

73
Lej



**UNIVERSIDAD NACIONAL AUTONOMA
DE MEXICO**

FACULTAD DE ECONOMIA

**ANALISIS DE LAS CONDICIONES FINANCIERAS
DEL CREDITO BILATERAL EN MEXICO**

T E S I S
QUE PARA OBTENER EL TITULO DE
LICENCIADO EN ECONOMIA
P R E S E N T A
JUANA HERRERA VALENCIA



MEXICO, D. F.

1996



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.

INDICE

	Página
INTRODUCCION	1
CAPITULO UNO INSTRUMENTOS DE FINANCIAMIENTO AL COMERCIO EXTERIOR	12
1.1 Organismos de apoyo al comercio exterior.	12
1.1.1 Unión de Berna	13
1.1.2 Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económico (OCDE)	15
1.2 El financiamiento a las importaciones a través de líneas de crédito.	21
1.3 Particularidades del financiamiento de las líneas de crédito bilateral.	27
1.4 Modalidades de pago de las líneas de crédito bilateral.	33
1.5 Líneas de crédito bilateral especiales	37
1.5.1 Programas agropecuarios	38
1.5.1.1 Commodity Credit Corporation (CCC)	38
1.5.1.2 Export Development Corporation (EDC)	39
1.5.2 Esquema de crédito tipo "bundling"	39
1.5.3 Esquema de crédito extrapresupuestal	41
Conclusiones del capítulo	44
CAPITULO DOS CRISIS Y RENEGOCIACION DE LA DEUDA EXTERNA BILATERAL	46
2.1 Antecedentes históricos hasta 1982	46
2.2 El proceso de renegociación de la deuda externa (1982-1990)	50

	Página
2.3 Marco operativo de la renegociación de la deuda externa bilateral	57
2.3.1 Club de París I	59
2.3.2 Club de París II	60
2.4 El comercio exterior mexicano	61
2.4.1. Plan Nacional de Desarrollo (1989-1994)	62
2.4.2 Programa Nacional de Financiamiento del Desarrollo (1990-1994)	64
2.4.3 Ingreso de México a la OCDE	66
Conclusiones del capítulo.	68
 CAPITULO TRES	
TERMINOS Y CONDICIONES FINANCIERAS DE LAS LINEAS DE CREDITO BILATERAL	70
3.1 El crédito bilateral en el contexto internacional	70
3.2 Costo financiero del crédito bilateral	72
- Alemania	
- Austria	
- Bélgica	
- Canadá	
- Dinamarca	
- España	
- Estados Unidos	
- Finlandia	
- Francia	
- Holanda	
- Inglaterra	
- Italia	
- Japón	
- Suecia	
- Suiza	

	Página
3.3 Reacciones de agencias gubernamentales en apoyo al comercio exterior	104
Conclusiones del capítulo	105
 CAPITULO CUATRO	
UTILIZACION DE RECURSOS A TRAVES DEL CREDITO BILATERAL	107
4.1 Comportamiento de la utilización de créditos bilaterales, 1986-1995.	108
4.2 Perspectivas del uso del crédito bilateral.	112
Conclusiones del capítulo.	114
SUGERENCIAS Y PROPUESTAS	116
CUADROS Y GRAFICAS	121
Anexo I Catálogo de organismos promotores de exportaciones.	126
Anexo II Catálogo de organismos oficiales aseguradores.	127
Anexo III Diversos tipos de crédito y acredores.	129
Anexo IV Catálogo de claves correspondientes a comisiones y tasas de interés.	134
Anexo V Requisitos para la solicitud de financiamiento.	136
BIBLIOGRAFIA	137

DEDICATORIAS

- **A mis amados papás José y Audelia:**
Que con su esfuerzo infinito me estimularon a nunca caer.
- **A mis hermanas Isa, Elena y Alicia, así como a mis cuñados y sobrinos:**
De quienes siempre he sentido su cariño y apoyo.
- **A mi adorado Pepito:**
Quién me hizo sentir que Dios está conmigo.
- **A Victor:**
Que con su ejemplo de constante superación siempre me impulsa para seguir adelante.

- **A la Facultad de Economía de la UNAM, y por supuesto a todos y cada uno de mis profesores a lo largo de mi formación académica:**

Pues sembraron en mi la semilla de superación, lucha y realización.

- **En especial a Rubén Espinosa Cerda:**

Gracias por tu apoyo y orientación.

- **A mis compañeros y amigos:**

Con quienes hoy comparto una de las alegrías más importantes de mi vida.

- También deseo agradecer sus valiosos comentarios y recomendaciones hechas a la investigación a:
Arturo Baca Millán, Hugo Javier Contreras Sosa,
Sergio Gutiérrez Márquez y Javier Ruiz López.

Gracias.

INTRODUCCION

La investigación tiene como objetivo el presentar un análisis de las condiciones financieras del crédito bilateral en México partiendo para ello del año 1986 hasta 1995, período que se caracteriza por una profunda transformación de la economía mexicana y del comercio exterior mexicano en contraste con la estructura cerrada de la economía que prevaleció en las décadas anteriores. Por consecuencia, se puede identificar que el sistema financiero mexicano y el comercio exterior se ven afectados, entre otros, por factores como:

- a) Una fuerte presión inflacionaria.
- b) Cambios en el Sistema Financiero Internacional.
- c) La crisis de la deuda externa en los países en desarrollo.
- d) El proceso de reestructuración de la deuda externa de México.
- e) La necesidad de modificar el Sistema Financiero Nacional.
- f) El regreso de México a los mercados de capitales.

Para entender el comportamiento de las variables involucradas en el financiamiento externo es indispensable comprender el contexto de financiamiento internacional que prevalece y que por tanto afecta el desarrollo del comercio exterior mexicano durante este periodo, principalmente en lo relativo al financiamiento bilateral.

