólares en la misma fecha en que el importador paga al exportador las libras.

El realizar un contrato a futuro depende del costo de la transacción, ya que el costo de las transacciones a futuro dependen de las tasas que rigen en el mercado de cambio internacional; sin embargo, los contratos a futuro implican un cierto grado de sofisticación, y es tan incierto el mercado de cambios Spot (presente) que bien vale la pena hacer una valuación del costo que representaría hacer uso del mercado de cambios a futuro.

Cómo calcular los costos de contratos Swap:

Se tiene la costumbre de calcular los gastos swap tomando por base ya no el tipo de cambio al contado, sino el tipo de cambio a plazo y esto es porque en realidad lo que se asegura no es el importe invertido al contado, sino el importe que uno habrá de recibir al vencimiento. Si la moneda asegurada contra los riesgos del cambio implica un descuento a plazo; el porcentaje de gastos swap calculado con este método resulta algo mayor.

Por el contrario, estos gastos resultan algo menores si la moneda en

cuestión implica prima a plazo.

A continuación se anotó un ejemplo en el que numéricamente se observan las ventajas o desventajas de las operaciones Swap.-

OPCION A.- Tengo Francos Suizos que invertidos a tres meses recibidos en depósito ganan el 1.50%

OPCION B.- Me compran los Francos Suizos y obtengo dólares a plazo con un descuento de 268 puntos.

Dls./FrSw	2.6007	2.6017
Descuento a 3 meses	<u>268</u>	<u>263</u>
	2.5739	2.5754

Con un cambio al contado de 2.6007 resulta tras deducción del descuento de 268 puntos un cambio a plazo de 2.5739

de donde	$\frac{0.0268 \times 4 \times 100}{2.5739}$	4.16%
	más	<u>1.50%</u>
Costo Swap		5.66%
Interés obtenido por depósito en dólares a 3 meses		<u>6.00%</u>
Diferencia neta de interés a favor		.34%

Si no nos hubiésemos cubierto contra el riesgo del cambio que nos ha costado un 4.16% anual la diferencia del interés a nuestro favor habría sido de un 4.5% anual; pero si al vencimiento del depósito en dólares el tipo de compra del dólar por Fr. Sw. hubiese bajado a 2.5680 por ejemplo, habríamos sufrido una pérdida de un 5.09% anual y por consiguiente no sólo habríamos perdido el beneficio que esperábamos obtener sino que además habríamos sufrido una pérdida de un .59% anual ya que:

	2.6007	2.6007
	- <u>2.5680</u>	<u>.0327</u>
Descuento real	.0327	2.5680

$$\frac{.0327 \times 4 \times 100}{2.5680} \text{ igual a } 5.09\%$$

Un ejemplo más:

Situación que puede presentarse para un cliente Holandés:

OPCION A.- Interés a pagar por FIH. recibidos en depósito 3%

OPCION B.- Suponiendo que tenemos los siguientes tipos:

Dls/FIH	2.6660	2.6680
6 meses	145	130

Si compro dólares para depositarlos a plazo de 6 meses tendré un descuento de .0145 puntos y por lo tanto tendremos el siguiente costo:

$$\frac{0.0145 \times 2 \times 100}{2.6515} \text{ igual a } 1.09\%$$

3.00% tasa vigente en Holanda

total de gastos 4.09%

Interés obtenido por depósito en dólares

8.00%

3.91%

diferencia neta de interés a nuestro favor.

Si no nos hubiésemos cubierto contra el riesgo cambiario hubiésemos obtenido una utilidad neta a nuestro favor de 5%; pero si la divisa bajara a 2.6559 a los seis meses tendríamos lo siguiente:

a) contado	2.6660	2.6660
a 6 meses	<u>2.6559</u>	<u>.0101</u>
	.0101	2.6559

$$\frac{.0101 \times 2 \times 100}{2.6559} \text{ igual a } .76\%$$

.76%

3.00%	tasa vigente en Holanda
<u>3.76%</u>	

menos	8.00%	tasa vigente para depósito en dólares
	<u>4.24%</u>	utilidad neta a nuestro favor

Con este ejemplo queremos subrayar la conveniencia de poner a consideración cuantitativa el costo del swap, pues si nuestra predicción se cumple bajando el tipo cuando mucho a 2.6559 y no nos cubrimos contra el riesgo del cambio habremos de obtener una utilidad mayor ya que el descuento real que tendrá la divisa será menor al estimado.

b) OPERACIONES A PLAZO OUTRIGHT.-

Estas operaciones son sencillas operaciones que no forman parte de una operación swap; pueden constituir una cobertura para una posición - en moneda extranjera. Ahora bien, que conviene señalar que las operaciones outright pueden no tener una base comercial o financiera y tener en tal caso una finalidad exclusivamente especulativa, pues este tipo de operaciones se presentan muy bien a la actividad especulativa pues por lo menos en principio no se requiere para tales transacciones disponer de medios líquidos; no obstante los Bancos exigen en la mayoría de los casos un determinado margen de cobertura. Si el especulador compra a plazo moneda X por moneda Y no tiene la intención de tomar moneda X (es decir no la va a utilizar) al vencimiento pagándola realmente con moneda Y, sino que se propone compensar la operación a plazo, al llegar su vencimiento, con una operación al contado, ello con la esperanza de que la moneda X se haya encarecido mientras transcurre el plazo.

Veamos el siguiente ejemplo:

En épocas pasadas en que el DM se cotizaba a 120 FrSw por 1 DM el marco alemán empezó a debilitarse frente al Franco Suizo hasta llegar a cotizarse FrSw 95.00 El especulador estima que este cambio es muy bajo y que en un lapso de 1 año subirá por lo menos a Fr Sw 100.00

Por lo tanto decide comprar DM y vende FrSw a 12 meses con los siguientes tipos:

Dls/DM contado	2.5770	2.5785
a plazo de 12 meses	<u>525</u>	<u>505</u>
	2.5245	2.5280
Dls/FrSw contado	2.4640	2.4650
a plazo de 12 meses	<u>.1090</u>	<u>.1060</u>
	2.3550	2.3590

El banco le vende los DM al siguiente tipo:

$$\frac{2.3590 \times 100}{2.5245} \quad \text{igual a } 93.44$$

si fuera una operación al contado se cotizaría:

$$\frac{2.4650 \times 100}{2.5770} \quad \text{igual a } 95.65$$

Al vencimiento de esta operación a plazo efectúa la operación contraria, vende los DM y compra FrSw; y si sus previsiones resultan acertadas y puede vender sus divisas a un tipo de cambio de por ejemplo 101.44 obtendrá un beneficio de Fr Sw 8 por 100 DM

$$\frac{2.5280 \times 100}{2.3550} \quad \text{igual a } 107.35$$

No obstante, las experiencias de estos últimos años han demostrado que bajo el régimen del flotamiento de las divisas, la evolución de los tipos contradice con frecuencia las previsiones. Las operaciones outright pueden originar tanto pérdidas considerables como apreciables ganancias, y esto interesa a los especuladores ya sea particulares, empresas o Bancos, pero también reviste una importancia para el Banco que actúa de contraparte.

c) PRIMA Y DESCUENTO.-

Los cambistas de los Bancos trabajan únicamente con las diferencias entre los precios al contado y los precios a plazo, expresadas en decimales de la moneda en que se cotiza, es decir con reports/prima o deports/descuentos; o bien, también utilizando la expresión "tipos Swap"

Veamos la siguiente tabla:

	Lbs Est/dls	Dls/DM	Dls/SwFr
al contado	2.0290 - 0300	2.5965 - 5975	2.6007 - 6017
1 mes	90 - 70	35 - 30	89 - 84
2 meses	190 - 170	73 - 63	175 - 170
3 meses	265 - 245	112 - 107	268 - 263
6 meses	465 - 445	260 - 250	470 - 460
12 meses	880 - 830	515 - 495	873 - 858

	Dls./Flo H.	Dls/FF	Dls/L.It.
al contado	2.6660 - 6680	4.4780 - 4820	744.00 - 746.00
1 mes	12 - 2	110 - 160	2.25 - 3.70
2 meses	32 - 22	230 - 280	5.25 - 6.75
3 meses	42 - 32	330 - 380	8.75 9.50
6 meses	145 - 130	525 - 600	14.00 17.00

Se obtiene el tipo de cambio a plazo sumando el report/prima con el cambio al contado, o restando el deport/descuento. Aunque los tipos de swap no van precedidos del signo + o del signo - el cambista ve enseguida por ejemplo en la tabla anterior el dólar es cotizado con deport con respecto al marco, al franco suizo y al florín Holandés, pero se cotiza con un report con respecto al franco francés y a la lira y esto se puede saber sencillamente; ya se trate de una operación al contado o a plazo, el precio de compra debe ser siempre inferior al precio de venta, además necesitamos para los tipos a plazo un margen algo más amplio que para los tipos al contado.

De esta manera, tendremos descuento/deport cuando la cifra del lado de la compra es mayor que la del lado de la venta, y será report cuando se presente el caso contrario.

Ejemplo:

Dls/FIH al contado	2.6660	2.6680
deport a 3 meses	<u>42</u>	<u>32</u>
cambio swap	2.6618	2.6648

El margen es de 20 puntos decimales en el tipo al contado pero de 30 puntos decimales en el tipo a plazo.

Por otro lado, la diferencia de 8.75 9.50 para el dólar con respecto a la lira italiana a 3 meses indica un report.

Dls/Lit cambio al contado	744.00	746
report a 3 meses	<u>8.75</u>	<u>9.50</u>
tipo de cambio swap	752.75	755.50

El margen es de 2.00 para el tipo al contado y asciende a 2.75 para el tipo a plazo.

d) RIESGOS INHERENTES A LAS OPERACIONES A PLAZO.-

El inconveniente reside en que, si el cliente no está en condiciones de cumplir su obligación, es el banco el que ha de pechar con la pérdida. Supongamos que un cliente ha comprado en un momento determinado libras a seis meses y al tipo de USdls.2.38 con la esperanza de poder vender al vencimiento es tas libras a un precio más alto; contrariamente a sus esperan zas, la libra bajó - pongamos por caso - a Dls.2.10 Ahora bien si el cliente no puede tomar el importe de libras compradas, y pagarlas en dólares al precio convenido, el banco ha de que darse con las libras y venderlas ahora a USdls. 2.10 De este modo, el banco podría sufrir pérdidas en la actividad que de - sarrolla en el comercio de divisas, ello no ya porque él mismo estuviera especulando, sino a causa de la insolvencia del clien te (riesgo de delcrédere).

Esta es la razón por la cual un banco prudente examinará con detenimiento la solvencia de las personas con las cuales pue de ser llamado a efectuar operaciones de cambio a plazo, y exi girá una cobertura suficiente en todos aquellos casos en que lo estime necesario. Cuando se exige un margen de seguridad al operar con monedas flotantes, ello se hace tanto si dicha moneda se compra como si se vende, puesto que el riesgo exis te en ambos sentidos para todas las monedas.

Como quiera que resulta imposible saber si una operacion "outright" tiene un caracter especulativo o de garantía, la antigua norma bancaria reza: "Conoce a tu cliente" se aplica también a las transacciones con divisas. Cuando un banco conoce bien a sus clientes, está en mejores condiciones de apreciar el verdadero carácter de las operaciones "outright" que éstos le piden ejecutar.

VI.- ESTIMULOS FINANCIEROS PARA LA REALIZACION DE IMPORTACIONES Y EXPORTACIONES.-

En este capítulo se expondrá otro aspecto que deben conocer los exportadores y comerciantes mexicanos, el cual comprende los diversos financiamientos que se pueden obtener a través de la banca privada.

Existen varias modalidades, las cuales son un incentivo más, que el gobierno de México ha hecho posible por conducto del Banco de México, S.A. con el objeto de fomentar las exportaciones de los productos mexicanos; los financiamientos abarcan, como se verá en detalle más adelante, desde el proceso de producción de un artículo, hasta la venta del mismo, y se obtienen a tasas de interés considerablemente más bajas que las normales en el mercado nacional, así como a plazos internacionalmente aplicables a productos similares de otros países.

Actualmente las cuatro fuentes de recursos más importantes con las que la Banca Privada mexicana cuenta para financiar operaciones de exportaciones son:

- a) El Fondo para el Fomento de las Exportaciones de Productos Manufacturados (FOMEX).
- b) El 3.5% del pasivo computable en moneda extranjera que el Banco de México S.A. permite utilizar a los bancos e instituciones financieras.
- c) El 1.6% de su pasivo exigible, que el Banco de México, S.A. abre a los Bancos de depósito.
- d) Líneas de crédito a favor de Bancos de Depósito fijadas con corresponsales en el extranjero.

El orden en que se citan los recursos es según su importancia de participación en el incremento de la economía industrial del país según se verá al explicar cada uno de ellos.

A continuación se presentan los financiamientos para los que dichos fondos son destinados, desde el punto de vista de la operación a que

se refiere cada caso, es decir, puede haber operaciones a financiar para la pre-exportación y operaciones de financiamiento a la exportación o venta.

1.- OPERACIONES DE FINANCIAMIENTO A LA PRE-EXPORTACION:

Esta primera forma de financiamiento es la que se da a las operaciones que abarcan todo el proceso de producción de las mercancías manufacturadas con destino a ser vendidas en el extranjero.

Las empresas industriales tienen que invertir parte de sus recursos para la compra de materia prima y su transformación en producto terminado, incurriendo en todas las erogaciones que causa el costo de la producción.

Mediante los financiamientos a la producción, las empresas obtienen recursos económicos para cubrir el costo de los artículos que serán destinados al extranjero a tasas más bajas que los recursos obtenidos para el proceso de manufacturas destinadas al mercado nacional. Al optar con el aprovechamiento de esta forma de financiamiento, las empresas no tendrán que distraer recursos propios para la parte de su producción destinada a la exportación, y estará en posibilidad de destinarlos a otros fines.

El plazo se concede desde la compra de materia prima y/o bienes semielaborados necesarios para la fabricación, hasta su exportación.

