



SISTEMA INSTITUTO TECNOLÓGICO Y DE
ESTUDIOS SUPERIORES DE MONTERREY

**Algunos Aspectos del Comercio
Internacional de México**

Lic. Jesús Gálvez

Cuadernos del Centro de Estudios Estratégicos



CENTRO DE ESTUDIOS ESTRATEGICOS

Diciembre de 1992
DR- DC92- 303

PROLOGO

Este texto fué realizado para la materia: **Estrategias y Negocios Internacionales** con el apoyo del profesor Mtro. Servando Chapa.

Sus participantes, alumnos de la Maestría en Administración:

Lic. Jesús Gálvez Martínez
Lic. Elisa Lugo Montfort
Lic. Beatriz Lauria Arjona
Ing. Ignacio Dfiez Martínez

INTRODUCCION

La importancia del comercio proviene del amplio grado de especialización que existe en las sociedades del siglo XX.

En realidad, aún en las sociedades más primitivas, la gente coopera en el uso de los recursos escasos. La razón es obvia, a través de tal cooperación se producen más bienes.

En otras palabras, el alto grado de especialización que existe en nuestra sociedad se debe al hecho de que la especialización incrementa el nivel de vida mediante la producción de más bienes y servicios disponibles para el consumo.

Sin embargo, la especialización necesariamente implica comercio y no puede ocurrir sin él. El productor especializado usa solamente una pequeña parte -a veces ninguna- del producto para consumo personal e intercambia el excedente por los bienes y servicios de otros productores especializados.

El intercambio de bienes y servicios entre residentes del mismo país usualmente se llama comercio interno, mientras que el intercambio de bienes y servicios entre residentes de diferentes países se llama comercio internacional.

Los países no pueden vivir solos en forma más efectiva de lo que pueden los individuos; así, cada país tiende a especializarse en la producción de aquellos bienes que puede producir en forma más barata que otros países, y luego intercambia sus excedentes por los excedentes de otros países. Este proceso permite la división internacional del trabajo que hace posible para todas las naciones consumir más bienes y servicios.

De la misma forma en que la división del trabajo y la especialización dentro de una economía cerrada aumentan el nivel de vida de todos sus residentes, la división internacional del trabajo (especialización entre naciones) aumenta el nivel de vida de todos los países. Además, de la misma forma en que la especialización dentro de una economía cerrada necesariamente implica comercio interno y no puede ocurrir sin él, la especialización internacional necesariamente implica comercio internacional y no puede ocurrir sin él.

Conscientes de la existencia e importancia de las ganancias del comercio, a menudo las naciones tienden a liberalizar el comercio internacional. Básicamente hay dos enfoques acerca de la liberalización del comercio internacional: el enfoque internacional y el enfoque regional. El primero implica la existencia de conferencias y juntas internacionales bajo el auspicio del Acuerdo General sobre Aranceles y Comercio (General Agreement on Tariffs and Trade, GATT), cuyo propósito es reducir las barreras arancelarias y no arancelarias al comercio internacional. El último implica acuerdos entre

pequeños números de naciones, tales como la Comunidad Económica Europea, o la visión del Tratado de Libre Comercio (TLC), cuyo propósito es promover el libre comercio entre sí, mientras que mantienen las barreras al comercio con el resto del mundo.

ALGUNOS ASPECTOS DEL COMERCIO INTERNACIONAL DE MEXICO

I) ¿Con qué países México no tiene relaciones diplomáticas? ¿Por qué?

EUROPA

Andorra, San Marino, Liechtenstein y Mónaco: Estos estados se les conoce como microestados, con ellos sólo hay relación consular debido a que son tan pequeños que no hay proyectos de cooperación, ni relaciones comerciales dada la poca capacidad de producción de sus economías.

Vaticano: Debido a que el artículo 130 fue modificado ya se le permite tener personalidad jurídica a la iglesia. Por ello en un futuro se prevee el que se tengan relaciones Diplomáticas con el Vaticano. Por el momento se tiene un representante personal del presidente permanentemente en este lugar.

AFRICA

República Federal Islámica de las Comoras: Son unas Islas que tienen un territorio insignificante y en el hay una gran inestabilidad política.

República Centroafricana: Se rompieron relaciones cuando hubo un golpe de estado y subió al poder el General Bokassa, el cual eliminó al parlamento y al congreso y se declaró Emperador y era tan cruel que hasta se decía que comía carne humana.