JUSTIFICACION DE LA INVESTIGACION

Los países en desarrollo han buscado de diversas formas el aumento de las exportaciones como una fuente importante de ingresos, sin embargo, a pesar de la instrumentación y planteamiento de varios programas financieros dirigidos a estimular este sector, no se ha obtenido el éxito esperado.

México ha creado diversos programas de crédito destinados al financiamiento de las ventas al exterior así como fondos para el fomento de las exportaciones de productos manufacturados, principalmente de aquellos que tienen la capacidad de competir internacionalmente. Sin embargo, las experiencias que en materia de financiamiento a las exportaciones se han dado, no han presentado los resultados esperados. Por tanto es intención de esta investigación revisar el desenvolvimiento que han tenido los programas de crédito externo desarrollados por otros países, poniendo especial interés en las características financieras que han operado para el financiamiento principalmente de las importaciones que se realizan por parte de las entidades del sector público a través del uso del crédito bilateral.

Por lo anterior, habrá que hacer una revisión detallada de todos los elementos (tasas de interés, comisiones, plazos, etc.) que son utilizados por los países industrializados, por ser éstos los principales promotores de estos programas y estar así en posibilidades de identificar su influencia y/o participación dentro de los países menos experimentados en esta materia, tal como es el caso de México.

Asimismo es necesario revisar las principales características de los desequilibrios macroeconómicos acumulados durante la década de los setenta, conjugados con el deterioro en los términos de intercambio al inicio de los ochenta, los cuales desembocaron en una profunda crisis cuyas primeras manifestaciones se presentaron en los mercados financieros internos y externos a mediados de 1982. Para el caso de México el diagnóstico comúnmente aceptado de la crisis de la deuda fue asociado con la falta de liquidez ocasionada por un deterioro transitorio de los términos de intercambio, debido a la drástica caída de los precios del petróleo y las elevadas tasas de interés internacionales.

La denominada crisis de la deuda en México fue una de las manifestaciones más graves del deterioro económico que comenzó en el bienio 1981-1982 y se prolongó durante los siguientes seis años, acentuando de manera dramática los problemas de desigualdad y pobreza, acumulados por décadas.

Tradicionalmente México ha recurrido a créditos del exterior para complementar su ahorro interno, a partir de la década de los setenta el endeudamiento empezó a crecer de manera importante: mientras que de 1960 a 1972 se estima que aumentó a una tasa promedio anual de aproximadamente 10%, que como porcentaje del PIB representó alrededor de 13% en promedio, durante 1973-1976 creció a un ritmo de 44%, al pasar de USD 9,137 millones a USD 26,100 millones. Durante este periodo las inversiones del sector público aumentaron en la misma proporción que la deuda externa, grandes proyectos siderúrgicos, petroquímicos y de energía eléctrica se financiaron en buena parte a través de esa fuente de recursos.

En la segunda mitad de la década de los sesenta, la economía internacional comenzó a desarrollar el mercado del eurodólar. La importancia de este hecho radica en que aparecieron en escena, con gran fuerza, los acreedores privados internacionales, en contraste con los años cuarenta y cincuenta donde los créditos externos disponibles provinieron en mayor parte de instituciones oficiales (Banco Mundial, Fondo Monetario Internacional y agencias gubernamentales) y, en menor medida, de colocaciones de bonos, en tanto que los flujos de capital privado tomaron principalmente la forma de inversión extranjera directa.

El mercado del eurodólar se conformó a partir de depósitos en dólares realizados en bancos establecidos fuera de los Estados Unidos, en un intento de los ahorradores por eludir las regulaciones bancarias de ese país. Dicho mercado comprendía también otras monedas fuertes diferentes del dólar que,

al igual que éste, se depositaban en bancos establecidos fuera de Estados Unidos donde el dólar americano tenía curso legal. Al crecer el euromercado, la banca comercial comenzó a ofrecer préstamos a varios países en desarrollo bajo términos más flexibles en cuanto al destino final que el deudor resolviera dar a los créditos, pero más duros en cuanto a plazos y tasas de interés. Por esta razón, los créditos provenientes del euromercado se dedicaron en buena proporción a financiar los déficits de cuenta corriente de la balanza de pagos, mientras que con anterioridad los créditos con ese propósito habían estado muy restringidos debido a diversas regulaciones del gobierno estadounidense y de los organismos internacionales.

A finales de 1988, en México los principales obstáculos para avanzar rápidamente en el abatimiento de la inflación, en la recuperación económica y en la elevación de los niveles de vida de la población ya no se ubicaban en el desequilibrio presupuestal o monetario, sino de manera importante radicaban en la elevada transferencia neta de recursos al exterior derivada de una deuda externa excesiva. A consecuencia de ello fue necesario que el gobierno mexicano iniciara negociaciones con la comunidad financiera internacional.

El problema de la deuda excesiva no podía resolverse con más endeudamiento, sino con reducciones del principal y/o de los intereses, tesis que encontró eco en el Plan Brady, el cual aceptaba la situación de sobreendeudamiento y la necesidad de reducciones y/o quitas del principal como única salida.

Hablar de reestructuración significaba alcanzar acuerdos sin precedentes en las reestructuraciones anteriores, no sólo de México sino del resto de países en desarrollo, pues implicaba la recalendarización de los vencimientos del principal y el otorgamiento de nuevos créditos por parte de organismos oficiales.

El hecho de considerar estos factores dentro de la presente investigación, se debe principalmente a la revisión que se hará de los beneficios derivados de la reestructuración de 1989-90, debido a que permitieron no sólo reducir el saldo y el servicio de la deuda externa, sino que la firma de los acuerdos con los acreedores externos del sector público constituyó una condición necesaria en la que se han apoyado otras reformas de gran trascendencia en materia financiera y presupuestal. Principalmente en las operaciones de financiamiento bilateral pues tal y como se podrá observar a los largo de la presente investigación constituyen un elemento fundamental para la colocación y renovación de bienes y servicios requeridos por los diversos sectores productivos del país tanto públicos como privados.