2.- OPERACIONES DE FINANCIAMIENTO A LA EXPORTACION O VENTA:

Las operaciones de financiamiento a la exportación o venta son aquellas en que los exportadores obtienen su pago por adelantado, vendiendo mercancías a plazo, con el objeto de adquirir clientela en el mercado internacional. En estos casos, los productores mexicanos pueden descontar sus documentos también a tasas inferiores a las que existen para transacciones dentro del país; de esta manera la exportación a plazo puede convertirse en un incentivo para dichos productores, pudiendo inclusive ;

ofrecer a sus compradores en el extranjero, financiarles transacciones transfiriendo los intereses que se causen. Los fondos se utilizan según el tipo de productos que se exporten, y éste determinará la tasa y el plazo máximo posible de financiamiento. Cabe destacar que las materias primas sí son sujetas de financiamiento a tasas preferenciales, con la finalidad de colocarlas en el extranjero; desde luego se encontrará más beneficiada una materia prima que no se hubiera exportado comúnmente que una que se vende tradicionalmente al extranjero. Asimismo, si el país de destino constituye la apertura para un nuevo mercado la tasa de descuento será más baja que la aplicable al financiamiento de la exportación de una materia prima a un país donde tradicionalmente se ha exportado.

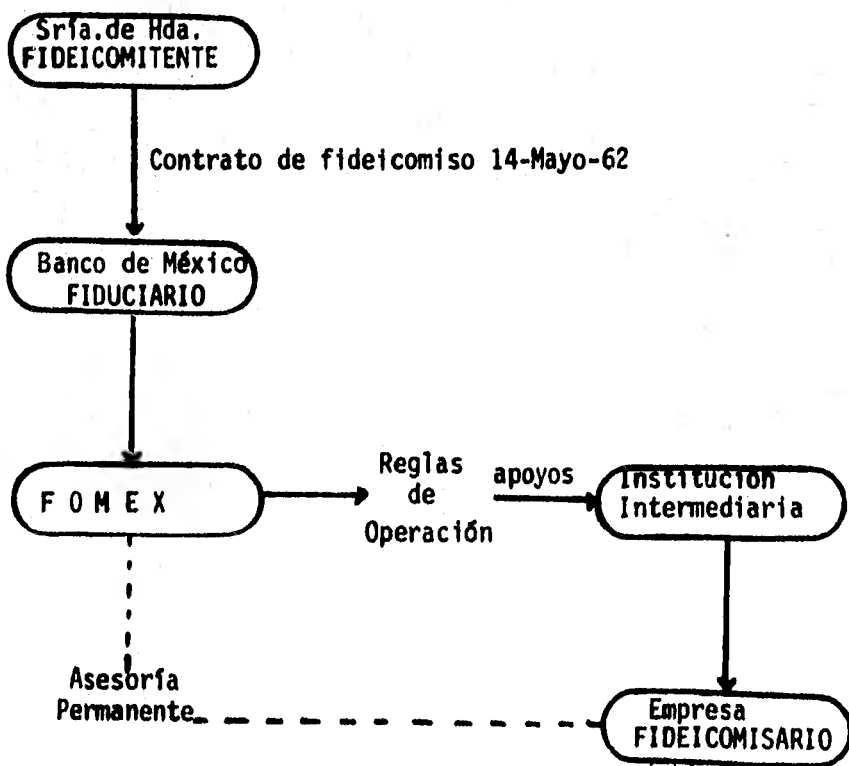
3.- REQUERIMIENTOS PARA LOS FINANCIAMIENTOS:

Dentro de la rama de tasas preferenciales que, para financiar operaciones de exportación, se pueden obtener de los diversos recursos citados en el punto anterior, se tiene que, en primer lugar, se dará el máximo de facilidades a aquellas compañías que efectúen operaciones de exportación de productos manufacturados con mayor grado de integración nacional que extranjero; en segundo lugar será para el mismo tipo de empresas pero cuyo producto de exportación no alcance un mayor grado de integración nacional; en tercer término en preferencia corresponde a las operaciones de ventas de materia prima que abra nuevos mercados en el extranjero; el cuarto y último lugar lo ocupan las operaciones de ventas de materias primas a mercados tradicionales; así como la producción, por empresas de mayoría extranjera de mercancía con mayor grado de integración extranjera.

a) FONDO PARA EL FOMENTO DE LAS EXPORTACIONES DE PRODUCTOS MANUFACTURADOS (FOMEX).

El principal medio de financiamiento a las exportaciones es el Fondo para el Fomento de las Exportaciones de Productos Manufacturados (FOMEX). Este fondo se creó el día 30 de Diciembre de 1961 para tener efecto a partir de 1962 y especificaba que la misma Federación percibiría un impuesto adicional de un 10% sobre el valor de las mercancías de importaciones señaladas como artículos de lujo de los contenidos en las fracciones genéricas de la Tarifa de Impuesto General de Importación, destinando estos impuestos a fomentar las exportaciones de artículos manufacturados de origen mexicano. Durante 1975 hubo un cambio en la Ley de Ingresos y la tasa a gravar cambia a 1% sobre todas las importaciones y para 1976 se suscita un nuevo cambio gravando ahora a la tasa del 2% sobre todas las importaciones (1) y este impuesto es actualmente el que se aplica a todas las importaciones. Estos impuestos recolectados sirvieron y aún sostiene la creación del FOMEX. La creación se efectuó firmándose un contrato de fideicomiso entre la Secretaría de Hacienda y Crédito Público y el Banco de México, S.A. en el que el mismo Banco queda como administrador del citado Fondo, según se ve en el siguiente diagrama:

1) Nuevos estímulos financieros y de garantías a la Exportación Fomex 1981.



Son muy diversos los renglones productivos que apoya FOMEX tales como:

- 1.- Producción de artículos manufacturados destinados a la exportación, proporcionando a las empresas el capital de trabajo necesario para el proceso productivo de que se trate.
- 2.- Producción de artículos destinados a la exportación por empresas maquiladoras.
- 3.- Existencias en el país o en el extranjero de productos manufacturados que se destinan a la venta al extranjero.
- 4.- Gastos de instalación y de operación para el establecimiento de bodegas en México o en el extranjero para el almacenamiento de productos manufacturados de exportación.
- 5.- Prestación de servicios o suministro de tecnología que se destinen a la venta al exterior.
- 6.- Prestación de servicios de reparación, adaptación o conversión de barcos de bandera extranjera, así como de barcos de bandera mexicana, cuando estos transporten preponderantemente mercancías mexicanas al exterior.
- 7.- Adquisición de equipo de transporte automotriz fabricado en México por parte de empresas que demuestren que dicha adquisición es necesaria para realizar exportaciones.
- 8.- Estudios destinados a mejorar servicios o productos que ya se estén exportando, o para elaborar nuevos productos con mercado potencial de exportación.
- 9.- Capacitación en México o en el extranjero, de personal técnico y de operarios mexicanos encargados de la producción, del diseño industrial o del control de calidad de equipos, productos y servicios destinados a la exportación. Asimismo la capacitación en México de técnicos extranjeros encargados de manejar equipos y productos fabricados en México.
- 10.- Estudio y formulación de proyectos de exportación, que presenten las empresas a licitaciones internacionales.
- 11.- Honorarios de técnicos mexicanos o extranjeros, que empleen los exportadores y las empresas de comercio exterior, para supervi-

sar la producción, el control de calidad, el empaque y em balaje de bienes y servicios de exportación, así como el cos to del equipo de trabajo que requieran dichos técnicos.

Sin embargo, debido a su demanda por las empresas, sólo son sujetos de estudio los servicios que a continuación se citan explicando en qué consisten cada uno de ellos y su mecánica para obtenerlos:

- Financiamientos destinados a la elaboración de productos nacionales con fines de exportación.
- Financiamiento a las existencias de productos terminados con fines de exportación.
- Financiamiento de ventas a plazo al extranjero y zonas fron terizas.
- Garantía a los exportadores contra los riesgos políticos
- Apoyo a operaciones destinadas a la sustitución de importa ciones de equipo e instalaciones.

1.- FINANCIAMIENTOS DESTINADOS A LA ELABORACION DE PRODUCTOS NACIONALES CON FINES DE EXPORTACION.-

El Fomex otorga este financiamiento a empresas nacionales que produzcan un artículo manufacturado cuya integración nacional vaya del 50% al 100%. Este financiamiento tiene por objeto ayudar a las empresas a obtener un capital de trabajo suficiente para producir su mercancía destinada a la venta al ex tranjero.

Los productores de manufacturas mexicanas que deseen obtener el beneficio de este financiamiento podrán acudir a la banca privada a solicitarlo, ésta les efectuará el estudio de crédito correspondiente el cual, una vez aprobado servirá de garantía al Fomex para confiar que la empresa solicitante es sujeta de crédito. Este crédito es tratado como si fuera un crédito directo (quirografario), aún cuando los fondos que se utilizan son ajenos a la banca privada, negociación que hace atractiva la operación a la misma banca privada, pues de esta forma puede servir a sus clientes sin distraer sus recursos.

El productor tendrá que presentar los siguientes documentos:

- Copia del pedido de su cliente extranjero, el cual es el resultado de anteriores negociaciones en las cuales llegaron a ponerse de acuerdo en cuanto a plazo de entrega, precios de venta, condiciones de embarque, medio de pago, etc.
- Copia de una carta en la que el productor mexicano acepta surtir el pedido y se compromete a cumplir lo estipulado en el mismo.
- Copia de la carta de un crédito documentario, en el caso que el productor mexicano haya acordado efectuar la venta de su mercancía amparada con un crédito documentario irrevocable, bastará la copia del mismo en lugar de las cartas antes mencionadas. Una vez explicadas las garantías que ofrecen los créditos documentarios, se puede comprender por qué éstas suplen el pedido del comprador extranjero y la carta de aceptación para surtir el pedido.
- Descripción del proceso de producción: La empresa productora que solicita el crédito de pre-exportación tiene que entregar una descripción del tiempo que le lleva elaborar el producto en forma general, con la finalidad de poder determinar el plazo de financiamiento, ya que el préstamo se otorgará exactamente para producir esa mercancía.
- Determinación del grado de integración nacional del producto: El Fomex, para comprobar que la mercancía es de mayor grado de integración nacional que extranjero exige llenar un formulario en el cual el exportador declara los componentes directos, tanto nacionales, como importados en los componentes del producto. (anexo B).

Con esta documentación el productor mexicano podrá obtener un préstamo máximo de 180 días variable dependiendo del tiempo que le llevará producir la mercancía, este préstamo se otorga a la tasa del 8% anual en moneda nacional, para lo cual el productor firma un pagaré directamente a favor del Banco.

Una vez otorgado el crédito, el productor se dedicará a la transformación de la materia prima del producto a elaborarse. Al vencimiento del pagaré, el Banco debe cubrir el importe del mismo al Fomex mismo importe que el productor nacional debe cubrir al Banco, sin embargo, la obligación del productor no termina ahí, sino que debe comprobar en el término de 30 días máximo, la exportación efectuada, presentando copia de factura, copia de conocimiento de embarque, y copia del pedimento de exportación. Esta disposición salió a raíz de que varios exportadores solicitaban este préstamo a la producción y utilizaban los fondos para otros fines, especulando con el dinero conseguido a tasas bajas. La falta de comprobación puede acarrear a los productores sanciones de parte del fondo como pueden ser, cobro de intereses moratorios o suspensión de créditos posteriores.

En cuanto al monto del financiamiento, ya que el mismo debe destinarse para la fabricación del producto a exportar, se otorga hasta el 70% del valor de la mercancía L.A.B. planta o hasta el 100% del costo directo de manufactura, debiéndose en este segundo caso, presentar además de los documentos solicitados el costo directo de producción dictaminado por un contador público ajeno a la empresa, en el cual quedará certificado que el monto del crédito solicitado no incluye un porcentaje de utilidad.

Por último, existe la posibilidad de que el Fomex dé financiamiento de pre-exportación para empresas que regularmente están vendiendo mercancía al extranjero, dicho financiamiento se hace por medio de "paquetes de exportación".

El productor nacional que desea beneficiarse de este financiamiento

deberá presentar copia de la factura del último semestre de sus exportaciones, y sumándolas se obtendrá el monto cuyo 70% L.A.B. fábrica o 100% de costo se otorgará como préstamos para el semestre siguiente.

Entre otras ventajas que tiene este financiamiento cabe destacar que no hay que presentar toda la documentación requerida para los casos de financiamiento de pedido por pedido, así mismo no se exige la comprobación de la exportación efectuada. Por último, las facturas que se presentan con el fin de obtener fondos para producciones posteriores también son susceptibles de redescuento en el caso de que las ventas se hayan efectuado a plazo.

A consecuencia de la devaluación que está sufriendo nuestra moneda el Fomex, en su afán de hacer sentir su apoyo a los exportadores, está abierto a brindar apoyo financiero a la pre-exportación de servicios los cuales han recibido un creciente interés por parte del citado fondo. Lo referente a monto, plazo y tasa de interés en esta modalidad de financiamiento lo fija el Fomex de acuerdo a cada caso específico que se le presente.

2.- FINANCIAMIENTO DE EXISTENCIAS DE PRODUCTOS TERMINADOS CON FINES DE EXPORTACION.-

Existen productores que por razones especiales, tienen mercancías ya terminada destinada a la exportación y que no ha podido ser enviada al extranjero; en este caso dicho productor puede guardar la mercancía en bodegas fiscales o en sus propias bodegas habilitadas. El Fomex para ayudar a los productores mexicanos ofrece el financiamiento a las existencias redescantando a la tasa del 8% anual en moneda nacional con la finalidad de que los fabricantes nacionales no tengan inactivo el costo de dicha mercancía. El monto máximo del financiamiento será igual que en la producción o sea el 70% del valor declarado en los certificados o el 100% del costo directo de fabricación.

Para este financiamiento hay que entregar la misma documentación

que para el financiamiento a la producción excluyendo la descripción del proceso productivo y agregando el certificado de depósito de la mercancía almacenada, lo cual podrá estar en el país o fuera de éste.

Este financiamiento se ampara, igual que el anterior, por un pagaré a plazo máximo de 180 días. Una vez efectuada la exportación y cubierto el monto del pagaré, el banco privado que negoció este financiamiento devolverá al productor los certificados de depósito para que pueda disponer de su mercancía y exportarla. Al término de 30 días, se deberá presentar la comprobación de la exportación incurriendo en las sanciones mencionadas anteriormente si no se presenta.