Sudáfrica: Había relaciones comerciales hasta 1930 y después debido al racismo y el Apartheid se decidió romper relaciones. México fue uno de los países que ante la ONU apoyó las sanciones económicas a Sudáfrica.

ASIA

Bután, Tuvalu, Estados Federados de Micronesia: Se argumenta lejanía geográfica y poca afinidad, debido a ello no ha habido acercamiento en la ONU, ni en los foros internacionales por lo que México no ha considerado tener relaciones Diplomáticas.

Taiwan, Hong Kong: México ve a Taiwan y a Hong Kong como parte de China y no puede tener relaciones diplomáticas con ambas, por ello México sólo tiene relaciones comerciales.

PACIFICO

Kiribati, Malawi, Samoa, Islas Salomón: Se argumenta Lejanía geográfica y poca afinidad. No ha habido acercamiento ni en foros internacionales, ni en la ONU por lo que México no ha considerado tener relaciones Diplomáticas.

II) ¿Qué tipos de monedas extranjeras son aceptadas por el gobierno mexicano para su uso en exportaciones?

En las relaciones comerciales que establece México con los demás países, la moneda o divisa que más emplea es el dólar americano, ya que es principalmente con Estados Unidos con quien realiza la mayor parte de sus transacciones comerciales al exterior. Hablando de exportaciones, ésta es la fuente principal de generación de divisas en dólares, lo cual provee una ventaja para México, pues la divisa que recibe es la más aceptada para las negociaciones que tiene que realizar con los demás países, es decir, no tiene problemas de cambio pues cobra en dólares y paga en dólares.

Lo anterior no logra evitar todos los problemas que pudieran surgir en la realización de transacciones comerciales, pues cuando México se enfrenta a países que sufren de un control estricto de cambios se han creado diversas cuentas de compensación, las cuales funcionan así: México paga con una moneda pactada o en dólares a los exportadores mexicanos y por su parte, el otro país paga a sus exportadores, así en forma anual se hace una conciliación para igualar las deudas y los créditos. Por otra parte, también existen los convenios de pagos recíprocos, usados principalmente con América Latina, que funcionan por medio de los bancos centrales y en la misma forma. Un último mecanismo usado es la triangulación de operaciones cuya misión principal es evitar o retrasar la salida de divisas que son escasas en algunos países.

Por otra parte, podemos considerar como divisas para realizar transacciones las siguientes:

- Dólar americano
- Franco Francés
- Dólar Canadiense
- Franco Suizo
- Libra esterlina
- Lira Italiana
- Marco Alemán
- Peseta Española
- Yen Japonés.

III) ¿Qué financiamientos existen para las exportaciones e importaciones mexicanas?

EXPORTACIONES:

El BANCOMEXT, SNC institución de banca de desarrollo, coordinador de los apoyos financieros y promocionales del comercio exterior de México, es agente financiero para la negociación, contratación y administración de créditos al exterior.

Las modalidades operativas del banco son tres:

1. Como banca de primer piso. Otorga crédito a empresas medianas y grandes relacionadas con el comercio exterior que no pueden ser atendidas por otras SNC.
2. Como banca de segundo piso. Redescuenta operaciones que le presentan otras SNC en apoyo al comercio exterior.
3. Como de tercer piso. Concede créditos a los fideicomisos de fomento de apoyo a las actividades de comercio exterior.

Programa de crédito a la exportación y Pre-exportación.

El objetivo de este programa es otorgar apoyos crediticios que embarquen el ciclo productivo de un bien de exportación, desde la producción de insumos que se incorporan al producto exportable, hasta la venta de éste último, para ello, los recursos se canalizan a través de dos sub-programas:

Ventas al exterior de productos primarios, manufacturados y servicios, y pre-exportación de productos manufacturados y primarios.

Sub-programa de exportación de productos primarios, manufacturados y de servicios.

Este tipo de operaciones funcionan mediante la contratación de líneas de crédito con instituciones bancarias extranjeras, razón por la cual BANCOMEXT continúa suscribiendo y renovando éstas líneas.

Sub-programa de pre-exportación de productos manufacturados y primarios.

FOMEX, BANCOMEXT y los bancos comerciales ofrecen créditos preferenciales para iniciar, mantener e incrementar las operaciones de exportación de productos y servicios, por medio de la intervención en los procesos productivos.