Además, como consecuencia de todos estos acontecimientos se logró un notable avance en la internacionalización de los mercados financieros del país que aunque no es objetivo de esta investigación revisar su estructura y comportamiento permitió a los sectores público y privado regresar a los mercados voluntarios de deuda y capital.

OBJETIVOS

Demostrar que México puede obtener mejores condiciones de crédito a través de un adecuado manejo de los instrumentos y los programas de crédito bilaterales, así como de una mejor y mayor difusión y promoción de éstos en los mercados nacionales e internacionales.

Este proceso de demostración se realizará obteniendo los objetivos siguientes:

- 1) Detectar los principales acreedores que proporcionan crédito externo para el comercio exterior de México.

- 2) Conocer los objetivos y el funcionamiento de los programas y las operaciones financieras de los países miembros de la OEDC que apoyan el comercio exterior de sus países.
- 3) Precisar el uso de crédito externo para las operaciones comerciales de corto y largo plazo;
- 4) Analizar teórica y conceptualmente las condiciones financieras y su expresión contractual de las líneas de crédito bilateral.
- 5) Analizar cuantitativamente, a partir del comportamiento estadístico, el uso del financiamiento externo, presentando sus características financieras por países, programas de crédito y por sector.
- 6) Revisar la evolución de los términos y condiciones de las negociaciones de crédito externo.
- 7) Evaluar la correlación que existe entre los aspectos cualitativos y cuantitativos del crédito externo.

Y por último, con los resultados de estos análisis:

- 8) Proponer mecanismos para que los programas de crédito constituyan un estímulo que fomente realmente las operaciones del comercio exterior mexicano.

MARCO TEORICO Y CONCEPTUAL

Durante las décadas de los setenta y los ochenta, como resultado de profundas crisis, el mundo ha vivido una serie de transformaciones económicas que exigen cambios en los objetivos de política económica de cada país.

Una de las características principales durante los primeros años de estos periodos fue el papel intervencionista del Estado dentro del proceso económico de la mayoría de los países en desarrollo y en algunos países industrializados. Sus principales funciones fueron: intervención en los mercados de bienes y servicios para movilizar los recursos hacia la industrialización y la modernización; financiamiento de proyectos y programas de largo plazo para superar la falta de un mercado privado; redistribución de ingresos mediante la creación y expansión de la infraestructura y los servicios en los sectores sociales como salud y educación; y, creación de empresas públicas con objeto de generar mayores oportunidades de empleo en las actividades antes mencionadas.

El éxito relativo de esta política en los países industrializados contribuyó a que países como México adoptaran estrategias económicas y sociales similares para superar sus atrasos y desequilibrios estructurales.

Sin embargo, a partir de 1980 en México se inicia una desaceleración del auge a pesar de que se obtenían altos recursos del boom petrolero. Debido a que México basó toda su economía en el petróleo, la sobreacumulación de capital desvió el auge hacia un sendero fuertemente especulativo al no poder ser asumido por el aparato productivo. Este escenario fue síntoma de la pérdida de funcionalidad de las políticas de base keynesiana, en las cuales se basan los modelos económicos de esa época.¹

Ante la problemática existente, el keynesianismo proponía como solución primordial la expansión del crédito avalado por el naciente mercado de eurodólares, pero al mismo tiempo surge una contradicción entre sus postulados, que consistía en disminuir la tasa de ahorro que al principio se veía

¹ En el modelo de crecimiento de Solow, se plantea que el capital tiende a fluir de los países ricos en capital a los países pobres en capital. sin embargo, el resto de los supuestos manejados en el modelo (tipos de cambio, dinero y precios), no están relacionados con el enfoque interpretado en la investigación.

como una solución viable, ya que los fondos del reciclaje petrolero se utilizarían para satisfacer las demandas; y por otro lado, se pretendía otorgar más créditos pensando que el petróleo serviría como aval para esos préstamos. Esto no fue así, ya que el precio del petróleo disfrazó la contradicción entre dar más créditos y disminuir el ahorro, porque al existir una abundancia temporal de liquidez internacional asociada al reciclaje, lo único que se provocó fue la baja de las tasas reales de interés que llegaron a ser negativas provocando un sobreendeudamiento mundial.

Al darse este sobreendeudamiento, los líderes capitalistas como Estados Unidos temían que algún país o empresa se declarara en incapacidad de pago o en bancarrota, ya que ésto provocaría un pánico financiero internacional que llevaría a una depresión mayor a la vivida durante los años treinta, lo que ocasionaría una insolvencia a nivel mundial y la paralización de los circuitos de comercio exterior. Por esta razón se decide diseñar una política monetaria restrictiva con la cual se incrementaron las tasas de interés como jamás se había visto en la historia, además de incrementar el proteccionismo en los principales mercados mundiales.

A partir de 1982 se produce una gran crisis originada por la deuda que los países principalmente en desarrollado tenían con sus acreedores, es decir, estos países no contaban con los recursos necesarios para liquidar los cuantiosos créditos obtenidos años atrás. Ante este nuevo panorama tanto externo como interno, los gobiernos de estos países iniciaron varios programas de ajuste de sus esquemas financieros y de sus políticas de desarrollo y crecimiento, así como de reestructuración de sus deudas. De esta manera aparece en escena la política económica con tendencia liberal que consiste en la apertura de mercados, la cual ha sido propulsora del llamado "Nuevo Orden Económico Mundial".

Estas políticas fueron recomendadas por las instituciones mundiales como el Fondo Monetario Internacional (FMI) y el Banco Mundial (BM), las cuales se lanzaron a la tarea de difundir políticas de tendencia liberal con las cuales se pretendía resolver los problemas coyunturales presentados durante la década de los ochenta.