3.- FINANCIAMIENTO DE VENTAS A PLAZO AL EXTRANJERO Y ZONAS FRONTERIZAS.

3.1 Ventas de Productos al extranjero.-

El financiamiento a las ventas consiste en el cobro por anticipado de una venta a plazos. Este cobro únicamente podrá ser susceptible en el caso de ventas por un término mínimo de 30 días.

Mientras que en los financiamientos de pre-exportación únicamente se presta dinero para la producción, sin tomar en cuenta la utilidad de la empresa, en financiamientos a las ventas se financia el 100% del valor de la factura según sean los términos de venta en cuanto a fletes, seguros u otros gastos, por lo tanto; si el monto de la factura únicamente incluye el valor L.A.B. planta, ése será el monto del redescuento; si en las facturas se incluye el costo del flete y/o seguro y/o gastos aduanales éstos también quedarán incluidos en el monto del financiamiento.

El exportador que desea beneficiarse con este financiamiento deberá entregar al banco privado de su elección los documentos de exportación (originales o copias), acompañadas de una letra de cambio de su banco o del comprador/importador debidamente endosada y aceptada para ser redescontada por el FOMEX.

En los casos en que la letra se presenta con cargo al comprador en el extranjero y se desee abreviar el trámite del redescuento, se permite acompañar a las copias de la documentación un pagaré suscrito por el exportador a favor del banco privado, quien lo endosa en propiedad al Fomex. Esta misma mecánica se sigue en los casos en que la operación no haya requerido una letra de cambio.

Si la venta se efectúa al amparo de un crédito documentario, el banco deberá aceptar los documentos después de revisarlos y una vez aprobados podrá efectuar el redescuento.

Las tasas de financiamiento a las ventas son más atractivas que a la producción, ya que el redescuento de los documentos se hace a la tasa máxima del 6% en ventas hasta de un año, de uno a dos años las tasas se establecerá en función de la competencia internacional. Los documentos requeridos para utilizar este financiamiento son:

Original o copia de facturas, de conocimientos de embarque y del pedimento de exportación, acompañadas por la letra de cambio, documento por el cual el exportador queda amparado para cobrar el importe de su venta y que a su vez, servirá para redescontarlo con el Fomex. En el caso de que la venta se haya tramitado al amparo de un crédito documentario deberá presentarse también la copia del mismo, en caso contrario, deberá presentarse una copia de la póliza de la Compañía Mexicana de Seguros de Crédito (COMESec) **

Con el cobro de la venta por adelantado, el productor de manufacturas mexicanas se encontrará en posibilidad de bajar la rotación de su cartera de ventas, además, el exportador que utiliza las cartas de crédito documentarias cuando son confirmadas por el banco notificador, éste podrá ser el aceptante de la letra que se presente, aceptación por la cual se cobra una comisión del 1.5% anual que ya no se incluirá en la tasa de financiamiento, por lo que dicha tasa se reduce a 4.5%

Una de las últimas disposiciones del Fomex es la que se refiere al llamado "FINANCIAMIENTO PUENTE", facilidad crediticia complementaria que consiste en la extensión del financiamiento original, a las mismas tasas de interés mientras el exportador recibe el pago del crédito otorgado o cobre la garantía o el seguro respectivo. Esta mecánica surgió debido a que, en la práctica, la recuperación de los créditos para el exportador implica casi siempre una demora más o menos prolongada por alguna causa fuera de su control, no pudiendo éste cubrir a su banco el importe de los documentos descontados al vencimiento del plazo fijado.

Este financiamiento cuenta con dos etapas:

Primera: Prórroga automática hasta por 60 días posteriores a la fecha de vencimiento del crédito, después de los cuales, en caso de que su importe no se haya recibido, se le podrá otorgar el crédito puente.

Segunda: Crédito puente por un plazo no mayor de 120 días, el exportador que haya descontado sus documentos por ventas a plazos al extranjero con recursos del Fomex, para tener derecho a este crédito puente, deberá solicitar la "prórroga automática" desde el inicio de la operación, contando con la garantía de crédito Fomex y póliza de seguro COMESEC para que una vez que estuviere transcurriendo el plazo de la prórroga automática, presente evidencia del incumplimiento del pago de su comprador al banco y éste a su vez efectue las gestiones necesarias para obtener el financiamiento puente.

Naturalmente, para los casos en que las exportaciones se hayan efectuado al amparo de un crédito documentario, no será necesario que el exportador prevea el aprovechamiento del beneficio del crédito puente, ya que el pago estará respaldado y lo efectuará la institución de crédito extranjero emisora del crédito documentario.

** Más adelante se da una explicación más amplia de sus conceptos básicos.

3.2 PRESTACION DE SERVICIOS AL EXTERIOR:

Esta modalidad ha ido adquiriendo cada vez mayor demanda entre los exportadores de tecnología, los cuales también son cada vez más en nuestro país. En virtud de que este tipo de operaciones suelen tener diversas modalidades el Fomex considera cada caso en forma especial, junto con la institución bancaria intermediaria, a fin de que el financiamiento que se otorgue sea el más adecuado.

El monto, plazo y tasa de interés será determinado según sean las divisas que ingresen al país por concepto de los servicios que presten en el extranjero.

3.3 VENTAS A ZONAS FRONTERIZAS:

Otra modalidad de financiamientos que otorga el Fomex a través de bancos privados es el que se da a las ventas de bienes de consumo duradero a la zona fronteriza del país, entendiéndose como tal la franja de 20 Kms. paralela a la línea que divide a México con los países fronterizos y toda la península de Baja California. Este tipo de financiamiento surgió a raíz de la necesidad que plantearon diversos productores al Fomex de que sus ventas fronterizas fueran susceptibles de financiarse con dicho fondo; las primeras operaciones empezaron a surtir efecto hasta mediados de 1976 por lo que aún no se han visto resultados concretos que sirviesen para optimizar la mecánica.

Era evidente que año con año las importaciones de bienes de capital o de consumo duradero aumentaban en las zonas fronterizas, y los precios de los productos nacionales no eran competitivos con los del extranjero, por lo tanto el Fomex está otorgando los financiamientos a tasas de interés que sean competitivos con las que obtienen los importadores nacionales.

Aún cuando, en principio el Fomex no previó dar financiamiento a las ventas de productos de consumo inmediato y también a raíz de que dichos productos se hallan fuera de proporciones competitivas en el mercado de la franja fronteriza, el

Fondo está estudiando la posibilidad de iniciar operaciones de financiamiento preferencial a la venta de productos de consumo inmediato a tales zonas.

4.- GARANTIA DE CREDITOS DE EXPORTACION CONTRA RIESGOS POLITICOS:

Esta garantía la ofrece el Fondo, tanto a los exportadores como a las instituciones bancarias o financieras intermedias con una cobertura de hasta un 90% del monto total de los financiamientos que otorguen los productores nacionales de manufacturas a sus clientes en el extranjero.

Los riesgos políticos que cubre esta garantía el Banco de México, S.A. los ha catalogado de la siguiente manera: (2)

- Inconvertibilidad y/o intransferabilidad de los pagos que efectúen los importadores en el extranjero.
- Falta de pago del crédito derivado de la exportación causadas por requisición, expropiación o confiscación de bienes al importador en el extranjero.
- Falta de pago del crédito derivado de la exportación a consecuencia de disposición expresa del gobierno del importador en el extranjero.
- Falta de pago del crédito derivado de las exportaciones por incumplimiento del importador o su garantía, en su caso, siempre y cuando uno u otro fueren una entidad pública o de servicio público o bien un banco aceptable para el fiduciario.

Las primas o pagos por esta garantía contra riesgos políticos se establecen en función del plazo del crédito, de los riesgos que se cubran y de la situación económica y política del país de destino de la exportación. Para ello el FOMEX ha clasificado a todos los países en 4 grandes grupos según su estabilidad.

En todos los casos las pólizas son prorrogables hasta por 120 días después de su vencimiento del documento en cuestión, considerando que las pólizas pueden ser globales o específicas según las necesidades

(2) Circular 1740/72 de Banco de México, SA VIA 47 Marzo 1981

del exportador nacional.

5.- FINANCIAMIENTO A LA SUSTITUCION DE IMPORTACIONES DE BIENES DE CAPITAL.-

Esta modalidad de financiamiento preferencial consiste en ayudar a los fabricantes mexicanos que tengan posibilidad de competir con la calidad y precio de proveedores extranjeros en la producción de bienes destinados al mercado nacional.

La tasa de interés a estos financiamientos es el C.P.P. de la captación de la Banca del país estimada por el Banco de México, S.A. más 2 puntos en moneda nacional y se modificará trimestralmente si es necesario.

Este financiamiento se puede aplicar a la producción, existencia, compra-venta de bienes de consumo y los montos son el 100% del costo directo de producción o el 70% del precio LAB fábrica en productos cuyo grado de integración es mayor del 60% y será requisito que la empresa tenga capital mayoritario mexicano de acuerdo con la ley para promover la inversión mexicana y regular la inversión extranjera.

b) FINANCIAMIENTO DE EXPORTACIONES CON CARGO AL 3.5% DEL PASIVO COMPUTABLE EN MONEDA EXTRANJERA QUE EL BANCO DE MEXICO, SA PERMITE UTILIZAR A LOS BANCOS DE DEPOSITO (Línea del 3.5%)

El Banco de México, S.A. establece que la Banca Privada de depósito puede utilizar un 3.5% del pasivo a la vista en Moneda extranjera, que tiene depositado obligatoriamente en dicha institución, para financiamientos a exportaciones de productos manufacturados que no están en posibilidad de cumplir con los requisitos del FOMEX.

Los bancos tienen, por tanto, facultades para financiar la producción, las existencias y las ventas a plazo de productos manufacturados, permitiendo a los exportadores gozar de tasas preferenciales similares a las que fija el Fomex.

A continuación se citan algunos casos más comunes de exportadores que requieren financiamiento utilizando estos recursos:

- Cuando el exportador tenga premura en descontar sus documentos por ventas a plazo con recursos del Fomex y esté en vías de satisfacer todos los requisitos de dicho fondo. En estos casos se les puede financiar con cargo a la línea del 3.5% mientras efectúen los trámites, convirtiéndose en un financiamiento puente que posteriormente se redescontará con el Fomex.
- Cuando el Fomex ha fijado un límite máximo de financiamiento a un exportador y el monto de sus documentos a financiar lo sobrepase. En estos casos puede redescontarse con el Fomex el monto aceptado y el excedente, utilizando los recursos en cuestión.
- Si el Fomex limita el plazo del financiamiento otorgado al exportador y éste necesita uno mayor. Este es otro caso en el cual se pueden combinar las dos fuentes de recursos, es decir, financiando con la línea del 3.5% por el período excedente al fijado por el Fomex.
- En los casos en que requieran financiamiento a la producción o existencias empresas con capital social extranjero mayoritario, pero cuyo producto sea de integración nacional mayor que extranjero.

La tasa máxima que autoriza el Banco de México, S. A. a cargar sobre operaciones de esta naturaleza es el 8% anual incluyendo comisiones y gastos del Banco descontante.

La utilización de esta línea se ajusta prácticamente a los mismos requisitos que exige el Fomex, diferenciándose en que en los financiamientos a la preexportación se dan en moneda extranjera.

Los requisitos que los exportadores deberán cumplir para obtener finan

ciamiento con estos recursos son:

1.- Financiamiento de pre-exportación:

- Copia del crédito documentario a favor del exportador en su caso.
- Copia del pedido en firme.
- Aceptación de surtir el pedido.
- Descripción del proceso productivo.
- Certificados de depósito en caso de financiamiento a las existencias.
- Pagaré a favor del Banco suscrito por el beneficiario.
- Una vez realizada la exportación se deberá presentar documentos comprobatorios como copia de factura, copia de conocimiento de embarque, y copia del pedimento de exportación.

2.- Financiamiento de exportación:

- Copia del crédito documentario a favor del exportador.
- Copia de la factura.
- Copia del pedimento de exportación.
- Copia del conocimiento de embarque.
- Letra de cambio a cargo del Banco, en su caso, o bien; letra debidamente aceptada por el importador en el extranjero o su banco, dependiendo con cargo a quien haya sido girada. (o copia de la misma aunque no esté aceptada).
- Pagaré directo a favor de la institución bancaria en caso de que sólo se presente copia de la letra.

Queriendo establecer con mayor claridad lo que el pasivo computable incluye y el porcentaje destinado para cada concepto; a continuación se detallan los renglones de activos correspondientes a los pasivos siguientes:

Para el pasivo invertible que incluye:

GRUPO I Cuentas de cheques
Cuentas de ahorro

Depósitos retirables en días pre-establecidos.
 Depósitos a plazo fijo.
 Bonos bancarios en circulación.
 Préstamos de empresas y particulares.
 Certificados financieros en circulación.
 Depósitos a plazo fijo de 11 y 12 años.
 Préstamos de casa de bolsa.

GRUPO II Cheques de caja.
 Cheques certificados.
 Cartas de Crédito.
 Giros por pagar.
 Acreedores por intereses.
 Acreedores diversos.
 Bancos y corresponsales.

GRUPO III Depósitos de bancos a plazo.
 Préstamos de bancos.
 Responsabilidades por endoso.

Para el pasivo no invertible que incluye:

GRUPO I Depósitos en garantía
 Depósitos y obligaciones no sujetos a inversión.
 Depósitos para servicios de amortización e intereses.
 IVA por pagar.

Los porcentajes para cada renglón se destinan de la siguiente manera:

Depósitos en efectivo con intereses en dólares de los E.U.A. en el Banco de México, S. A. y/o valores o créditos expresados en dólares de los E.U.A. Los valores o créditos mencionados serán los que el Banco de México, S. A. determine se mantendrán en el Banco Central bajo el sistema de cuenta corriente y se usarán, dentro de la capacidad de este renglón en la medida que el propio Banco señale.

70%

Créditos otorgados para financiar exportaciones de productos manufacturados, producción y/o existencias de bienes de manufactura nacional que se destinen a la venta al extranjero. 3.5%

Valores o créditos de cualquier clase, denominados en dólares de los E.U.A. destinados al financiamiento de actividades de producción, comercio y servicios, así como otros activos sin más limitaciones que las que establece la Ley Bancaria. 26.5%

TOTAL 100.0%

Para poder utilizar la línea del 3.5% el Banco de México establece como requisito:

Estén documentados mediante letras de cambio, pagarés u otros títulos de crédito expresados en Dólares de los E.U.A.