Apoyos financieros promocionales BANCOMEXT.

El esquema de apoyos financieros promocionales se sustenta dentro del programa de fomento integral a la exportación (PROFLEX), ya que respalda la actividad promocional exportadora integralmente, creando las condiciones adecuadas para penetrar los mercados internacionales y afrontar la competencia del exterior.

Son financiamientos con tasas preferenciales, a plazos de 3 y 6 meses, con la premisa fundamental de ser créditos vía reembolso.

Los montos, la tasa y el plazo estarán en función de las características de la empresa, clase de producto o tipo de mercado.

Acuerdos con Estados Unidos.

Los gobiernos de México y EU suscribieron un Entendimiento Comercial en Materia de Impuestos Compensatorios, mediante el cual el vecino país del Norte se comprometió a otorgar la "Prueba de Daño" (se requirió que el industrial estadounidense comprobara el daño causado, o la amenaza de daño a su industria), a cambio del compromiso de México de eliminar paulatinamente los subsidios industriales (En el anexo se encuentran de una forma más detallada los aspectos mencionados anteriormente).

IMPORTACIONES.

Cartas de Crédito.

Las Cartas de Crédito documentarias son el respaldo que da una institución bancaria (Banco emisor) por cuenta de un solicitante importador o comprador ante un beneficiario (puede ser exportador o vendedor), por conducto de otra institución bancaria (Banco Notificador). El compromiso es el de pagar determinada suma o aceptar letra de cambio en beneficio del exportador, contra presentación de los documentos que la apoyen y el cumplimiento de las condiciones estipuladas en la carta de crédito. Existen diversas cartas de crédito de acuerdo con sus características, siendo las principales:

- Revocables (no son recomendables)
- Irrevocables
- Notificadas
- Confirmadas
- A la vista
- De aceptación o plazo
- No revolventes
- Revolventes
- Intransferibles
- Transferibles

Cobranzas Documentarias.

Son letras de cambio o pagarés que llevan anexos consigo (documentos tales como facturas, conocimiento de embarque, etc.), los cuales podrán ser entregados contra pago, aceptación, expedición de un recibo confidencial o cualquier otra carta compromiso, ya sea libre de pago o mediante el cumplimiento de otros requisitos y condiciones.

Operaciones de Aval.

Los financiamientos del extranjero que reciban las instituciones de crédito del país, deberán sujetarse a las disposiciones de la Ley General de Instituciones de Crédito y Organizaciones Auxiliares, debiendo someter a la autorización previa del Banco Central, cualquiera que sea la moneda en que se efectúen, los avales o garantías que se otorguen en relación con créditos, préstamos o financiamiento que cualesquiera persona física o moral, residente en el extranjero, conceda a empresas o particulares establecidos en México.

Financiamiento a Largo Plazo.

Nacional Financiera (NAFIN) y el BANCOMEXT, han obtenido importantes líneas de crédito de organismos del exterior. Estas se utilizan para otorgar financiamientos por conducto de los bancos comerciales a las importaciones de materias primas, partes, componentes, refacciones, maquinaria y servicios. Estos recursos han sido negociados en condiciones muy ventajosas de intereses y plazos para el usuario final del crédito.

En lo que se refiere a las líneas de crédito bilaterales para la importación de maquinaria o inversiones fijas para el equipamiento de empresas generadoras de divisas, BANCOMEXT ofrece lo siguiente:

- Recursos en moneda extranjera.
- Tasas preferenciales,
- Plazo hasta 10 años.

Arrendamiento (En el anexo se encuentran de una forma más detallada los aspectos mencionados anteriormente).

IV ¿Qué tipos de control de cambios existen en México y cómo se usan?

A mediados del año de 1982 el país vivió una situación crítica financiera como resultado de una recesión económica mundial, lo que determinó una severa contracción de los mercados para nuestros productos de exportación.

Asimismo existió una salida inmoderada de divisas y cuyos fines fueron distintos a los que en esencia debían ser aplicados para las sanas transacciones internacionales, como son las importaciones o pagos del servicio de la deuda pública y privada.

En razón a estas situaciones entre otros muchos conceptos, el 1o. de septiembre de 1982, se determinó un control generalizado de cambios, y cuyas reglas de operación se dieron a conocer el 14 del mismo mes a través del diario Oficial de la Federación.