HIPOTESIS

Uno de los principales problemas que presentan las economías de los países en desarrollo es el desequilibrio que existe en sus balanzas de pagos que generan desequilibrios externos y que por tanto generan distorsiones que obstaculizan su crecimiento, y el caso de México no es la excepción.

En busca de que las exportaciones aumenten más en relación a las importaciones y de esta forma obtener un saldo positivo en la balanza comercial, se han impulsado planes, programas y fondos encaminados a impulsar el comercio exterior mexicano, sin embargo éstos han sido insuficientes al no generar fondos para obtener un superávit comercial.

El análisis de la crisis de la deuda externa mexicana permitirá revisar la estructura y vínculos financieros con el exterior en un entorno internacional en transformación, y con ello conocer los alcances y limitaciones que pueden presentar países como México en los mercados internacionales de crédito.

Así también, la creciente influencia de los riesgos en el comercio internacional ha dado lugar a una mayor demanda de créditos entre los exportadores y sus fuentes financieras, debido a la inestabilidad política, los embargos comerciales y las restricciones que los países importadores con dificultades de balanza de pagos imponen a la transferencia de divisas destinadas a proveedores extranjeros. Por tanto, es necesario buscar y obtener créditos suficientes y adecuados, al menor costo y con plazos más flexibles, en virtud de que no

todos los países aplican los mismos plazos, tasas de interés, primas de seguro, comisiones, gastos, etc.

Esta es una de las razones por las que cada vez más países, tanto desarrollados como en desarrollo, consideran que los programas de crédito a la exportación o líneas de crédito bilateral constituyen un medio muy eficaz para promover sus ventas en el exterior, generar empleos y mejorar su balanza de pagos. Al comprender esta situación es primordial para los países en desarrollo buscar la forma de obtener cada vez mejores condiciones financieras y así recibir y otorgar créditos en términos más flexibles y favorables.

En México, una limitante que se encuentra en el uso de las líneas de crédito es su total desconocimiento y falta de promoción por parte de los importadores y sus fuentes financieras, lo que ha conducido a un escaso uso de las mismas. Es necesario, por tanto, resaltar la importancia que tiene el uso de las líneas de crédito bilateral a mediano y largo plazo para las operaciones de importación de tecnología, pues en la medida que se puedan adaptar mejor a las necesidades de los exportadores e importadores mexicanos, se podrá colocar una mayor variedad de productos de calidad internacional en el exterior y obtener al mismo tiempo mayor beneficio del desarrollo tecnológico exterior.

MARCO METODOLOGICO

De acuerdo a lo anterior y para llevar a cabo el efecto demostración metodológicamente hablando, el marco teórico conceptual de la presente investigación parte de una revisión de las agencias internacionales encargadas de promover el financiamiento bilateral; la definición, estructura, objetivos y operación de las líneas de crédito bilateral, y los elementos que intervienen y se interrelacionan con su funcionamiento.

En el siguiente capítulo se realizará un diagnóstico del comportamiento de la deuda externa de México, destacando el proceso de su renegociación y en

especial de la renegociación de la deuda externa bilateral. Asimismo, con el propósito de identificar los principales lineamientos definidos en materia de política de financiamiento al comercio exterior se estudiará el marco institucional determinado tanto por el Plan Nacional de Desarrollo 1989-1994, como en el Programa Nacional de Financiamiento del Desarrollo 1990-1994.

En el tercer capítulo se revisará la estructura financiera (términos y condiciones) que presentan los países con los que las entidades públicas mexicanas tienen contratadas líneas de crédito globales y específicas, a fin de conocer, entre otros, los costos del financiamiento, la amplitud de la oferta de créditos y la difusión de oportunidades comerciales de éstas.

En el último capítulo se presentará una esquematización estadística que nos permita entender el comportamiento del uso de estos programas de crédito en su futuro mediano, señalando las bases para la obtención de mejores condiciones financieras para la importación de bienes y servicios y con ello impulsar la innovación de la planta productiva del país que promuevan el desarrollo económico de México.

CAPITULO UNO

INSTRUMENTOS DE FINANCIAMIENTO AL COMERCIO EXTERIOR

Con objeto de conocer las agencias internacionales encargadas de promover el financiamiento bilateral, en este capítulo comenzaremos por revisar los orígenes, definiciones, objetivos, instrumentos, mecanismos de operación y fuentes de recursos de los programas de crédito bilateral a mediano y largo plazo, así como de los elementos que intervienen y se interrelacionan con su funcionamiento.

1.1 Organismos de apoyo al comercio exterior

En 1919 el gobierno inglés inició el primer programa oficial de crédito a la exportación con el fin de fomentar las ventas a Europa del Este, región en donde los riesgos de crédito representaban un verdadero obstáculo para el desarrollo de las exportaciones británicas. A partir de entonces cada vez más países desarrollados y en desarrollo, consideran a los programas de seguros de crédito a la exportación como uno de los medios más eficaces para promover sus ventas en el exterior, generar empleos y mejorar su balanza de pagos.

En el decenio de los 30's, el seguro de crédito se empieza a utilizar para mitigar los efectos de la depresión, permitiendo mantener un volumen constante de exportaciones en un momento en que existía un desajuste general de los mercados, escasez de divisas y una inestabilidad política que modificaba las condiciones crediticias que hasta esos momentos se habían utilizado para financiar el comercio internacional, originando que los exportadores y los bancos continuaran asumiendo su tradicional responsabilidad ante los riesgos de falta de pago.