Exportación de productos manufacturados:

El plazo de dichos títulos no sea mayor de un año, excepto si corresponden a exportaciones de bienes de consumo duradero, casos en los cuales, su plazo podrá ser hasta de dos años o si corresponden a exportaciones de maquinaria, instalaciones, equipo o sus partes, casos en los cuales su plazo podrá ser hasta de 10 años. Dichos títulos contengan una constancia, suscrita por la Institución al otorgar el financiamiento de que se han originado de una exportación de productos fabricados en México, con mención de éstos y del país de destino final.

Producción y/o existencias de bienes de Manufactura Nacional que se destinen a la venta al extranjero:

Estén documentados en dólares de los E.U.A., obre en poder de la institución copia de los documentos que comprueben el establecimiento en firme del pedido de la mercancía respectiva, así como la aceptación de su acreditado de surtirla. No será necesario satisfacer este requisito cuando el crédito sea para financiar existencias que su acreditado mantenga ya en el extranjero destinadas a su venta.

Si el crédito es para financiar existencias, el importe de las disposiciones no exceda al costo de dichas existencias puestas en el local donde se almacenen y, si el crédito es para la producción, el importe de las disposiciones no sea mayor que la suma necesaria para pagar las materias primas, materiales, salarios y costos directos de fabricación de la mercancía.

En su oportunidad, obtenga la Institución copia del conocimiento de embarque de la mercancía, así como de su factura debidamente suscrita.

En aquéllos casos en que con posterioridad al otorgamiento del crédito ocurrieren circunstancias por las cuales no fuera a realizarse la venta al exterior de los bienes cuya producción y/o existencias se estuvieren financiando de acuerdo con lo dispuesto, el crédito respectivo, en la cantidad en que se hubiere aplicado a financiar la producción y/o las existencias de éstos bienes no podrá seguir cubriendo el renglón a que se refiere la línea del 3.5%. (3).

c) Financiamiento de Exportaciones con cargo al 1.6% del Pasivo exigible el Banco de México, S. A. abre a los Bancos de Depósito.

Son recursos del Banco de México que permite utilizar hasta la cantidad equivalente al 1.6% (hasta la devaluación sufrida por nuestra moneda en 1976 era del 1%) del pasivo exigible tanto en moneda nacional como extranjera de los Bancos de depósito para financiar la venta de exportaciones de materias primas a mercados no tradicionales que abarcan hasta la fracción 63 con algunas excepciones; con la finalidad de abrir mercados internacionales y promover los productos nacionales.

Se entiende por materias primas no tradicionales aquéllos productos primarios en México que no hayan sido sujetos de venta periódica a algún país extranjero. Con el objeto de que el productor nacional conozca qué productos primarios son financiables con recursos de los

(3) Circular 1842 de Banco de México, S. A.

bancos con cargo a esta línea, el Banco de México, S.A. ha publicado una lista de aquellas materias primas exportadas por México anotando debidamente las que son y las que no son susceptibles de financiamiento.

Con esta autorización otorgada por Banco de México, S.A. se amplían las posibilidades de financiamiento a las exportaciones, abarcando un ramo que el Fomex por su propia naturaleza, no puede abarcar.

La tasa de interés se establece a través de la tasa LIBOR (London Interbank Operating Rate) más 2 puntos sobre LIBOR que los bancos comerciales están autorizados a cobrar como máximo para cobrar al cliente anticipadamente sobre la base de 360 días ocasionando esto que financieramente el crédito resulte un poco superior a la tasa real de interés, pues si se solicitase un crédito de Dls.1,000.00 le pagan al cliente Dls. 990.00 en lugar de que éste al vencimiento liquidara Dls. 1,010.00 Esta tasa LIBOR es una tasa flotante que también está sujeta al PRIME RATE que rige en New York, sin embargo se anotan los plazos y las tasas a las cuales se obtiene este modo de financiamiento para que el lector tenga una idea del costo para obtenerlo:

90 días	7.25%	
120 días	9.00%	
150 días	10.25%	Tasas fluctantes cada 15 días
180 días	11.00%	

Los plazos máximos financiados son de 180 días en ventas de mercancías y 90 días para almacenamiento; en cuanto al mínimo no hay límite pues hay operaciones que se han financiado hasta por 12 días.

A diferencia de FOMEX que funciona vía presupuesto, la línea del 1.6% es una línea de crédito revolvente pactada mediante un contrato que el Banco comercial firma con el Banco de México, S.A. y los recursos que presta son los dólares que depositan los Bancos de los cuales el Banco de México tiene que pagar la tasa del mercado; tasa que a partir de 1979 en que las tasas de interés en el mercado internacional de dinero tuvieron un alza considerable se pensó --

que una tasa de redescuento al 3% en dólares era mucho muy baja y no constituía en sí un apoyo para la exportación de producción mexicana por lo que se modificó con el fin de incorporar tanto a la línea del 1.6% como a los exportadores a la dinámica del mercado Internacional del dinero.

Los requisitos que los exportadores deberán cumplir para obtener financiamiento con la fuente de recursos de la línea del 1.6% son:

- Copia del crédito comercial a favor del exportador.
- Copia de la factura comercial
- Copia del conocimiento de embarque
- Copia del pedimento de exportación
- Letra de cambio a cargo del Banco, en su caso o bien; letra debidamente aceptada por el importador en el extranjero o su banco, o copia de la misma aunque no esté aceptada.
- Pagaré directo a favor de la institución bancaria en caso de que sólo se presente copia de la letra.

Además de los requisitos que debe llenar el exportador como sujeto de crédito ante cualquier banco comercial.

d) FINANCIAMIENTO DE EXPORTACIONES A TRAVES DE BANCOS E INSTITUCIONES FINANCIERAS EMPLEANDO RECURSOS DE BANCOS EXTRANJERO.

El Banco de México, S.A. autoriza a la Banca Privada para con tratar préstamos con instituciones de crédito extranjeras a fin de financiar operaciones de importación o de exportación. Esta modalidad de financiamiento es utilizada por todos aquellos productores cuyos productos no satisfacen los requisitos del Fomex o de las líneas de recursos propios vistos con anterioridad, o que por ser montos tan grandes el mismo Fomex autoriza a tomar el financiamiento a través de Bancos Extranjeros (4)

El fin que persigue esta facilidad financiera es de estimular a productores y comerciantes mexicanos a promover sus bienes hacia el mercado Internacional.

Los recursos de bancos del extranjero se utilizan principalmente para financiar las existencias así como la venta de productos primarios tradicionales, o sea, aquéllos cuya venta a algún país extranjero ha creado antecedentes en el mercado internacional. Esta modalidad de financiamiento resulta ser más cara en virtud de que la tasa de interés es fijada en base a la tasa PRIME o LIBOR de New York que constantemente está fluctuando. En caso de que el Fomex sea el que autorice el financiamiento con bancos del extranjero es debido a que el producto sí cumple los requisitos pero los recursos del Fomex no alcanzan a cubrirlo por ser un monto grande, entonces se aplica la tasa autorizada por Fomex y la diferencia entre la tasa Prime y la tasa que otorga Fomex es reembolsada al Banco Privado por el Banco de México contra documentos comprobatorios de dicho financiamiento.

Esta modalidad crediticia es concedida únicamente a corto plazo, o sea a 180 días como máximo y es utilizada principalmente para la venta de productos terminados, sobre todo para mercancías que aunque sean de origen mexicano tengan una integración extranjera mayor que la nacional, y que además el capital de la empresa sea en mayor grado extranjero.

Por último, también se pueden financiar con recursos del extranjero las existencias en forma de préstamos prendarios sobre productos destinados a las exportaciones. Al hablar de existencias se entienden tanto materias primas, como productos manufacturados, que por las razones mencionadas, no son susceptibles de financiamiento con los estímulos financieros antes mencionados.

La tasa resulta más alta que la que puede obtenerse utilizando los estímulos financieros del Fomex debido a que el Banco doméstico debe cubrir la tasa a la que lo obtiene, aumentándole lo suficiente

- 4) Mecánica COPAI (Comisión para Asuntos Internacionales) autorizada por Fomex previa autorización que Banco de México otorgue.

para tener una utilidad satisfactoria (dos puntos como máximo); sin embargo, todos los bancos deben mantener un equilibrio de competencia al cobrar intereses a sus clientes.

Los requisitos que deben cumplir los exportadores en lo referente a documentación son los mismos que se mencionan para los financiamientos a existencias y ventas en las líneas del 3.5% y 1.6%.

En forma semejante que Fomex, existen en el extranjero fondos cuya razón de ser es el fomento de las exportaciones y que podrían ser utilizados por nuestros importadores a tasas preferenciales en relación con las tasas prime y libor que ofrecen los Bancos de New York; así tenemos que en Canadá está el Export Development Corporation (EDC) que ofrece financiamiento al 5% sobre la tasa libor o prime; en Japón existe el Export Insurance Division of the Ministry of International Trade and Investments (MITI) y que a través del Export-Import Bank of Japan movilizan y fomentan las exportaciones a mediano y largo plazo a tasas de interés preferencial, en Brazil se encuentra el Fondo de Financiamiento a Exportacao (FINEX) que ofrece financiamiento para la exportación del 7.5% al 8% anual y cuyas garantías son muy semejantes a las que ofrece el FOMEX; y finalmente Estados Unidos de Norte América que cuenta con 3 Organismos para el fomento de las exportaciones como son: el Export-Import Bank of United States of America (EXIMBANK); Foreign Credit Insurance Association (FCIA) y el Private Export Founding Corp. (PEFCO). Estos tres organismos formados por el gobierno de los Estados Unidos a través de sus programas de financiamiento además de proveer de recursos económicos a los exportadores, proporcionan garantías contra riesgos políticos y comerciales principalmente en transacciones de mediano y largo plazo.

No obstante que los organismos extranjeros antes mencionados ofrecen algunas otras ventajosas alternativas para obtener re-

cursos económicos, así mismo exigen un sin número de requisitos de tal manera minuciosos que resultaría muy engorroso para los bancos privados mexicanos el establecer líneas de crédito con estos organismos por lo que se hecha mano de sus posibilidades de financiamiento sólo cuando se trata de proyectos o transacciones económicamente importantes.

** Considerando la importante intervención que tiene la Compañía Mexicana de Seguros de Crédito S.A. (COMESSEC) en los financiamientos de exportación que otorga FOMEX, dado que solicita como requisito la presentación de póliza de seguro de COMESSEC; he juzgado que merece se conozcan algunos conceptos básicos de cómo funciona y qué seguridades ofrece a los exportadores que decidan operar con pólizas de seguro en lugar de cartas de crédito.

Asimismo, tenemos que, el seguro de crédito de exportación es un servicio destinado a proteger a los exportadores contra la falta de pago de los créditos que conceden a sus compradores de otros países, mediante una indemnización en caso de pérdida por este concepto; cuyo propósito es el crear un clima de seguridad que propicie y estimule la participación de los empresarios nacionales en los mercados exteriores y facilitar el empleo de procedimientos de comercialización más ágiles y modernos. Este seguro no es nuevo, en algunos países Europeos existe desde hace mucho tiempo, pero su auge data de los últimos 15 años y en la actualidad ya existen 43 países que practican este servicio, además de que se ha convertido en un excelente complemento de los sistemas de fomento a las exportaciones, especialmente de los programas financieros y en un eficaz instrumento de asistencia técnica y de cooperación en el comercio exterior.

El marco legal del seguro de exportación está contemplado en la Ley General de Instituciones de Seguros dentro del ramo de la operación de daños así como su funcionamiento, contratación, etc.

La COMESSEC cubre riesgos exclusivamente de carácter comercial originados por la incapacidad financiera del importador para cubrir sus adeudos, es decir la insolvencia ya sea legal, de hecho o mora prolongada hasta por un monto del 85% en créditos a corto plazo y del 75% en operaciones a medio y largo

plazo determinándose en base al valor de la factura de las mercancías exportadas, menos las cantidades exigibles al comprador con anterioridad al embarque, más los gastos de transporte y las primas de seguros de dichas mercancías, los intereses ordinarios que devengue el crédito concedido al importador, así como otros gastos accesorios siempre que su importe figure en la factura comercial o en el contrato de compra-venta, y se excluyan de esta suma asegurada los intereses moratorios, multas contractuales, fluctuaciones monetarias de indemnizaciones de cualquier clase aún cuando estén previstos en el contrato de compra-venta, gastos de devolución, renovación o negociación de documentos y toda clase de gastos bancarios.

Para el establecimiento de las primas de seguro existen tarifas especiales tanto para póliza global como para póliza específica considerándose los siguientes factores:

- a) La experiencia del exportador, el volumen de operaciones que presente el seguro y el número de los compradores y países con los cuales comerciar.
- b) La calidad moral y la situación financiera del comprador.
- c) La situación económica y la estabilidad política del país de destino de las mercancías.
- d) Las características de la operación asegurada (monto, plazo, forma de documentación, naturaleza del producto, etc.)

La COMESEC ofrece bonificaciones de primas en caso de que el crédito asegurado sea pagado antes de su vencimiento y dicha bonificación corresponderá al 75% de la prima no devengada; la creación de este seguro pretende favorecer primordialmente las exportaciones de productos manufacturados, sin embargo, las ventas a crédito de productos primarios son también asegurables.

Existen algunas otras ventajas adicionales que ofrece la COMESEC a saber:

- a) Aprovechando sus numerosas fuentes de información en el extranjero, las pone al servicio del asegurado para permitirle investigar a sus posibles clientes antes de iniciar relaciones comerciales con éstos.
 - b) Cuenta con una red internacional de agencias de cobro, que igualmente están a la disposición de los asegurados para ayudarles a realizar, eficazmente y a precios razonables, las gestiones judiciales que necesiten para obtener el pago de sus créditos.
 - c) Una vez que la COMESEC adquiere alguna experiencia, podrá brindar a los exportadores asistencia técnica para ayudarles a colocar sus productos en los mercados internacionales, en mejores condiciones de comercialización.
- e) FONDO DE EQUIPAMIENTO INDUSTRIAL (FONEI).-

El fondo de equipamiento industrial Fonei es otro fideicomiso establecido en el Banco de México por el Gobierno Federal desde 1971 y que también de alguna manera fomenta las exportaciones aunque no directamente de mercancías, pero sí de maquinaria y proyectos destinados a producir para exportar y/o sustituir importaciones.