Posteriormente y para ir adecuando el control de cambios a las características de nuestro país, se llevaron a cabo una serie de modificaciones y el 13 de diciembre de 1982, la Secretaría de Hacienda y Crédito Público, publica el llamado "Decreto de Control de Cambios", a través del Diario Oficial de la Federación.

Definición: Es un instrumento de política económica, que tiene a su alcance el gobierno de un país, para evitar la fuga de divisas.

Serie de disposiciones que emiten las autoridades financieras del país (Secretaría de Hacienda y crédito Público, Secretaría de Comercio y Fomento Industrial y el Banco de México) a fin de controlar la entrada y salida de divisas, evitando con esto la fuga de capitales. Existen dos modelos de control de cambios:

-Integral o generalizado: en este modelo solo existe un mercado de cambios, y toda entrada de divisas debe de ser entregada al gobierno del país, así como toda salida de divisas debe ser también autorizada por el mismo.

-Dual: en este modelo de control de cambios, existen dos mercados de cambios, uno libre sin restricciones, y uno sujeto a control por parte del gobierno federal, donde toda entrada de divisas debe ser entregada, y toda salida autorizada por el mismo.

Dentro de este modelo se encuentran los tipos de cambio:

Controlado: Utilizado para controlar la equivalencia en moneda nacional de acuerdo a los siguientes casos:

a) Pago del principal, intereses y demás accesorios correspondientes a créditos denominados en moneda extranjera, pagaderos en la república a favor de instituciones de crédito y a cargo de empresas.

b) Compraventas de moneda extranjera para liquidar importaciones de bienes que cuenten con autorización de la Secretaría de Comercio, de conformidad con las reglas que exija ésta.

c) Compraventas de moneda extranjera para cubrir el principal, los intereses y demás accesorios correspondientes a créditos a favor de entidades financieras del exterior y a cargo de las dependencias y entidades de la Administración Pública Federal y las empresas establecidas en México.

Libre: Aplicable para calcular la equivalencia de moneda nacional tratándose de operaciones en moneda extranjera distintas de las mencionadas anteriormente. Por lo tanto será utilizado para la restitución en moneda nacional de los depósitos bancarios denominados en moneda extranjera.

El tipo de cambio libre también será aplicable para el pago de los créditos denominados en moneda extranjera a favor de instituciones de crédito y a cargo de empresas que actúan con el carácter de intermediarios financieros, así como en las ventas de monedas extranjeras que se hagan a éstas empresas para que liquiden los créditos a su cargo y a favor de entidades financieras del exterior.

Equilibrio: Que cumple con las mismas funciones que el tipo de cambio controlado, la manera de determinar cuál de los dos tipos de control de cambios usar, es elegir la mejor opción y la que se apege más a los intereses de la persona que hará la exportación o la importación de los productos.

A todo exportador o importador de mercancías convendrá investigar el tipo de cambios de equilibrio y el controlado ya que en ocasiones le será más útil comprar a tipo de cambio más barato o vender al tipo de cambio más elevado.

Comisiones máximas en Compra-Venta de divisas controladas.

Las comisiones en moneda nacional que las instituciones de crédito pueden cobrar en las compras y ventas de divisas al tipo de cambio controlado de equilibrio no deberá exceder por operación ninguno de los límites que se indican a continuación:

- Medio (1/2) al millar, cuando las instituciones compren divisas a su clientela.
- Medio (1/2) al millar, cuando las instituciones vendan divisas a su clientela para el pago de créditos a favor de entidades financieras.

- Uno (1) al millar, cuando las instituciones vendan divisas a su clientela para el pago de conceptos distintos a los señalados en el punto anterior.

V) Trading Companies en Bancos.

Bancos que ofrecen estos servicios:

Entre los bancos que ofrecen éste tipo de servicios podemos encontrar principalmente a algunos japoneses que empezaron como Trading Companies y al irse extendiendo crearon sus bancos. Tal es el caso de Mitsubishi.

Entre los bancos que empezaron dando este tipo de servicios, pero que actualmente sus operaciones como Trading Companies se ubican dentro del marco financiero tenemos:

- Citibank - Citicorp
- First Interstate Bank

Dentro de las Instituciones Mexicanas tenemos principalmente, a las siguientes como apoyos al comercio exterior:

- Bancomer
- Banamex
- Conffa
- Somex
- Promex

A continuación se presenta información relacionada con los servicios que brindan Bancomer y el Citibank.