1.1.1 Unión de Berna

En el año de 1934, en la ciudad de Berna, Suiza, se creó la "Unión Internacional de Aseguradores de Crédito" (Union d'Assureurs des Credits Internationaux), más conocida como la "Unión de Berna". Esta organización surge a raíz de que los aseguradores de crédito a la exportación se percataron de la conveniencia de unirse con el fin de desarrollar técnicas de seguros e intercambiar información sobre sus experiencias de pago y otros asuntos de interés mutuo. La Unión que actualmente cuenta con 40 miembros de 32 países, agrupa en su organización a las compañías privadas, estatales o paraestatales, que operan el Seguro de Crédito a la Exportación.

También mantiene relaciones con la Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económico (OCDE²), el Fondo Monetario Internacional (FMI), el Banco Interamericano de Reconstrucción y Fomento (BIRF) y el Banco Interamericano de Desarrollo (BID), y vínculos con la Asociación Latinoamericana de Organismos de Seguro de Crédito a la Exportación (ALASECE).

Con el fin de conocer más la operación de esta Unión, dada su participación en los programas de crédito bilateral, a continuación se señalan los objetivos de la misma:

- ◆ Establecer normas internacionales para los seguros de crédito a la exportación, y la aceptación de una disciplina en las condiciones financieras de los créditos para el comercio internacional; y
- ◆ procurar la cooperación internacional para crear un ambiente favorable a la inversión y el establecimiento de principios firmes en materia de seguros que protejan las inversiones en el extranjero.

Para lograr estos objetivos los miembros han acordado:

- ◆ Intercambiar información y proporcionar a la Unión los datos necesarios para que realice sus labores;
- ◆ estar en contacto permanente, hacer estudios y participar en los proyectos acordados;
- ◆ cooperar estrechamente y, cuando sea necesario, emprender acciones coordinadas; y
- ◆ colaborar con otras instituciones internacionales vinculadas con estos asuntos.

De las discusiones e intercambio de información que se dan en las reuniones celebradas entre los miembros de la Unión, destacan cuatro temas en particular; práctica del seguro en general, riesgos comerciales, riesgos políticos y casos específicos.

Durante la Segunda Guerra Mundial, la Unión suspendió sus labores reanudándolas hasta 1946, cuando los seguros contra riesgos políticos y comerciales adquirieron mayor importancia.

En los años posteriores a la Segunda Guerra Mundial, a causa de la contracción de algunas fuentes de financiamiento tales como la ayuda económica, los créditos bilaterales y las reservas de divisas acumuladas, los países exportadores buscaron nuevas alternativas para financiar sus exportaciones y sostener así su expansión industrial y el comercio internacional de bienes de capital y de consumo duradero.

Las facilidades que se otorgaron a los exportadores de algunos países para ganar mercados extranjeros e incrementar el ritmo de su desarrollo interno,

¹ Los países impulsores de esta unión fueron: Francia, Italia, España y Reino Unido.

trajo como consecuencia que las exportaciones a crédito se diversificaran y ampliaran. Es bajo estas condiciones que el crédito en los países desarrollados se convirtió en un factor determinante para sus ventas al exterior.

A principios del decenio de los 50's, conforme gradualmente se acrecentaba el mercado de compradores y mientras se modificaba la estructura del comercio internacional como consecuencia del aumento de las exportaciones de bienes de capital, el seguro de crédito a la exportación se amplió, primero para incluir los créditos a mediano plazo y posteriormente los de largo plazo.

El mayor alcance del seguro de crédito a la exportación fue acompañado de una creciente tendencia a considerarlo no sólo como un método para fomentar las exportaciones de bienes de capital y servicios de los países desarrollados, sino también hasta cierto punto, como un instrumento de su política de ayuda a los países en desarrollo.

Los gobiernos de los países desarrollados proporcionan o apoyan los seguros de crédito a la exportación porque tienen interés en estimular sus exportaciones nacionales. La participación del Estado en estos seguros se considera necesaria en virtud de que los riesgos, sobre todo los políticos, son muy grandes e imprevisibles para ser cubiertos por las compañías de seguros que requieren de ganancias para subsistir. En materia de crédito a la exportación, el sector privado sólo está interesado en aumentar su participación en la cobertura de riesgos comerciales.

1.1.2 Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económico

En el mes de octubre de 1960 fue firmado en la ciudad de París el "Tratado para la Organización de Cooperación y el Desarrollo Económico" (OCDE) por los gobiernos de: Alemania Federal, Austria, Bélgica, Canadá, Dinamarca,

² Más adelante en este mismo capítulo revisaremos la estructura y funciones de esta organización.

España, Estados Unidos, Francia, Grecia, Holanda, Irlanda, Islandia, Italia, Japón, Luxemburgo, Noruega, Portugal, Reino Unido, Suiza y Turquía.

Con la integración de la OCDE como organismo sucesor de la Organización para la Cooperación Económica Europea (OCEE) se pretendía coordinar la recuperación económica de Europa después de la 2a. Guerra Mundial y administrar la ayuda proporcionada por los Estados Unidos a través del Plan Marshall.

De esta forma la OCDE comienza sus operaciones el 30 de septiembre de 1961 bajo los siguientes lineamientos³:

1.- Los propósitos de la OCDE (a la que en adelante se hará referencia como "Organización") serán la promoción de medidas destinadas a: (Artículo 1)

- ◆ Alcanzar las máximas tasas posibles de desarrollo económico y ocupación y un nivel de vida creciente en los países miembros⁴, manteniendo al mismo tiempo la estabilidad financiera, con lo que contribuirán al desarrollo de la economía mundial;
- ◆ contribuir a una saludable expansión económica de los países, sean o no miembros, en proceso de desarrollo; y
- ◆ contribuir a la expansión del comercio mundial sobre bases multilaterales y no discriminatorias de acuerdo con las obligaciones internacionales.

2.- A fin de lograr los anteriores propósitos, los miembros se comprometen conjunta y separadamente a: (Artículo 2)

- ◆ Promover el uso eficiente de sus recursos económicos;

³ "Convention and Report of Preparatory Committee", OCDE, París 1961.