Dentro de los objetivos de Fonei encontramos que el principal propósito que persigue es apoyar la balanza de pagos del País, fomentando la eficiente producción de bienes y servicios que generen o ahorren divisas y esto lo cumple otorgando créditos para proyectos de exportación o que sustituyan importaciones eficientemente así como alentar a los industriales a estructurar en forma integral la parte técnica, mercantil y financiera de sus proyectos de manera de asegurarse del éxito de dichos proyectos.

A continuación se detallan las operaciones que efectúa Fonei:

- 1.- Equipamiento de plantas industriales cuyos productos cuen

tan con posibilidades razonables de colocarse en mercados del exterior.

- 2.- Ampliación o modernización de plantas industriales ya existentes cuya producción actual o proyectada satisfaga posibilidades de productos para exportaciones.
- 3.- La instalación, equipamiento, ampliación o modernización de plantas industriales cuyos productos sustituyan importaciones en forma eficiente y que además puedan ser exportados.
- 4.- El equipamiento de empresas cuyo objeto sea prestar servicios que generen o ahorren divisas.
- 5.- Elaboración de estudios de pre-inversión o factibilidad de proyectos que tiendan a generar o ahorrar divisas y sean susceptibles de ser financiados en su realización por el mismo fondo.
- 6.- También puede otorgar su garantía de crédito para cubrir a los intermediarios financieros (bancos privados) los riesgos de falta de pago de los créditos que concedan a empresarios o promotores.

Los créditos que otorga FONEI se establecen por proyecto y no por empresa y su importe puede alcanzar desde un mínimo de 4.5 millones de pesos hasta un máximo de 200 millones de pesos y en caso de que se trate de proyectos más significativamente importantes para el país como pudieran ser bienes de capital, se pueden obtener del fondo créditos por montos mayores.

El fondo podrá otorgar créditos hasta del 72% de la inversión de activos fijos cuando se trate de modernización o ampliación y hasta el 65% de la inversión en activos fijos cuando se trate de la realización de nuevos proyectos, por su parte el intermediario financiero deberá de participar con recursos propios por lo menos de un 11% a 15% respectivamente y el usuario final aportará un mínimo del 20 y 25%

El plazo al que se facilitan los recursos puede variar de acuerdo

con la capacidad de pago de cada proyecto llegando hasta un máximo de 13 años incluyendo un plazo de gracia para pago de capital hasta de 3 años.

Todos los financiamientos que otorga Fonei son documentados en moneda nacional y las tasas de interés se establecen con base en el costo promedio del dinero en el mercado de capitales y de acuerdo a la estimación mensual que elabora Banco de México, SA. La tasa inicial es la vigente al mes inmediato anterior al de la contratación del crédito entre la institución y su acreditado y se aplica sobre saldos insolutos a partir de la fecha de cada disposición modificándose semestralmente conforme varíe el Costo Porcentual promedio.

Los intermediarios financieros podrán aumentar un diferencial no mayor de 2 puntos y en caso de que dichos intermediarios se hagan cargo de la evaluación del proyecto podrán obtener un diferencial adicional no mayor del .5% si el crédito de FONEI es menor de 100 millones y de .25% cuando sea mayor de dicho monto.

Para iniciar el trámite es necesario cumplir con los siguientes requisitos:

- 1.- Fecha de constitución de la sociedad, domicilio y ubicación de la planta industrial.
- 2.- Monto del capital social suscrito y pagado.
- 3.- Nacionalidad de los accionistas y porcentaje que cada uno de ellos tiene en el capital social.
- 4.- Línea de negocios indicando los principales productos que fabricará.
- 5.- Breve descripción del proyecto. Para empresas en operación, indicar además la capacidad instalada actual y la que se obtendrá para el caso de llevar adelante el proyecto cuantificando dichas capacidades en unidades de producción y en valores de venta fijando así la capacidad y producción imputable al proyecto.
- 6.- Justificar el proyecto, indicando el monto y valor de las ex-

portaciones y porcentaje que las mismas significarán respecto de la producción que se alcanzará con éste. Si el proyecto es para sustituir importaciones, indicar el monto de las que actualmente se hace de los productos de que se trata y el porcentaje que se sustituirá con la producción del proyecto.

Para el caso de que no exista importación de bienes o servicios, pero el crecimiento de la demanda indica que ésta excederá de la capacidad instalada de producción en el país en un plazo razonable, es necesario presentar breve estudio de mercado que justifique la existencia de estas tendencias y establezca la sustitución de importaciones.

- 7.- Indicar el monto de la inversión total del proyecto en activos fijos, señalando el monto del crédito que se solicitará a FONEI y el plazo en que se proyecta amortizar.

En caso de que los requisitos anteriores califiquen dentro de las reglas generales de operación de los objetivos y políticas crediticias del Fondo será necesario entregar dos ejemplares del estudio de factibilidad para someterlo a evaluación y en caso de obtener una evaluación afirmativa la solicitud se someterá a consideración del Comité Técnico para su resolución final.

Si el estudio de factibilidad no está elaborado, se le proporciona a manera de sugerencia y de guía un índice de su estructura y contenido que puede ser útil si la empresa decide formularlo con su propio personal. En este caso, podrá contar sin costo alguno con asesoramiento técnico de FONEI. Si se decide encomendar la formulación del estudio de pre-inversión a una entidad o despacho especializado, FONEI le proporciona si así se solicita, una lista donde aparecen instituciones u organismos que han realizado este tipo de estudios con el objeto de que la empresa solicitante pueda elegir alguno. Como un incentivo para que los empresarios utilicen los servicios

de consultores externos para la formulación de sus estudios FONEI podrá extender hasta por 2 años adicionales el plazo del crédito para la realización del proyecto que la evaluación señale como necesario.

Las empresas que soliciten crédito de FONEI hasta por 30 millones de pesos podrán presentar su estudio de pre-inversión directamente a FONEI o si lo prefieren a través de su intermediario financiero en 5 ejemplares. Las operaciones por montos mayores deberá tramitarse a través del intermediario financiero elegido y se deberá presentar simultáneamente a FONEI tres ejemplares del estudio de pre-inversión y dos o más al intermediario para que éste proceda a su evaluación en sus diferentes áreas. Si la evaluación recomienda la realización del proyecto y el otorgamiento del crédito, el caso se someterá a la consideración del comité técnico del fondo para su resolución final. Cuando el estudio de pre-inversión está debidamente integrado y fundamentado, es posible llegar a la decisión final en un plazo máximo de dos meses. Una vez autorizado el crédito, se comunica por escrito a la empresa solicitante o a su intermediario financiero para que se proceda a la contratación del crédito en las condiciones en que se haya aprobado.

El crédito para la adquisición de activos fijos quedará documentado, cuando se firme ante notario público el contrato de apertura del crédito refaccionario establecido entre la institución de crédito intermediario y la empresa por una parte, y por otra, cuando se firme también un contrato de apertura de crédito simple entre la institución de crédito intermediaria y FONEI, a este último contrato se le deberá agregar la lista de bienes y servicios del proyecto y un programa de disposiciones del crédito de FONEI.

Los créditos para estudios de pre-inversión, programas de desarrollo tecnológico y fabricación de prototipos, se podrán documentar entre la institución y su acreditado mediante la firma de un contrato de crédito simple acompañado del progra

ma o presupuesto de gastos.

Los recursos de Fonei no se destinarán para el pago de pasivos, ni para el réembolso de inversiones que la empresa hubiera efectuado con anterioridad a los 180 días de la fecha de aprobación del crédito por Fonei. Los gastos de inversión se comprobarán mediante copias de pedidos y de facturas y de las evidencias de pago (giros, cartas de crédito, cheques) para todas las listas de bienes y servicios.

La empresa podrá disponer del crédito que le conceda el fondo según las opciones siguientes:

- 1.- Por reembolso de los gastos efectuados por la empresa, debidamente comprobados, y conforme al programa de disposiciones aprobado a la firma de los contratos. La empresa suscribe pagarés por el importe que financie Fonei de esos gastos a la orden del intermediario financiero quién los descontará al intermediario en la cuenta que le lleva el Banco de México, S.A. para que a su vez entregue a la empresa los recursos.
- 2.- Mediante pagos totales o parciales a proveedores o contratistas nacionales que por su cuenta realice el Banco intermediario del crédito, o por pagos al extranjero que la empresa puede realizar por conducto de Fonei, suscribiendo previamente pagarés a favor del intermediario financiero junto con los antecedentes correspondientes a esas obligaciones.
- 3.- Si la empresa se ha comprometido a pagar o dar anticipos sobre los bienes o servicios que necesita para el proyecto mediante cartas de crédito irrevocables, Fonei puede suministrarle por medio de su intermediario financiero, los recursos necesarios para cubrir parcial o totalmente el valor de esas cartas de crédito indicando la fecha y el tipo de moneda en que habrá de realizarlos y suscriba un pagaré a favor de su intermediario financiero, por el equivalente en moneda nacional del pago a efectuar.

En los tres días hábiles siguientes deberá comprobarse a FONEI el pago efectuado al proveedor o contratista.

Lineamientos que deben seguir los intermediarios financieros: La institución de crédito que actúe como intermediario financiero de los créditos que otorgue FONEI, se ajustará a los lineamientos básicos siguientes:

- a) En programas en los que FONEI sólo financie la adquisición de activos fijos, deberá asegurarse que la empresa acreditada contará con recursos suficientes para atender sus necesidades de capital de trabajo.
- b) No trasladará al acreditado los costos en que incurra por la evaluación y la supervisión del proyecto.
- c) Salvo por la parte subordinada del descuento, se obligará a cumplir puntualmente con el servicio completo de la deuda a su cargo, independientemente de que la misma reciba o no los pagos de su acreditado. Asimismo, deberá entregar a FONEI, de inmediato el importe de las recuperaciones anticipadas que llegue a recibir.

TERMINOS DE REFERENCIA PARA LA FORMULACION DE UN ESTUDIO DE PRE-INVERSION.

El estudio de pre-inversión, al justificar el empleo de factores productivos para un propósito de inversión, se constituye en el elemento más importante para la toma de decisiones del empresario. Asimismo, tiene para él la gran ventaja de servir de punto de apoyo para la obtención de los recursos financieros necesarios. Con el propósito de verificar si un proyecto de inversión cumple con los objetivos y Reglas Generales de Operación de FONEI, y si es factible y recomendable otorgarle el apoyo crediticio necesario, es indispensable llevar a cabo la evaluación de cada proyecto para determinar su viabilidad. Esto sólo es posible si está contenido en un documento integral que incluya todos los elementos administrativos, técnicos, económicos y financieros que se necesitan para emitir juicios de valor sobre dicho proyecto.

El ordenamiento de la información y su importancia relativa sugerido es estos términos de referencia si bien pueden o no responder a los que contemple el industrial, facilitan a FONEI y a las entidades financieras intermediarias su comprensión y análisis.

La información necesaria para la formulación del estudio se agrupa en cuatro capítulos:

- I La empresa: Dedicado a dar a conocer al promotor del proyecto y su organización. Contiene información relativa a Constitución, capital social y línea de negocios. Estructura de la empresa, inter-relaciones industriales, antecedentes.
- II El proyecto: Contiene la descripción y propósitos de la inversión. Contiene información relativa a descripción del proyecto y su propósito, instalaciones, proceso de producción, insumos, mano de obra, valor agregado, contaminación, inversión proyectada, beneficios fiscales, plan de ejecución.
- III El mercado: Constituye la base fundamental del proyecto y contiene información relativa a antecedentes y perspectivas del sector industrial, descripción del producto, antecedentes y proyección de la demanda, antecedentes y proyección de la oferta, mercado potencial para el proyecto, precios, comercialización.
- IV Análisis financiero: Refleja cuantitativamente la conveniencia o no, de llevar a cabo la inversión, a fin de facilitar al evaluador la visión global del proyecto, conviene iniciar la presentación con un resumen de los aspectos relevantes. Contiene información con respecto a estados e índices financieros proforma del proyecto. Estos e índices financieros proforma de la empresa, justificación económica del proyecto.

ESQUEMAS DE LOS APOYOS FINANCIEROS DE FONEI VIGENTE

Programas de apoyo	objeto	Porcentajes de participación			Monto de los créditos y tasa neta de interés
		FONEI	BANCO	EMPRESA	
I Equipamiento	- Creación de nuevas unidades y sus gastos pre-operativos.	65%	10%	25%	mínimo \$ 4.5 máximo dos puntos s/ C.P.P.
	- Ampliación y modernización de unidades existentes	72%	8%	20%	mínimo \$4.5% máximo dos puntos s/C.P.P.
	- Relocalización de unidades industriales	72%	8%	20%	mínimo \$4.5 máximo dos puntos s/C.P.P.
II Control de la contaminación	- Adquisición e instalación de equipos	90%		10%	máximo \$200 igual al C.P.P.
III Desarrollo Tecnológico	- La adaptación, producción o desarrollo de medios y procedimientos para la elaboración de prods. industriales, preferentemente de bienes de capital, prototipos y plantas piloto.	80%		20%	máximo \$200 tres puntos inferior al C.P.P.
IV Estudios de Pre-Inversión	- Realización de estudios de pre-inversión que puedan dar origen a un proyecto financiable por FONEI	del presupuesto del estudio/ programa			

VII.- LA DEVALUACION Y SU REPERCUSION EN EL AMBITO EXTERIOR.-

La medida devaluatoria fue dolorosa, pero se habfa hecho necesaria. Pero de todos modos, si puede decirse así, la realidad es más real. Lo que ocurrió podría explicarse a través de muchos factores. Algunos que pudieron controlarse y no se hizo, como las características del gasto público, la dolarización no siempre racional ni necesaria, la petrolización económica, el poco desarrollo de adecuadas estructuras de producción. Otros, fuera de control como el precio internacional del petróleo, las tasas de interés internacionales, la recesión de los países industrializados. Es cierto también que la brecha entre la inflación estadounidense y la mexicana se hizo más amplia.