***BANCOMER*: Servicios de Banca Internacional.**

Objetivo: Poner a la disposición de los empresarios tanto mexicanos como extranjeros que realizan operaciones internacionales, toda la gama de servicios financieros, su red de bancos corresponsales a nivel mundial, su infraestructura tecnológica, organizacional y de agencias y representaciones en los principales centros financieros del mundo, con el fin de promover los negocios, brindar la asesoría requerida y concretar las transacciones en esos mercados.

Servicios:

- Servicio de Banca Internacional.
- Tesorería Internacional.
- Ficomer Internacional.
- Fomento a las Exportaciones.
- Servicios al Comercio Exterior.
- Servicios de Comercialización.
- Industria Maquiladora.
- Mercado de Divisas y Coberturas.
- Servicios Financieros Internacionales Especializados.

SERVICIOS DE BANCA INTERNACIONAL.

Objetivo y Operaciones:

- Promover el comercio exterior a escala internacional.
- Apoyar la comercialización de bienes y servicios en mercados extranjeros.
- Negociar apoyo financiero otorgado a Bancomer por instituciones bancarias de otros países.
- Atraer la inversión extranjera a México.
- Diseñar y desarrollar servicios de acuerdo con las necesidades y negocios específicos internacionales que se requieran.
- Servir de enlace para contactar a clientes extranjeros con empresas mexicanas.
- Asesorar a todas las personas interesadas en realizar negocios en México sobre la amplia gama de servicios internacionales.
- Proporcionar información económica, comercial y financiera de cualquier región del mundo.

Ventajas:

- Acceso a una red de más de 2500 bancos corresponsales a nivel mundial, lo cual permite diversificar ágil y sólidamente los negocios y operaciones de su clientela con casi cualquier país.
- Proporciona servicio en sucursales y agencias operativas en los principales centros financieros como: Nueva York, Londres, Los Angeles y Gran Caimán, donde se pueden efectuar diversas operaciones financieras.
- Contar con oficinas de representación en Tokio, Hong Kong, Madrid, Sao Paulo, Buenos Aires y Santiago de Chile contando con asesoría especializada y apoyo para gestionar servicios financieros internacionales.

-Bancos afiliados en San Diego, California y Gran Caimán, para respaldar operaciones financieras en favor de sus clientes.

Fomento a las Exportaciones.

Bancomer otorga apoyo financiero y garantías necesarias a entidades mexicanas y extranjeras, para estimular la oferta exportable y propiciar la diversificación de productos y mercados.

Servicios al Comercio Exterior.

1. Créditos Comerciales de Importación.

Objetivo: Se establece mediante un contrato que celebra Bancomer con el importador mexicano, a fin de respaldar financieramente su importación de mercancías y de servicios, y responder ante el vendedor extranjero pagándole por su cuenta.

Características Generales:

Irrevocables: Una vez formalizado este crédito no podrá ser cancelado sin el consentimiento de las partes involucradas.

Conformidad: Bancomer y el banco corresponsal del extranjero adquieren el compromiso de finiquito de operación, siempre que estén en orden los documentos.

A la vista: El pago de la transacción se efectúa de inmediato, siempre y cuando se presenten, en orden, los documentos correspondientes.

Contra aceptación: El pago de la transacción se efectúa en el plazo determinado por el exportador extranjero al ser éste quien le otorga crédito al importador, y contra la presentación y aceptación de la letra de cambio. Asimismo los documentos correspondientes deben de estar en orden.

Ventajas para el Importador.

- Bancomer le otorga al importador mexicano garantía bancaria, su nombre y prestigio financiero ante el exportador extranjero, además de respaldarlos financieramente para negociar precios competitivos.

- Bancomer, al abrir la carta de crédito, se compromete a pagar, aceptar o negociar por cuenta y orden del importador; de ésta manera, el banco garantiza el pago contra el cumplimiento de los términos del crédito expedido.

- Ofrece facilidades para hacer uso de líneas de crédito de comercio exterior con la que cuenta en el extranjero, así como para financiar sus importaciones a partir de la carta de crédito.

- El importador elimina el uso de recursos propios al disponer de una línea de crédito para concretar su importación.

- Utiliza dólares al tipo de cambio controlado para el pago de sus importaciones.

- La carta de crédito utiliza el pago de los documentos en orden que ampara la mercancía.