⁴ México ingreso a la OCDE como país miembro de la organización el pasado 18 de mayo de 1994, más adelante será revisado este proceso.

- ◆ en el campo tecnológico y científico, fomentar el desarrollo de sus recursos, alentar la investigación y promover la enseñanza vocacional;
- ◆ aplicar medidas destinadas a lograr el crecimiento económico y la estabilidad financiera interna y externa, así como evitar cambios que puedan poner en peligro sus economías o las de otros países;
- ◆ esforzarse en reducir o abolir todo obstáculo al intercambio de bienes y/o servicios y la transferencia de los pagos corrientes, además de mantener y extender la liberalización de los movimientos de capital; y
- ◆ prestar su ayuda a los países, sean o no miembros, que se encuentren en proceso de desarrollo económico, por medios adecuados y en particular por la afluencia de capital a dichos países, dando la debida consideración a la importancia que para sus economías tiene el recibir asistencia técnica y asegurar la expansión de mercados para sus exportaciones.

3.- Con la idea de lograr los propósitos asentados en el Artículo 1, así como de cumplir los compromisos contenidos en el Artículo 2, los miembros convinieron lo siguiente: (Artículo 3)

- ◆ Mantenerse informados entre sí y brindar a la Organización la información necesaria para el cumplimiento de sus obligaciones;
- ◆ consultarse de manera ininterrumpida, realizar estudios y participar en los proyectos aceptados; y
- ◆ cooperar estrechamente y, cuando así convenga, emprender una acción coordinada.

4.- Con el objeto de lograr sus propósitos la Organización puede: (Artículo 5)

- ◆ Adoptar decisiones que, salvo cuando se estipule lo contrario, obligarán a todos los miembros;
- ◆ hacer recomendaciones a los miembros; y
- ◆ establecer convenios con miembros, con no miembros y con organismos internacionales.

5.- Acuerdos entre los miembros de la Organización: (Artículo 6)

- ◆ Salvo que la Organización convenga lo contrario en forma unánime y en casos especiales, se adoptarán las decisiones y se harán las recomendaciones por mutuo acuerdo de todos los miembros.
- ◆ Cada miembro contará con un voto, si algún miembro se abstuviese de votar acerca de determinada decisión o recomendación, éstas no quedarán por ello invalidadas, sino que serán aplicables a todos los miembros con excepción del que se haya abstenido.
- ◆ Ninguna decisión será obligatoria para miembro alguno en tanto no se hayan cumplido los requisitos de sus propios procedimientos constitucionales, pero los demás miembros podrán acordar que tal decisión se aplique a ellos provisionalmente.

Los países miembros de la OCDE pertenecen al Grupo de Créditos a la Exportación y Créditos Garantizados (E.C.G.) (Group on Export Credits and Credit Guarantees), del Comité de Comercio (Trade Committee) de la OCDE. La función principal de la OCDE es el promover y apoyar el comercio exterior mediante el uso y diseño de esquemas financieros que pretendan apoyar el proceso de desarrollo económico de las naciones.

Las categorías asignadas por la OCDE a los países⁵, para los Convenios de Apoyo Oficial para Créditos de Exportación son las siguientes⁶:

Países ricos: Alemania, Andora, Arabia, Australia, Austria, Bahrain, Bélgica, Bermuda, Brunei, Canadá, Checoslovaquia, Dinamarca, Eminatos Arabes Unidos, España, Estados Unidos, Finlandia, Francia, Grecia, Holanda, Irlanda, Islandia, Israel, Italia, Japón, Kuwait, Liechtentein, Luxemburgo, Libia, Monaco, Noruega, Qatar, Reino Unido, San Marino, Saudi, Suecia, Suiza, U.R.R.S., Ciudad del Vaticano.

Países intermedios: Albania, Antigua, Antillas, Argelia, Argentina, Bahamas, Barbádos, Belice, Botswana, Brasil, Bulgaria, Colombia, Corea del Norte, Corea del Sur, Costa Rica, Cote d'Ivoire, Cuba, Chile, Chipre, Ecuador, Fiji, Gabon, Gibraltar, Guatemala, Hong Kong, Hungría, Irán, Irak, Jamaica, Jordan, Kiribati, Libano, Maacao, Malasia, Marocco, Malta, Mauritania, México⁷, Montserrat, Namibia, Nauru, Nigeria, Nueva Guinea, Oman, Panamá, Paraguay, Perú, Polonia, Portugal, República Dominicana, Rumania, St. Kitts Nevis, St. Lucia, Seychelles, Singapore, Siria, Sur Africa, Suriname, Taiwan, Trinidad y Tobago, Túnez, Turquía, Uruguay, Venezuela, Yugoslavia.

Países pobres: Angola, Bangladesh, Benin, Bolivia, Burkina, Burundi, Cameroon, Chad, China, Congo, Egipto, El Salvador, Etiopia, Filipinas, Gambia, Ghana, Guinea, Guinea-Bissau, Guyana, Haiti, Honduras, India, Indonesia, Kenya, Lanka, Leone, Liberia, Losotho, Madagascar, Malawi, Malli, Mauritania, Mazambique, Nepal, Nicaragua, Nigeria, Pakistán, P.D.R., República Central Africana, República Popular, Rwanda, Senegal, Sierra, Simbawe, Somalia, Sri Sudan, Tailandia, Tanzania, Togo, Uganda, República Yemen Arabe, Yemen, Zambia, Zire.

⁵ Ver "A map of Eximbank Programs". Eximbank

⁶ En el capítulo 3 se revisarán los esquemas aplicados a México por diversos países miembros de esta organización.