Además, el crecimiento interno del país produjo una demanda a la cual la producción interna no pudo responder; se vio suplida por la importación y abatió el interés por la exportación. En medio de esta situación, el dinero salió a buscar su propio nivel. Queda la alternativa de vender más en el exterior y de diversificar la exportación. Es una de las razones invocadas para la devaluación. Pero ocurre, confirmando el viejo refrán, que del dicho al hecho hay a veces un largo trecho. En primer lugar la industria mexicana no se ha mostrado lo suficientemente capacitada para esas exportaciones y este retraso ha sido reconocido incluso por directivos de la Canacindra y la actual crisis petrolera no tiene precedentes. Pero seguramente no son las reacciones producidas en los días inmediatamente posteriores a la devaluación las que permitirán medir exactamente los alcances y consecuencias de la misma. Los resultados se verán en el tiempo.

En ámbitos exportadores de México circulaba en las últimas dos semanas previas a la devaluación la siguiente

imagen: "La exportación es como el amor entre los elefantes. Porque exige mucho esfuerzo, levanta mucho polvo y sus resultados se perciben a mediano y largo plazo". Se quiere explicar mediante esta metáfora que no habrá una relación mágica e inmediata entre la devaluación del peso y un florecimiento del México exportador.

Las razones esgrimidas por quienes se manejan en los círculos del comercio exterior podrían resumirse:

- El país carecía de una estructura productiva adecuada para una vigorosa exportación antes del 17 de Febrero, por qué habría de tenerla hoy?
- Existe una amenaza estadounidense de aplicar impuestos compensatorios a las manufacturas mexicanas.
- México exhibe una agobiante estructura burocrática que opera sobre las exportaciones frenándolas.
- Las terminales de salida no son aptas para una política exportadora agresiva.

Por ejemplo, el uso de un contenedor - moderna herramienta exportadora - que en el puerto de Nueva York cuesta USDs. 150.00 diarios en Veracruz alcanza la tarifa de USDs.600.00 y esto es sólo un ejemplo.

Señalan los analistas, no es cuestión de aprovechar el peso devaluado para ponerse a exportar. La cuestión es qué exportar. No se puede partir del producto sino del mercado. Es decir el punto central no es lo que México tiene que exportar, sino la respuesta a esta interrogante ¿Tiene el país lo que los mercados internacionales necesitan? Las respuestas de los propios exportadores son dubitativas. Si esto ocurre en el campo de las exportaciones, coloca-

das en algún momento como expectativas centrales entre las consecuencias devaluatorias, cabría preguntarse qué se puede esperar del resto del cuadro económico. Pues probablemente no habrá mucho auge de la actividad exportadora, significa que nada habrá cambiado tras la devaluación y que todo será para peor? Las cosas no son así de simples. Más que fulgores inmediatos en una u otra actividad, la medida devaluatoria debe entenderse como un cambio de piel de la economía. Basta con observar en la naturaleza para advertir que los cambios de piel son procesos que no pueden detenerse y que nadie puede volver a ponerse la vieja piel simplemente porque la nueva no le gusta. Sin embargo, dentro de toda esta situación un cuanto pesimista; los mismos profesionales del comercio exterior reconocen también algunos hechos positivos. Primeramente, ha habido una rápida reacción oficial para mantener el nivel de estímulos a productos de exportación; en segundo la nueva ley aduanera abre esperanzas de una efectiva desburocratización. En los últimos años los plazos de recuperación de inversiones de los consorcios exportadores descendieron de los 500 días promedio que tomaban en el sexenio anterior a 30 días .

Las cosas son diferentes que en 1976 afirman algunos exportadores hoy parecen haberse aprendido algunas lecciones. El tema de las lecciones aprendidas y las lecciones por aprender preocupa con llamativa unanimidad a todos quienes se desempeñan en el mundo de la industria, el comercio y las finanzas. Se cree que es mucho el terreno avanzado en los últimos cinco años; el golpe de 1976 prácticamente no dejó títeres con cabeza, mientras que hoy fueron muchas las empresas que estaban preparadas para aguantar el temblor. Es obvio que nadie escapa a los efectos de lo ocurrido, pero sólo entrarán en agonía quienes ya estaban mal, con o sin devaluación.

El de la inflación es un tema que preocupa a todos sin distinción. Puede aventurarse que nadie, en el país económico, duda que ésta seguiría creciendo. Acaso existan diferencias en cuanto al porcentaje. Por una parte la menor dolarización previsible, aunque sea un hecho todavía difícil de constatar, agregará más dinero fresco a la circulación. Por otro lado la inflación será un hecho incontrovertible para las empresas endeudadas en dólares o que utilizan insumos extranjeros. Es aquí donde aparece la cuestión del fortalecimiento del aparato productivo. Un modo de romper la espiral inflacionaria podría ser que dicho aparato productivo se pusiera al nivel del exportador y es allí donde comienzan a desaparecer las expectativas mágicas para dar lugar a la realidad, y como consecuencia, a la reflexión positiva. No habrá más exportadores por el simple hecho de que el peso esté ahora en una paridad realista. Primero es la producción y luego la exportación.

VIII.- CONCLUSIONES.-

El desarrollo de la Banca Privada en el ámbito Internacional en nuestro país sólo empieza a dar sus primeros pasos; sin embargo se le pronostica un creciente desarrollo, desarrollo que ahora es más imperioso frente al desequilibrio económico que prevalece y que esperanzados en salir de éste nos apoyamos en las transacciones internacionales que si bien es cierto, coadyuvarán a nivelar algunos renglones de la Balanza de Pagos como son las exportaciones y las importaciones.

Al realizar este trabajo, he querido dar a conocer algunas de las alternativas con que cuenta el exportador para financiarse a tasas de interés competitivas en el exterior y que están muy por debajo del costo del dinero que prevalece en nuestra actual economía, así como, para el importador que requiere de tasas de interés razonables de tal manera que le permitan minimizar sus costos de producción y venta y que para ambas dichas alternativas minimicen riesgos comerciales y financieros y les permitan tener un capital de trabajo más holgado.

A continuación detallo los puntos que destacan en forma concluyente la importancia de esta tesis:

- Es necesario que al haberse decidido por participar en el ámbito internacional utilicemos los instrumentos que con el fin de minimizar riesgos se han pensado minuciosamente en su establecimiento; siendo este el caso de la carta de crédito que fue ideada con el fin de asegurar principalmente al exportador su medio de pago una vez realizado el embarque de las mercancías correspondientes y representando para el importador una fuente de financiamiento a corto plazo pues mientras que su correspondencia paga al exportador hoy, éste estará obligado a

pagar una vez que los documentos le sean presentados y en consecuencia la mercancía esté ya en puerto lo cual será en un lapso de 15 a 20 días.

- La carta de crédito también es un instrumento muy útil en operaciones que presuponen una aceptación bancaria, y cuyos documentos se desea redescontar ante FOMEX pues en este caso el exportador obtiene los fondos a la vista sin afectar su línea de crédito, pues la aceptación se hará por cuenta del corresponsal del importador.
- Es aconsejable para todo exportador el uso de la carta de crédito pues ésta representa la garantía de 2 bancos sobre todo cuando el exportador no confía plenamente en su comprador en virtud de que inician relaciones de carácter comercial.
- Las operaciones de cambio siempre denotan un riesgo inherente, sin embargo existen los contratos swap con los cuales nos podemos cubrir en cierta forma contra estos riesgos. Esto es una modalidad que permite al importador asegurar la divisa en que habrá de pagar a un exportador en el extranjero sobre todo cuando se teme sobrevenga una devaluación o revaluación.
- Los financiamientos swap como suelen llamársele en ocasiones, no necesariamente representan un financiamiento propiamente, sin embargo nos permite estar asegurados contra fluctuaciones de las divisas que siempre se ven afectadas ante cualquier problema político.
- Tanto el FOMEX como FONEI son fideicomisos ideados y creados por el gobierno federal para estimular la exportación, alternativa que es invocada por la reciente devaluación; organismos cuyas tasas de interés ofre

cidas son más bajas que las que imperan en el mercado doméstico.

- Es indudable que el establecimiento de estos fideicomisos alienta a los industriales a exportar minimizando riesgos, de esta manera reciben asesoría adecuada aminorando el temor que los industriales tienen en convertirse en exportadores potenciales.
- México no es un país exportador por excelencia, pues las exigencias internas, no le permiten tener excedentes que pueda dedicar al exterior; sin embargo con los estímulos que el gobierno otorga a través de los fideicomisos canalizados a través de los servicios que la banca mexicana ofrece se visualizan atractivos beneficios económicos alentando a los industriales a producir más sin temor a tener excedentes almacenados dirigiendo éstos hacia el comercio exterior.
- Existen además de FOMEX y FONEI otros organismos de carácter público y privado de fomento al comercio exterior los cuales deben ser aprovechados por los exportadores como son PROMEX, IMCE, FONEP, COMPROMEX, CEMAI, COMESEC.
- La capacidad de recursos económicos destinados a las exportaciones que maneja la banca en México es prácticamente ilimitada y puede ser manejada con tal versatilidad que puede convertir en financiable cualquier producto destinado a la exportación.
- Conociendo y sabiendo utilizar bien todos los recursos que se ofrecen a los exportadores de cualquier producto, dichos recursos se convierten en incentivos para incrementar más la participación de México en el comercio Internacional ayudando con eso al progreso al país.

- El FOMEX apoya la pre-exportación y venta de productos manufacturados a tasas preferenciales, que en comparación con las tasas domésticas se obtiene un costo de financiamiento muy barato.
- La línea del 3.5% puede ser utilizada para financiar exportaciones de productos manufacturados al igual que el FOMEX sólo que esta línea ofrece una tasa no tan preferencial como la que FOMEX ofrece.
- Con los recursos de la línea del 1.6% se financian las ventas a plazo de materias primas y la tasa aplicada está en función del Prime y Libor, por lo que resulta más costosa la utilización de estos recursos.
- Los fideicomisos que se estudiaron en este trabajo, tienen entre otros objetivos crear mayor competitividad y de esta manera facilitan un acelerado crecimiento de las exportaciones de bienes manufacturados, lo cual está de acuerdo al plan Global de Desarrollo, pues no es muy positivo que México se convierta en mono-exportador de petróleo.

ANEXO "A"

"PRACTICAS Y USOS UNIFORMES PARA CREDITOS DOCUMENTARIOS (REVISION 1974)
DE LA CAMARA INTERNACIONAL DE COMERCIO PUBLICACION No. 290".

- a. Las disposiciones generales, las definiciones y los artículos siguientes se aplicarán a todos los créditos documentarios y obligará a todas las partes interesadas, a menos que se haya pactado expresamente lo contrario.
- b. En estas disposiciones, definiciones y artículos las expresiones "crédito documentario" o "crédito" significan un convenio, cualquiera que sea su denominación o asignación, por medio del cual, un banco, (el banco emisor), actuando a solicitud y de acuerdo con las instrucciones de su cliente (el solicitante del crédito).
 - I. Efectúa pagos a, o a la orden de un tercero (el beneficiario) o paga, acepta o negocia letras de cambio (giros) expedidos por el beneficiario, o
 - II. Autoriza que los pagos sean hechos o tales giros sean pagados, aceptados o negociados por otro banco, contra la presentación de los documentos estipulados, siempre que los términos y condiciones del crédito hayan sido cumplidos.
- c. Los créditos son, por su naturaleza, operaciones comerciales distintas de las ventas o de otros contratos en que pueden estar basadas, y respecto de los cuales los bancos se considerarán desligados.
- d. Todas las instrucciones relativas a los créditos documentarios y los propios créditos documentarios deben ser completos y precisos. Para evitar confusión y malas interpretaciones, el banco emisor deberá procurar que los solicitantes no incluyan demasiados detalles en sus instrucciones.
- e. El banco, primer titular para ejecutar una opción relativa al artículo 32B será el banco autorizado para pagar, aceptar o negociar el crédito. La decisión de tal banco obligará a todas las partes interesadas. Un banco está autorizado a pagar o aceptar un crédito siempre que específicamente esté designado en el mismo. Un banco está autorizado a negociar un crédito, ya sea:
 - I. Que esté específicamente designado en el crédito, o
 - II. Que el crédito sea libremente negociado por cualquier banco.

- f. El beneficiario no podrá, en ningún caso, prevalecerse de las relaciones contractuales que existen entre los bancos o entre el solicitante y el banco acreditante.

A. FORMA Y NOTIFICACION DE LOS CREDITOS.

ARTICULO 1.

- a) Los créditos podrán ser:
1. Revocables
 2. Irrevocables
- b) Todos los créditos deberán indicar, claramente si son revocables o irrevocables.
- c) A falta de indicación, el crédito se considerará revocable.

ARTICULO 2

Un crédito revocable puede ser modificado o cancelado en cualquier momento sin previo aviso al beneficiario. Sin embargo, el banco emisor está obligado a reembolsar a la sucursal o a otro banco a quien el crédito haya sido transmitido o sea disponible por pago, aceptación o negociación por cualquier pago, aceptación o negociación de acuerdo con los términos y condiciones del crédito y cualquier modificación recibida hasta el momento del pago, aceptación o negociación hecho por tal sucursal o cualquier banco antes de recibir aviso de modificación o cancelación.

ARTICULO 3

- a) Un crédito irrevocable constituye un compromiso firme del banco emisor, siempre que los términos y condiciones de éste hayan sido cumplidos como sigue:
- I. A pagar o que el pago podrá ser si el crédito requiere o no presentación de letras de cambio (giros).
 - II. A aceptar giros, si el crédito requiere aceptación por el banco emisor o será responsable por su aceptación y pago al vencimiento si el crédito prevee aceptación de letras de cambio (giros) giradas a cargo del solicitante o cualquier otro girado estipulado en el crédito.
 - III. A comprar/negociar, sin recurso para los giradores y/o tenedores de buena fé de los giros expedidos por el beneficiario a

la vista o a un tenedor, a cargo del solicitante del crédito o a cargo de otro girado estipulado en el mismo, para proveer comprar/negociar por otro banco si el crédito prevee para comprar/negociar.