2. Créditos Comerciales de Exportación.

Objetivo: Garantizar al exportador mexicano que recibirá su pago por conducto de un banco nacional, quien actuará de conformidad con las instrucciones del banco emisor.

Características:

Mismas modalidades que las del importador.

Ventajas:

- El riesgo de crédito del comprador extranjero es asumido por el banco que emite la carta de crédito, el cual generalmente está ubicado en la misma ciudad y país del comprador extranjero y conoce la solvencia moral y económica del ordenante.

- El banco emisor proporciona garantía de pago al exportador mexicano siempre que este cumpla estrictamente con los términos y condiciones estipuladas en el crédito.

- Bancomer representa una segunda garantía de pago al confirmar la carta de crédito y comprometerse junto con el banco emisor, a pagarle al exportador contra el cumplimiento de los términos de la misma.

- El exportador puede cobrar en su propia ciudad y a tiempo el giro bancario internacional y la cobranza.

3. Financiamientos a la Importación por Medio de Comodity Credit Corporation.

Objetivo: Esta corporación tiene como finalidad el fomentar la exportación de productos agropecuarios a granel de origen norteamericano.

Características.

-Programa de garantía operado mediante líneas de crédito otorgadas a Bancomer por conducto de bancos establecidos en la Unión Americana.

-La importación se ejerce mediante cartas de crédito en dólares y con permiso de importación cuando éste sea exigido.

-Financiamiento a 180 días.

-Tasas de interés preferenciales.

-Ofrece coberturas con el fin de que los pasivos del importador queden documentados en moneda nacional.

-Los beneficiarios en México son los aceiteros, forrajeros, jaboneros, molineros y papeleros.

4. Financiamientos a través de la Export Development Corporation y del Banco Latinoamericano de Exportaciones (BLADEX).

Objetivo: Ofrecer un programa para la importación de productos de origen canadiense o Latinoamericano mediante el uso de líneas de crédito concedidas a Bancomer por EDC y el BLADEX.

Ventajas.

- Financiar favorablemente las importaciones de aceites crudos procedentes de EUA, Canadá y Latinoamérica.

- Obtener crédito en forma oportuna, preferencial y eficiente.

- Cubrir los riesgos de las transacciones por medio de la cobertura cambiaria.

5. Servicios Cambiarios para Operaciones de Comercio Exterior.

Objetivo: Atender los requerimientos de operaciones de cambio derivados de la importación y exportación, a través del área especializada en control de cambios.

Características.

-Disposición de venta de dólares a los importadores al tipo de cambio controlado para efectuar las importaciones de insumos, partes, componentes y bienes de capital.

-Si la importación se concreta mediante el uso de la línea de crédito concedida por la Comodity Credit Corporation (CCC), se establece un crédito de corto plazo, pero también interviene la venta de dólares dentro del mercado controlado.

-Ofrece el servicio de conversión de divisas dentro del mercado controlado y libera el compromiso de venta de divisas (CVD).

-Si al efectuar la operación de exportación se utiliza el financiamiento concedido por BANCOMEXT, la conversión de divisa se hará dentro del mercado controlado y mediante la formalización del compromiso de venta de divisas.

Ventajas.

-Otorga al importador el derecho de adquirir divisas a un tipo de cambio controlado para adquirir insumos, partes o componentes para incorporarlos a productos de exportación.

-Brinda al exportador la facilidad de cumplir con su compromiso de venta de divisas.

-Información oportuna a importadores o exportadores sobre el estado de cuenta que guardan sus compromisos en el mercado controlado.

Servicios de Comercialización

Objetivo.

Proporcionar a los empresarios del país apoyo en la búsqueda de nuevos mercados para colocar sus productos y detectar las contrapartes idóneas para impulsar la capacitación de negocios a nivel internacional.

Características.