Las tasas más altas y los vencimientos más cortos se aplican a los compradores cuyos países son considerados "relativamente ricos", mientras que paulatinamente los términos se van haciendo más favorables para los países "intermedios" y los "relativamente pobres".

El gobierno de cada país, respondiendo a su propia situación económica y política, formula esquemas de apoyo a la exportación valiéndose de diferentes sistemas de seguros y mecanismos bancarios.

En esencia todos dan al importador o exportador la opción de buscar el apoyo de organismos gubernamentales que proveen financiamiento a mediano y largo plazo a costos subsidiados, asegurando varios tipos de riesgos políticos (nacionalización, expropiación y control de remesas), comercial (bancarrota del comprador) y, algunas veces monetario (devaluación de la moneda en la cual la venta se ha denominado). No obstante, en tanto que los problemas que enfrentan los exportadores son básicamente los mismos, los mecanismos para solucionarlos no son similares en cada país.

Cada sistema tiene una institución especializada en el apoyo al comercio exterior⁷, generalmente un cuerpo oficial que actúa en nombre del Estado. El alcance y grado de la cobertura del crédito es similar en todos los países, con el propósito básico de facilitar la obtención de fondeo para el otorgamiento de créditos. La existencia de agencias gubernamentales es indispensable puesto que el riesgo político de las transacciones no puede ser afrontado por entidades privadas.

⁷ México ingreso a la O.C.D.E. en 1994 y se convirtió en el miembro número 25 de la Organización.

⁸ Ver Anexo I "Catálogo de Organismos Promotores de Exportaciones."

Las agencias de seguro de crédito a lo exportación⁹ mantienen comunicación sobre aspectos legales desde 1934, cuando se formó la Unión de Berna, y desde 1973 bajo los auspicios de la OCDE, sus objetivos en términos generales, son:

- 1.- El mayor crecimiento económico y del empleo posible, y una mejoría en el nivel de vida de los países miembros, procurando mantener una estabilidad financiera internacional.
- 2.- La expansión económica más adecuada de todos los países.
- 3.- El comercio internacional sobre las bases establecidas en los acuerdos internacionales.¹⁰

Los principales criterios utilizados por las autoridades de los países miembros de la OCDE, para realizar el análisis riesgo-país, con base en el método del Banco de Inglaterra, son los siguientes:

1. Nivel relativo de endeudamiento público.
2. Moratorias incurridas.
3. Retrasos en el pago de la deuda externa.
4. "Rating" en los mercados internacionales.
5. Acceso a los mercados financieros.
6. Comportamiento de los valores gubernamentales.
7. Datos macroeconómicos de riesgo.
8. Situación político-económica.

1.2 El financiamiento a las importaciones a través de líneas de crédito.

Las facilidades que se otorgaron a los exportadores de algunos países para ganarse los mercados extranjeros e incrementar el ritmo de su desarrollo interno trajo como consecuencia que las exportaciones a crédito se

⁹ Ver Anexo II "Catálogo de Organismos Oficiales Aseguradores."

¹⁰ El mercado de valores, num.7, abril 1 de 1989. Financiamiento a las importaciones a través de Líneas Globales de Crédito. p-26

diversificarán y ampliarán. Es bajo esas condiciones cuando los gobiernos de los principales países industrializados buscaron dar a su industria mayor competitividad en el exterior e instrumentaron mecanismos especializados para el fomento de sus exportaciones. Todos los gobiernos de los países industrializados utilizan diferentes sistemas para promover sus exportaciones

Las modalidades para tener acceso a las fuentes de financiamiento externo pueden ser entre otras las siguientes:

- 1.- **Inversión extranjera directa.**- Que consiste en el establecimiento de empresas dentro del país pero que son controladas desde el exterior.
- 2.- **Inversión indirecta o de cartera.**- Que consiste en la adquisición por parte de residentes en el extranjero de bonos y obligaciones emitidos por sociedades o entidades públicas y privadas localizadas en el país emisor.
- 3.- **Créditos obtenidos de fuentes financieras externas.**- Que consiste en la obtención de recursos externos para la adquisición de bienes y servicios del exterior.

En esta última modalidad es básico identificar las variables más importantes a considerar en las negociaciones para la contratación de los créditos bilaterales a fin de obtener condiciones financieras más favorables.

Los créditos obtenidos del exterior por parte de la banca comercial y de desarrollo, así como por las empresas públicas, tienen que someterse a negociación con diferentes tipos de acreedores, los cuales pueden ser categorizados de la siguiente forma:

- 1.- **Bancos comerciales privados que operan a nivel internacional;**

- 2.- **Organismos gubernamentales de fomento a las exportaciones** de diferentes países, del tipo de Export-Import Bank (Eximbank) de los Estados Unidos, Export Development Corporation (EDC) de Canadá o el Export Credit Guarantee Department (ECGD) de Inglaterra, entre otros;
- 3.- **Organismos multilaterales**, como el Banco Mundial y el Banco Interamericano de Desarrollo, y
- 4.- **Proveedores de bienes y servicios.**

Algunas de las principales características de los tipos de crédito y acreedores, relacionados con el crédito bilateral son las siguientes¹¹:

- 1.- **Bancos comerciales privados internacionales.**- En la categoría privada, el mercado individual más importante de financiamiento internacional es el de los préstamos en eurodivisas, comúnmente llamados créditos financieros. Existe una gran variedad de préstamos que pueden ser de corto, mediano y largo plazo que sirven para financiar todo tipo de necesidades (tanto públicas como privadas) de un país, ya sea para inversión de capital o trabajo, importaciones y exportaciones, balanza de pagos o constitución de reservas oficiales de divisas. Tanto el prestatario potencial como su país deben gozar de una determinada solvencia financiera internacional para poder tener acceso a este mercado.
- 2.- **Créditos a corto plazo.**- Generalmente se otorgan líneas de crédito a corto plazo para el financiamiento de necesidades de caja, normalmente por períodos menores a un año. El prestatario puede desembolsar los fondos (o parte de ellos) de acuerdo con su calendario de necesidades, ya sea con uno, dos, tres, seis o hasta doce meses. El plazo más comúnmente aplicado a este tipo de créditos es de seis meses, con opción a renovación

por otros seis; los créditos a corto plazo con opción a renovación se llaman **créditos "revolventes"**.