- b) Un crédito irrevocable puede ser avisado al beneficiario a través de otro banco (banco avisador) sin compromiso por parte de éste, pero cuando el banco emisor autoriza o solicita a otro banco a confirmar su crédito irrevocable y éste último lo hace, tal confirmación constituye un compromiso firme del banco confirmante en adición al compromiso del banco emisor, siempre que los términos y condiciones del crédito hayan sido cumplidos:
- I. A pagar si el crédito es pagadero en sus oficinas ya sea contra la presentación o no de giros o que el pago será hecho si el crédito prevee por pagos en cualquier otra parte.
 - II. Aceptar giros si el crédito prevee aceptación por el banco confirmante, en sus propias oficinas, o hacerse responsable por su aceptación y pago al vencimiento si el crédito prevee aceptación de giros expedidos a cargo del solicitante del crédito o por cualquier otro girado estipulado en el mismo.
 - III. A comprar/negociar, sin recurso para los giradores y/o tenedores de buena fé de los giros expedidos por el beneficiario, a la vista o a un tenor, a cargo del banco emisor o a cargo del solicitante del crédito o de cualquier otro girado especificado en el crédito, si el crédito prevee para compra/negociación.
- c) Los compromisos no podrán ser modificados ni cancelados sin la conformidad de todas las partes interesadas. La aceptación parcial o modificaciones no serán operantes si no es, con la conformidad de todas las partes contratantes.

ARTICULO 4.

- a) Cuando un banco emisor instruye a un banco por cable, telegrama o telex a avisar un crédito y pretende que la confirmación aérea sea el instrumento operativo, el cable, telegrama o telex deberá estipular que el crédito será únicamente efectivo al recibo de la confirmación aérea. En este caso el banco emisor deberá enviar el

instrumento de crédito operativo (confirmación aérea) y cualquier modificación subsecuente al crédito, al beneficiario a través del banco notificador.

- b) El banco emisor será responsable de cualquier consecuencia derivada de su falta a seguir el procedimiento del párrafo anterior.
- c) A menos que un cable, telegrama o telex estipule "Siguen detalles" (o cualquier otra frase similar), o estipule que la confirmación aérea será el instrumento operativo del crédito, el cable, telegrama o telex se considerará el instrumento operativo de crédito y el banco emisor no necesitará enviar la confirmación al banco notificador.

ARTICULO 5.

Quando un banco sea encargado por medio de cable, telegrama o telex, de emitir, confirmar o notificar un crédito en términos similares a los de un crédito precedente, y que éste último haya sufrido modificaciones, deberá entenderse que las condiciones del crédito por emitir, confirmar o notificar, se comunicará al beneficiario con exclusión de las modificaciones, a menos que las instrucciones especifiquen claramente cuáles modificaciones serán aplicables.

ARTICULO 6.

Si el banco requerido para emitir, confirmar o notificar un crédito recibiera instrucciones incompletas o imprecisas, podrá enviar al beneficiario una notificación preliminar, sólo para información y sin responsabilidad para el banco. El crédito sólo será emitido, confirmado o notificado hasta que se haya recibido la información necesaria.

B. OBLIGACIONES Y RESPONSABILIDADES

ARTICULO 7.

Los banco deberán examinar los documentos con cuidado razonable, para asegurarse de que los textos estén de acuerdo con los términos y condiciones del crédito. Los documentos que en su presentación no sean congruentes entre sí, se considerarán no estar de acuerdo con los términos y condiciones del crédito.

ARTICULO 8.

- a) En las operaciones de créditos documentarios todas las partes interesadas contratan sobre documentos y no sobre mercancías.
- b) El pago, la aceptación o la negociación contra documentos cuyo -- texto esté conforme con las condiciones de un crédito, hechas por un banco autorizado para realizarlas, obligará a la parte que haya dado la autorización, a recoger los documentos y a reembolsar al banco que haya efectuado el pago, la aceptación o la negociación.
- c) Si al recibir los documentos el banco emisor considera que éstos no están, aparentemente, conformes con las condiciones del crédito, el banco deberá decidir con la sola base de los documentos, si el pago, la aceptación o la negociación deben negarse según -- los términos y condiciones del crédito.
- d) El banco emisor dispondrá de un tiempo razonable para examinar -- los documentos y determinar como se estipuló arriba si procede hacer reclamación.
- e) Si se hace la reclamación ésta deberá ser, especificando las razones, sin demora y se dará aviso por cable u otro medio rápido al banco del cual se recibieron los documentos (el banco remitente) y se les indicará que los documentos están a su disposición o les están siendo devueltos.
- f) Si el banco emisor omite poner los documentos a disposición del -- banco remitente u omite devolverlos a dicho banco, el banco emisor estará impedido de reclamar que el pago respectivo, aceptación o negociación no se efectuó de acuerdo con los términos y -- condiciones del crédito.
- g) Si el banco remitente llama la atención del banco emisor por irregularidades en los documentos, o avisa al banco que ha sido pagado, aceptado o negociado bajo reserva o contra garantía con respecto a tales irregularidades, el banco emisor no será relevado -- de cualquiera de sus obligaciones respecto a este artículo. Tal garantía o reserva concierne únicamente a las relaciones entre el banco remitente y el beneficiario.

ARTICULO 9.

Los bancos no asumirán ninguna responsabilidad en cuanto a la forma -

suficiencia, exactitud, autenticidad, falsificación o efectos legales de los documentos, ni en cuanto a las condiciones generales y/o particulares estipuladas en los documentos o superpuestas en ellos, ni asumirá responsabilidad alguna en cuanto a la descripción, la cantidad, la calidad, el peso, el acondicionamiento, el embalaje, el embarque, el valor o la existencia de las mercancías que representen los documentos, ni tampoco en cuanto a la buena fé o a los actos u omisiones, a la solvencia, al cumplimiento de las obligaciones o a la reputación de los expedidores, transportadores y aseguradores de la mercancía, o de cualquier otra persona, quien quiera que sea.

ARTICULO 10.

Los bancos no asumirán ninguna responsabilidad ni en cuanto a las consecuencias de las demoras y/o pérdidas que pudieran sufrir en su transmisión todos los mensajes, cartas o documentos, ni en cuanto a retrasos, a la mutilación u otros errores que se pudieran producir en la transmisión de cables, telegramas o telex, ni en cuanto a los errores de traducción o interpretación de términos técnicos. Los bancos tendrán reservado su derecho de transmitir los términos de los créditos sin traducirlos.

ARTICULO 11.

Los bancos no asumirán ninguna responsabilidad en lo que se refiere a las consecuencias que puedan resultar de la interrupción de sus propias actividades producidas por huelgas, paros, motines, trastornos civiles, insurrecciones, guerras y todo caso de fuerza mayor o por cualesquiera otras causas independientes de su voluntad. En caso de expiración de un crédito durante alguna de tales interrupciones, los bancos no efectuarán ningún pago, aceptación, o negociación posterior a la expiración salvo autorización expresa.

ARTICULO 12.

- a) Los bancos que utilizaren los servicios de otro banco para realizar las instrucciones del solicitante del crédito, actuarán por cuenta y a riesgo de éste.
- b) No asumirán responsabilidad alguna en caso de que las instruccio-

nes transmitidas por ellos no sean debidamente atendidas, ni aún en el caso de que ellos mismos hayan escogido al otro banco.

- c) El acreditado deberá asumir todas las obligaciones y responsabilidades derivadas de leyes o de usos de países extranjeros y deberá indemnizar a los bancos por todas las consecuencias que resulten de tales leyes o usos.

ARTICULO 13.

El banco pagador o negociador que ha sido autorizado a solicitar reembolso de un tercer banco designado por el banco emisor y el cual ha efectuado tal pago o negociación no estará obligado a confirmar al tercer banco que éste ha sido hecho de acuerdo con los términos y condiciones del crédito.

C. DOCUMENTOS

ARTICULO 14.

- a) Todas las instrucciones para emitir, confirmar o notificar un crédito deberán especificar con precisión los documentos contra los cuales deberá efectuarse el pago, la aceptación o negociación.
- b) Los términos como "primera clase" o "bien conocido" o "calificado" u otros similares no deberán usarse para describir al banco los documentos que deberán remitirse en virtud de un crédito, si estos términos figurasen en el crédito, los bancos aceptarán los documentos tal y como les sean presentados, sin incurrir en responsabilidad alguna de su parte.

C.1. DOCUMENTOS COMPROBATORIOS DEL EMBARQUE O DEL DESPACHO O TOMA PARA TRANSPORTE

ARTICULO 15.

Salvo lo dispuesto en el artículo 20, la fecha del conocimiento de embarque o la fecha indicada en el sello de recepción o la indicada sobre algún otro documento de embarque o de expedición, serán consideradas en cada caso, como fechas del embarque o de expedición de las mercancías.

ARTICULO 16.

- a) Si las palabras "flete pagado" o "fletes pagados previamente" apareciesen estampadas con sello o de alguna otra manera sobre los documentos probatorios del embarque o de la expedición, o toma para transporte será considerada como justificación del pago del flete.
- b) La mención "freight prepayable" o "freight to be prepaid" (flete que debe pagarse previamente) u otras palabras de significado similar que apareciesen estampadas con sello o en alguna otra forma en los documentos no serán consideradas como una justificación del pago del flete.
- c) Salvo que en el crédito se disponga otra cosa o que en alguno de los documentos presentados en virtud del crédito se diga lo contrario, los bancos podrán aceptar los documentos que lleven la mención de que el flete o los gastos de trasportes serán cubiertos contra la entrega.
- d) Los bancos aceptarán documentos de embarque que hagan referencia a estampillas u otros costos adicionales a los gastos de flete, tales como desembolsos relacionados con la carga, descarga u operaciones similares a menos que las condiciones del crédito específicamente lo prohíban.

ARTICULO 17.

Los documentos de embarque que muestren la cláusula "shipper's load and count" (cuenta y cargo del embarcador) o "said by shipper to contain" (declaración del contenido por el embarcador) o cláusula de efecto similar, serán aceptadas a menos que el crédito especifique lo contrario.

ARTICULO 18.

- a) Un documento de embarque "limpio" es un documento que no contiene cláusulas o anotaciones superpuestas que hagan constar expresamente el estado defectuoso de la mercancía o del embalaje.
- b) Los bancos rechazarán los documentos de expedición que lleven tales o parecidas cláusulas o anotaciones, a menos que el crédito indique expresamente las cláusulas o anotaciones que sean aceptables.

C.1.1. CONOCIMIENTOS DE EMBARQUE MARITIMOS

ARTICULO 19.

A menos que el crédito lo autorice expresamente, no serán aceptados los conocimientos de embarque siguientes :

- I. Los conocimientos emitidos por agentes de transportes.
- II Los conocimientos emitidos y sujetos a las condiciones de un contrato de fletamento de buque por entero ("Charter Party Bill of Lading")
- III Los conocimientos que cubran embarques en veleros.

Sin embargo, salvo instrucciones en contrario contenidas en el crédito deberán aceptarse los conocimientos de las siguientes clases :

- I. Conocimientos de embarque directos "Through bill of lading" emitidos por compañías navieras o sus agentes, aún cuando cubran varios medios de transporte.
- II Conocimiento de embarque corto o abreviado "Short form bill of lading" o sea conocimiento de embarque emitidos por compañías navieras o sus agentes, los cuales indiquen algunas o todas las condiciones del embarque con referencia a su origen o algún otro documento que no sea el conocimiento de embarque.
- III Conocimientos de embarque expedidos por compañías navieras o sus agentes, que cubran mercancías no detalladas, tales como en "Pallets" (plataformas) o en "Containers" (contenedores).

ARTICULO 20.

- a) Salvo instrucciones en contrario expresadas en el crédito los conocimientos de embarque deberán indicar que las mercancías han sido embarcadas o puestas a bordo de una embarcación determinada.
- b) El embarque o la puesta a bordo de una embarcación determinada -- puede ser demostrado, bien sea por un conocimiento de embarque en el que figuren frases indicando el embarque o la puesta a bordo de una embarcación determinada, o mediante una anotación a este efecto en el conocimiento de embarque firmada o inicialada y fechada del embarque o de la puesta a bordo de la embarcación determinada.

ARTICULO 21.

- a) A menos que el transbordo se prohíba por las condiciones del -- crédito, serán aceptados los conocimientos de embarque que indiquen que las mercancías serán transbordadas en ruta, a condición de que el viaje completo sea cubierto por un solo y único conocimiento de embarque.
- b) Los conocimientos que contengan cláusulas impresas que permitan a los transportadores proceder al transbordo, serán aceptados no obstante que el crédito prohíba los transbordos.

ARTICULO 22.

- a) Los bancos rehusarán un conocimiento que mencione la carga de las mercancías sobre cubierta, a menos que el crédito lo autorice expresamente.
- b) Los bancos no rehusarán un conocimiento que contenga una cláusula que las mercancías puedan ser transportadas sobre cubierta a menos que específicamente indique que la mercancía está embarcada sobre cubierta.

C.1.2. DOCUMENTOS DE TRANSPORTE COMBINADO

ARTICULO 23.

- a) Si el crédito solicita un documento de transporte combinado, o sea el que prevee un transporte combinado, por lo menos de dos diferentes medios de transporte, de un lugar, en el cual las -- mercancías serán cargadas a un lugar designado para la entrega, o si el crédito prevee un transporte combinado, pero en ese caso no especifica la forma de documento requerido y/o el emisor de tal documento, los bancos pueden aceptar tales documentos como sean expedidos.
- b) Si el transporte combinado incluye transporte marítimo, el documento será aceptado aunque no indique que las mercancías están a bordo de un vapor determinado y aunque haga mención de que las mercancías, si están empacadas en contenedores, pueden ser transportadas sobre cubierta, siempre que no indiquen específicamente que están embarcadas sobre cubierta.

C.1.3. OTROS DOCUMENTOS DE EMBARQUE

ARTICULO 24.

- A) Los bancos considerarán como regulares las cartas de porte, o resguardos del ferrocarril o de la navegación interior, los resguardos de viaje, los recibos o certificados de correo ordinario o aéreo, los resguardos, recibos o cartas de porte aéreo, los conocimientos de embarque por autocamiones o cualesquiera otros documentos similares cuando tales documentos lleven el sello de recibido de los transportadores o sus agentes, o cuando muestren una firma que se supone sea de los transportadores o sus agentes.