- Establece una óptima conexión para ofertas y demandas de productos y servicios con los mercados extranjeros.
- Proporciona asesoría especializada en la creación de nuevas empresas de capital mixto y participa en foros internacionales para generar negocios.
- Localizar mercados para la localización de productos mexicanos en el extranjero, respaldando a la contraparte con información crediticia y comercial.
- Identificar mercados para importar bienes de capital, insumos, partes, componentes y productos de consumo.
- Contratar contrapartes para inversiones, representaciones, etc.
- Promover vínculos comerciales a nivel nacional e internacional, mediante su red sucursales nacionales y de bancos corresponsales, sucursales y oficinas de representación en el extranjero.
- Participar en eventos nacionales e internacionales como: misiones comerciales de hombres de negocios en ambos sentidos, seminarios especializados, ferias, exposiciones internacionales, etc.
- Proporcionar información general sobre empresas ya contactadas en el extranjero.
- Otorgar cartas de presentación dirigidas a los bancos corresponsales con el fin de facilitar al empresario la relación comercial con su contraparte en el extranjero.
- Asesoría especializada sobre el proceso de las operaciones y los trámites necesarios para agilizar la consecución de los negocios.
- Información económica del país y de los principales socios comerciales de México.
- Asesoría sobre el régimen arancelario de bienes importados y exportados.

Ventajas.

- El exportador e importador son guiados en todo el proceso de gestión de sus operaciones.

-Disponibilidad de la información económica necesaria de carácter nacional e internacional, para la toma de decisiones.

-Acceso a información sobre clientes externos.

-Disponibilidad de información sobre licitaciones nacionales e internacionales.

-Atención preferente a clientes que realizan viajes de negocios a mercados extranjeros en los bancos corresponsales.

Bancomer proporciona los servicios arriba mencionados a fin de ayudar a concretar negocios a nivel internacional. Cuenta con gente preparada, mínimo a un nivel de licenciatura y sus funcionarios deben estar altamente calificados en el proceso de las operaciones internacionales.

Dentro de los requisitos principales que exige Bancomer para dar asesoría en este ámbito son:

- Ser cuenta-habiente de Bancomer.

- Contar con una línea de crédito abierta (la cual por pequeña que sea es de cuando menos \$50,000,000).

- Se recomienda abrir una cuenta en dólares (no indispensable).

CITICORP INTERNATIONAL TRADING COMPANY

La Citicorp International Trading Company (CITC) es una institución que surge de Citibank, con matriz en Nueva York.

CITC nace en México con el nombre de CITICOM de México, S.A. de C.V. en 1986. En un principio el objetivo de sus operaciones era el de fungir como una comercializadora, proveyendo servicios de financiamiento, logística y comercialización, pero este objetivo se enfocó posteriormente y a la fecha a exclusivamente servicios de financiamiento.

Objetivo:

Proporcionar Estructuras de Financiamiento a través de Operaciones de Compra-Venta.

Esto es, no es un medio de comercialización o de colocación de mercados, sino para hacer financiamientos específicos a las necesidades del cliente.

Tampoco ofrece servicio de asesoría en Comercio Internacional. Cuenta con agencias especializadas en estudios de Mercadotecnia Internacional, a las cuales son dirigidos sus clientes.

Servicios:

Los servicios que ofrece CITC son:

Exportación:

CITICOM compra una factura a un exportador mexicano pagándole el monto total de sus exportaciones a llevar a cabo durante cierto período (i.e. un año), por adelantado. CITICOM cobra la factura al cliente final cuando éste último tenga acordado pagar. El costo de financiamiento generalmente es absorbido por el exportador.

Ventajas:

- El exportador puede realizar una venta anual, por ejemplo, de exportación por anticipado
- El exportador cuenta con liquidez para continuar con sus operaciones
- Se reduce el riesgo de cobro
- Mejora la situación financiera de la empresa

Importación:

CITC compra una factura al proveedor en el extranjero y ésta factura la vende al importador. La facilidad que puede dar CITC al importador es que le puede dar un plazo mayor de pago, sin que el proveedor se vea afectado. Esto es, al proveedor paga en plazo convenido con el importador (i.e. 30 días), pero al momento de comprar la factura puede dar facilidades al importador de pagar en un plazo mayor (i.e. 180 días). El costo de financiamiento es absorbido por el importador.

Ventajas:

- Extender términos de pago
- Conservar financiamiento (por pronto pago) al proveedor en el extranjero
- Es una ayuda financiera para ambos, importador y exportador

Inventarios: CITICOM puede pagar a un exportador sus inventarios aunque éste último los almacene en sus instalaciones para ser posteriormente adquiridos por el importador.

Ventajas:

- Venta anticipada de inventarios
- El exportador cuenta con recursos para continuar con sus operaciones

Cabe mencionar que los casos anteriores se pueden dar en ambos sentidos, esto es en importaciones y exportaciones.

CITC con CITICOM actúan, también como garantías ante BANCOMEXT u otros bancos para financiamiento de Importaciones y Exportaciones.