ARTICULO 25.

Cuando un crédito exija una certificación de peso, en el caso de ---- transportes no marítimos, los bancos podrán aceptar el peso declarado o el peso superimpuesto por el transportador en el conocimiento de embarque, a menos que el crédito solicite por separado o independiente, un certificado de peso.

C.2. DOCUMENTOS DE SEGURO

ARTICULO 26.

- a) Los documentos de seguro deberá ser los expresamente requeridos, en el crédito y deberá ser expedidos y/o firmados por compañías de Seguros, sus agentes o aseguradores individuales autorizados.
- b) Las notas de cobertura emitidas por corredores no se aceptarán, a menos que estén expresamente autorizados en el crédito.

ARTICULO 27.

Salvo que en el crédito se autorice lo contrario o a menos que el documento de seguro presentado establezca que la cobertura es efectiva a más tardar de la fecha del embarque o despacho, o en el caso de --- transportes combinados, la fecha de la recepción de la mercancía se considerará como evidencia en los documentos de embarque, los bancos rehusarán los documentos de seguro que muestren fecha posterior a las a las de la fecha del conocimiento o despacho, o en el caso de trans-

transporte combinado la fecha de la recepción de la mercancía como se evidenció en los documentos de embarque.

ARTICULO 28.

- a) Salvo instrucciones contrarias en el crédito, el documento de seguro deberá expresarse en la misma moneda del crédito.
- b) El valor mínimo asegurado debe ser el valor CIF de la mercancía. Sin embargo, cuando el valor CIF de la mercancía no puede ser determinado en los documentos, los bancos aceptarán como monto mínimo el valor del giro expedido al amparo del crédito o el valor de las facturas comerciales que sea el mayor.

ARTICULO 29.

- a) Los créditos deberán indicar expresamente el tipo de seguro requerido y, cualquiera de los riesgos adicionales que deberán ser cubiertos por términos imprecisos como, "riesgos usuales" o "riesgos ordinarios" no deberán ser usados; sin embargo, si tales términos imprecisos son usados, los bancos aceptarán los documentos de seguro como les sean presentados.
- b) A falta de instrucciones precisas los bancos aceptarán coberturas de seguro como les sean presentadas.

ARTICULO 30.

Cuando un crédito estipule seguro contra "todo riesgo" los bancos aceptarán un documento de seguro que contenga cualquier cláusula o anotación "todo riesgo" y no asumirán ninguna responsabilidad si cualquier riesgo particular no fuera cubierto.

ARTICULO 31.

Los bancos aceptarán un documento de seguro que indique que la cobertura está sujeta a una franquicia o a un deducible, a menos que se haya indicado expresamente en el crédito que el seguro no debe tener ningún porcentaje de franquicia.

C. 3 FACTURAS COMERCIALES

ARTICULO 32.

- a) Salvo instrucciones contrarias en el crédito, las facturas comerciales deben estar expedidas a nombre del ordentante del crédito.
- b) Salvo instrucciones contrarias en el crédito, los bancos pueden --rehusar facturas comerciales, expedidas por cantidades que excedan al importe permitido en el crédito.
- c) La descripción de las mercancías en las facturas comerciales deberá corresponder a la descripción estipulada en el crédito. En todos los demás documentos las mercancías pueden ser descritas en términos generales que no sean incongruentes con la descripción de las mercancías en el crédito.

C.4 OTROS DOCUMENTOS

Cuando otros documentos sean requeridos, tales como Recibos de Aduana, Ordenes de Entrega, facturas Consulares, Certificados de Origen, de Pago, de Calidad o de Análisis, etc. y cuando ninguna definición ulterior sea dada, los bancos aceptarán tales documentos como sean presentados.

D. DISPOSICIONES DIVERSAS CANTIDAD E IMPORTE

ARTICULO 34.

- a) Las palabras "aproximadamente" "poco más o menos" o expresiones similares, son usadas en relación con el importe del crédito o la --cantidad o el precio unitario de la mercancía serán aplicables para permitir una diferencia que no exceda del 10% o más o 10% menos.
- b) A menos que el crédito estipule que la cantidad de las mercancías especificadas no deberán ser excedidas o reducidas, una tolerancia del 3% o más o 3% menos será aceptable, siempre que prevea que el importe total de los giros no exceda del importe del crédito. Esta tolerancia no es aplicable cuando el crédito especifique cantidad en unidades, o determinado número de bultos o artículos individuales.

ARTICULO 35.

- a) Embarques parciales son permitidos a menos que el crédito específicamente estipule lo contrario.

- b) Embarque efectuado en el mismo barco y para el mismo viaje, aún cuando el conocimiento de embarque, evidencia embarque "a bordo" muestre diferentes fechas y/o indique diferentes puertos de embarque, no se considerarán como embarques parciales.

ARTICULO 36.

Si se hubieran estipulado embarques fraccionados en periodos determinados y una fracción no se embarque en el periodo autorizado para ella cesará el crédito de ser disponible para esa fracción y todas las subsecuentes, salvo instrucciones contrarias contenidas en el crédito:

ARTICULO 37.

Todos los créditos, ya sean revocables o irrevocables, deben estipular una fecha de vencimiento para presentación de los documentos para pago, aceptación o negociación, no obstante la estipulación de una fecha límite para embarque.

ARTICULO 38.

Las palabras "a", "hasta que" y palabras similares para estipular la fecha de vencimiento para la presentación de los documentos por pago, aceptación o negociación o para estipular la última fecha para el embarque deberá interpretarse como incluyendo la fecha mencionada.

ARTICULO 39.

- a) Cuando la fecha de expiración caiga en un día en que los bancos estén cerrados por razones distintas a las mencionadas en el artículo 11, el periodo de validez se extenderá hasta el primer día hábil siguiente.
- b) La fecha límite para embarque no deberá ser extendida en virtud de la extensión de la fecha de vencimiento de acuerdo con este artículo. Cuando el crédito estipule una fecha límite para embarque los documentos de embarque fechados después de tal fecha estipulada, no serán aceptados. Si no se estipula una fecha límite para embarque en el crédito, los documentos de embar

que fechados después de la fecha estipulada para el vencimiento del crédito o modificaciones no serán aceptados. Los demás documentos que no sean documentos de embarque, pueden sin embargo, estar fechados hasta e incluyendo la fecha de vencimiento prorrogada.

- c) Los bancos pagadores, aceptantes o negociadores en tales fechas de vencimientos prorrogadas deberán añadir a los documentos su certificación en los siguientes términos : "presentados para pago" (o aceptación o negociación como sea el caso) dentro de la fecha de vencimiento extendida de acuerdo con el artículo 39 de las Reglas Uniformes".

ARTICULO 40.

- a) Salvo que los términos del crédito indiquen lo contrario, las palabras "salida" "despacho" "carga" o "envío" utilizadas para determinar la última fecha de embarque de las mercancías, se entenderá como sinónimo de "embarque"
- b) Expresiones como "pronto, inmediatamente, tan pronto como sea posible" y otras similares, no deberán utilizarse. Si se usaren, los bancos las interpretarán como exigencia de que el embarque se haga dentro de los 30 días siguientes a la fecha de la notificación del crédito dirigida al beneficiario por el banco emisor, o en su caso, por un banco notificador.
- c) La expresión "en o alrededor de" o expresiones similares se interpretarán como requisito para embarque durante el período de 5 días antes ó 5 días después de la fecha especificada, incluyendo el primero y el último de los días de dicho período.

ARTICULO 41.

No obstante el requisito del artículo 37, de que cada crédito debe estipular fecha de vencimiento para presentación de documentos, los créditos deberán estipular también un período específico después de la fecha de expedición de los conocimientos de embarque u otros documentos de embarque durante el cual la presentación de los documentos para pago, aceptación o negociación sea hecha. Si el crédito

no estipula ningún período de tiempo, los bancos rehusarán los documentos que les sean presentados 21 días después de la fecha de expedición del conocimiento de embarque u otros documentos de embarque.

ARTICULO 42.

Los bancos no están obligados a aceptar la presentación de los documentos fuera de las horas de trabajo.

ARTICULO 43.

Las expresiones "primera mitad, segunda mitad" de un mes, deberán entenderse respectivamente como del 1º. al 15 y del 16 al último del mes inclusive.

ARTICULO 44.

Las expresiones "comienzo", "mediados" o "fin" de mes, se interpretarán respectivamente como, del 1º. al 10, del 11 al 20 y del 21 al último del mes inclusive.

ARTICULO 45.

Cuando un banco emisor de un crédito da instrucciones de que el crédito sea confirmado o notificado como utilizables "por un mes, por seis meses" y otras expresiones semejantes, pero sin especificar la fecha a partir de la cual el término comenzará a correr, el banco confirmante o notificador podrá confirmar o notificar el crédito con validez hasta el final del período así indicado, a partir de la fecha de la confirmación o de la notificación.

E. TRANSFERENCIA

- a) Un crédito transferible, es un crédito, en virtud del cual el beneficiario tiene derecho de dar instrucciones al banco encargado de hacer los pagos o las aceptaciones o a cualquier banco encargado de efectuar la negociación para hacer el crédito utilizable, total o parcialmente, por uno o más terceros (segundos beneficiarios).

- b) El banco a quien se solicite transferir el crédito, que lo haya confirmado o no, no tendrá obligación alguna de efectuar el --- traspaso, excepto en los límites y formas expresamente consentidas por dicho banco, y a condición de que les sean pagados los gastos de transferencia.
- c) Los gastos bancarios originados por las transferencias serán a cargo del primer beneficiario, salvo estipulación en contrario.
- d) Un crédito sólo podrá transferirse si ha sido expresamente designado como "transferible" por el banco emisor. Términos como "divisible, fraccionable, asignable y transmisible" nada añaden al término "transferible" y no deberán ser utilizados.
- e) Un crédito transferible podrá transferirse sólo una vez. Fracciones de un crédito transferible (cuya suma no exceda al total del crédito), pueden ser transferidas separadamente, siempre que los embarques parciales no estén prohibidos y el conjunto de tales transferencias se considerarán como una sola transferencia del crédito. El crédito podrá transferirse sólo en los términos y condiciones especificados en el crédito original, con la excepción del monto del crédito, de los precios unitarios estipulados y del período de validez o período para embarque, los que podrán ser reducidos, conjunta o separadamente.
Además, el nombre del primer beneficiario puede ser substituido por el del solicitante del crédito, pero si en el crédito original se requiere expresamente que el nombre del solicitante aparezca en todos los documentos distintos de la factura, tal exigencia deberá respetarse.
- f) El primer beneficiario tiene el derecho de substituir sus propias facturas por las del segundo beneficiario, por cantidades que no excedan del monto original estipulado en el crédito, y por los precios unitarios originales estipulados en el crédito, y por tal substitución de facturas el primer beneficiario puede girar al amparo del crédito por la diferencia, si resulta, entre su factura y la del segundo beneficiario. Cuando un crédito ha sido transferido y el primer beneficiario va a substituir sus propias facturas en cambio por las facturas del segundo be-

beneficiario pero omite hacerlo a su primer requerimiento, el banco pagador, aceptante o negociador, tiene el derecho de entregar al banco emisor el documento recibido al amparo del crédito incluyendo la factura del segundo beneficiario, sin responsabilidad ante el primer beneficiario.

- g) El primer beneficiario de un crédito transferible puede transferir el crédito a un segundo beneficiario en el mismo país o en otro país a menos que el crédito específicamente estipule lo contrario. El primer beneficiario tendrá el derecho de solicitar que el pago o negociación sea efectuado al segundo beneficiario en el lugar a donde el crédito haya sido transferido, hasta e incluyendo la fecha de expiración del crédito original y sin perjuicio de los derechos subsecuentes del primer beneficiario para substituir sus propias facturas por aquéllas del segundo beneficiario y reclamar cualquier diferencia a su favor.

ARTICULO 47.

El hecho de que un crédito no estipule que sea transferible, no afectará los derechos del beneficiario para asignar el producto de tal crédito de acuerdo con lo previsto en la ley aplicable.

ANEXO "B"

COSTO DIRECTO DE PRODUCCION.

Fragmento de la circular No. 1740/72 del BANCO DE MEXICO, S.A. cap. V Hoja V.I.A.2

3. Para los fines de estas reglas de operación (FOMEX) se deberá entender como costo directo de producción la suma del costo de:
- a) Las materias primas y artículos semiterminados o terminados integrantes del producto resultante de la transformación, puestos en fábrica.
 - b) Los combustibles y otros materiales necesarios para la transformación, también puestos en fábrica.
 - c) La energía directamente utilizada en la transformación.
 - d) Los salarios y demás prestaciones derivadas de los contratos de trabajo de los obreros que intervienen directamente en la

producción.

- e) La depreciación de maquinaria y equipo, así como la amortización de construcciones e instalaciones. Este último concepto en ningún caso deberá exceder del 10% del total de los renglones a, b, c, y d anteriores.

B I B L I O G R A F I A

- 1.- Estructura Económica Internacional
Ramón Tamamés. Alianza Editorial, S.A.
- 2.- Síntesis de la Estructura Bancaria y del Crédito
Fernando V. Pérez Santiago. Editorial Trillas
- 3.- La Internacionalización de la Banca
Seminario. Asociación de Banqueros de México
- 4.- Títulos y Operaciones de Crédito
Raúl Cervantes Ahumada. Editorial Porrúa
- 5.- Curso de Derecho Mercantil
Rodríguez Rodríguez Joaquín. Editorial Porrúa
- 6.- Seminario Cartas de Crédito
Lic. Rafael Viñas Serrano, Director
Banca Corporativa Multibanco Comermex
Marzo 1981
- 7.- Operaciones Bancarias Internacionales en América Latina
Robert Jacques Marcuse. Biblioteca FELABAN 1979
- 8.- International Banking and Finance
Robert D. Frasel, Capítulo 11
- 9.- El Cambio de Divisas y Operaciones del Mercado Monetario
Swiss Bank Corp.
- 10.- Circular 1842 Banco de México, S. A.
- 11.- Nuevos Estímulos Financieros y de Garantías a la Exportación
FOMEX. México 1981.

12.- REVISTA EXPANSION : Dic. 1981 No. 330
Mar. 1982 No. 335
Mar. 1982 No. 336