Clientes:

Para hacer uso de CITICOM se requiere:

- Ser cliente de CITIBANK, esto es, tener una línea de crédito
- Generar ventas por más de 10 millones de dólares al año
- Contar con una balanza comercial de \$20 millones de dólares al año

Cabe mencionar que dados los requisitos anteriores, CITC otorga los financiamientos anteriormente descritos sin requerir de Depósitos en Efectivo, ni de Cartas de Crédito Irrevocables, por ejemplo, ya que el banco conoce los Estados Financieros de sus clientes.

Los clientes en éste caso son empresas Multinacionales o grupos muy grandes como Industria Automotriz (General Motors, Ford, etc.), Química y Farmacéutica (Ciba, Celanese), Grupo Carso, Mineras, Cemtex, Procter & Gamble, IBM, etc.

Los financiamientos otorgados por CITICOM pueden ser en Pesos o en Dólares, dependiendo esto de:

- Nivel de Tasas de Interés
- Comercio Internacional
- Políticas Corporativas de la Mezcla de Divisas

Costo de los Servicios.

Cuando se otorga un financiamiento en Dólares se utiliza la tasa LIBOR (London Interbank Offered Rate) más 3 puntos

Cuando se otorga un financiamiento en Pesos se utilizan de base los CETES más 3 o 4 puntos.

Operaciones con Trueque.

Cuando CITICOM fungió como comercializadora hizo un Trueque entre México y la República Dominicana, vendiendo el primero Camiones a ese país y recibiendo a cambio Azúcar.

CITICOM pagó a la compañía automotriz el monto por los camiones y buscó a un comprador para colocar el Azúcar.

Personal.

Actualmente CITICOM, con sus oficinas en CITIBANK (Reforma 390), cuenta con un Director de Comercio Internacional y 11 personas a su cargo, dedicadas principalmente al financiamiento al comercio.

El personal que labora debe contar por lo menos con una Licenciatura y dominio del idioma Inglés.

En su mayoría son Ingenieros y 5 de ellos cuentan con Maestría en Administración (3 en el extranjero). No está por demás contar con una Maestría ni hablar algún otro idioma.

Citybank.

Por su parte, cuando no se es una empresa multinacional grande, se puede obtener apoyo de Citibank, siendo cliente, de :

Financiamiento a Exportaciones: Preexportación, Inventarios

Financiamiento a Importaciones: Materias Primas, Bienes Intermedios y Bienes de Capital

Mecanismos Convencionales de Pago y Crédito

CONCLUSIONES.

Consideramos que dada la época de apertura actual, es importante que los hombres de negocios internacionales tengan conocimiento de los servicios y apoyos que otorgan las diferentes instituciones bancarias del país para poder llevar a cabo sus transacciones. Asimismo, es importante tener un panorama político, económico, financiero, cultural, tecnológico y comercial en relación a los mercados internacionales que se piensan atacar.

A raíz de la apertura comercial, las instituciones bancarias del país han incrementado sus esfuerzos en vías de facilitar el comercio exterior, pero por lo investigado, pudimos apreciar que falta todavía camino por recorrer. Las instituciones bancarias que están prestando éstos servicios son principalmente las más grandes del país y el apoyo brindado está enfocado a empresas grandes privadas y empresas públicas.

El soporte que dan éstas instituciones es básicamente financiero, y no funcionan como comercializadoras.

La información es accesible al importador y exportador mexicano, pero se requiere de cumplir con altos requisitos por lo que finalmente no es tan sencillo, para un micro y mediano exportador obtener dichos apoyos.

Consideramos que existe un área de oportunidad muy grande para aquellos despachos o instituciones que dediquen sus esfuerzos a asesorar y a ayudar a la pequeña y mediana empresa interesada en comercio exterior, a llevar a cabo sus proyectos.

El contenido de este documento es propiedad exclusiva del **ITESM-CEM** y fue elaborado al solo efecto de su utilización con fines de desarrollo de la investigación y docencia en el Centro de Estudios Estratégicos.

Para cualquier otro uso, tanto interno como externo deberá solicitarse autorización expresa a la Dirección del Centro de Estudios Estratégicos, de la División de Graduados e Investigación del ITESM-CEM. Carretera al Lago de Guadalupe, km. 4, Atizapán de Zaragoza, Edo. de México. Teléfono 370/4100 ó 370/4099 ext. 5596