- 3.- Créditos a mediano y largo plazo.-** Dependiendo del monto y de la capacidad de endeudamiento del prestatario, los préstamos a mediano y largo plazo pueden ser otorgados por un sólo banco o por un grupo de bancos. En virtud de que los bancos casi siempre se fondean a corto plazo, la mayor parte de los créditos se otorga a tasa de interés flotante, la cual es revisada por lo general cada tres o seis meses. Existen bancos que otorgan créditos a mediano y largo plazo a tasas fijas durante toda la vida del crédito, pero estos créditos constituyen solamente una pequeña fracción de los financiamientos.

El esquema de amortización del crédito puede variar según las necesidades del prestatario y las posibilidades del mercado: el crédito se puede amortizar con un sólo pago al final del plazo (bullet); o bien puede ser pagado mediante pagos desiguales entre sí, aplicándose las de mayor cuantía a los últimos períodos del crédito (bolloon).

- 4.- Créditos sindicados.-** Como consecuencia del crecimiento de las necesidades financieras en general, en la década de los 70's empezó a observarse una tendencia hacia la formación de grupos de bancos -unidos bajo un mismo contrato de crédito con el prestatario- independientemente del prestatario, del país al que pertenezca y de la liquidez del mercado.

Para concertar un financiamiento a corto o largo plazo, el prestatario puede optar por un grupo ya sea reducido o amplio de bancos, dependiendo del monto del crédito que requiera. Las operaciones concertadas a través de grupos reducidos de bancos se conocen generalmente como "Club Deals" o sindicaciones cerradas, e involucran

¹¹ Ver anexo III "Tipos de Crédito y Acreedores", con algunas características de otros tipos de crédito.

montos menores que las sindicaciones a través de grupos de bancos más amplios. El prestatario puede pactar condiciones con uno o más bancos (bancos líderes) y otorgarles el mandato (autorización formal) para que consigan el apoyo de otros bancos en el mercado.

Si las necesidades de financiamiento son muy grandes, el prestatario puede optar por una sindicación pública en el cual participe un gran número de bancos. En una sindicación pública, el prestatario normalmente otorga el mandato a uno o más "bancos líderes"¹², con los cuales ha acordado previamente las condiciones financieras del crédito.

Existen créditos que se pueden cambiar de una moneda a otra o créditos ya compuestos por una canasta de monedas. Cada moneda contiene diferentes tasas de interés y tendencias revaloratorias o devaluatorias contra otras; el prestatario necesita analizar detalladamente los riesgos de su moneda de preferencia antes de tomar el crédito, puesto que normalmente correrá un riesgo cambiario a mediano plazo en cualquier moneda que escoja.

5.- Crédito proveedor para bienes y servicios.- Este tipo de crédito es el representado por empresas industriales que desean vender maquinaria y equipo además de ofrecer financiamiento para ello. Estos créditos son importantes para financiar la adquisición de cierto tipo de equipos. Es un crédito "atado" al ser pactado generalmente entre el comprador y el vendedor.

6.- Créditos de organismos bilaterales.- Los créditos bilaterales son aquellos financiamientos que otorgan gobiernos de un país a otro a través o con la

¹² Los "bancos líderes" generalmente se comprometen a suscribir la totalidad del monto en cuestión antes de salir al mercado. Si las condiciones lo permiten, los bancos líderes pueden invitar a otros bancos "gerentes" (managers), quienes normalmente tomarían una suscripción menor que la de los bancos líderes, antes de "salir al mercado".

garantía de sus agencias oficiales, por diferentes razones, sean éstas de fomento de relaciones económicas/financieras, fomento de desarrollo o razones especiales como reconstrucción, ayuda internacional, etc. Los plazos y condiciones varían según las circunstancias, pero por lo general son las que contienen un mayor grado de "concesionalidad", aunque también condicionalidad, ya sea política o comercial.

Dentro de éste tipo de financiamiento se puede incluir la categoría de créditos de exportación, otorgados para financiar la venta de bienes de capital, insumos y refacciones.

Los créditos de exportación otorgados o garantizados por organismos gubernamentales cubren desde el 70% y hasta el 85% del valor de la exportación de bienes de capital. Normalmente se otorgan en la moneda del país prestamista -aún cuando existen excepciones- aunque en la actualidad la mayoría de las operaciones se realizan en dólares.

Los créditos pueden ser definidos para algún tipo de bien y/o servicio específico (crédito específico), o, asumir la forma de líneas de crédito abiertas a una gran variedad de bienes y servicios a exportar con financiamiento (línea global).

Los diferentes países exportadores de bienes de capital se han sometido en los últimos años a un proceso de estandarización de las condiciones de financiamiento. Normalmente, los créditos se conceden a tasas fijas y/o variables, a plazos que tienden a ampliarse en función de la magnitud de los bienes de exportación, generalmente van de 2 a 8 años para las líneas globales y en caso de proyectos específicos han llegado a 15-17 años o más en el caso de grandes proyectos.

1.3 Particularidades del financiamiento de las líneas de crédito bilateral

Paulatinamente la evolución de los sistemas de financiamiento de los países subdesarrollados, así como la diversificación en la estructura y procedencia de las importaciones que requiere la planta industrial de los países en desarrollo, hicieron necesaria la celebración de acuerdos crediticios del tipo "línea global" con diferentes naciones, buscando con ello facilitar a los importadores la elección del proveedor más por las ventajas técnicas y de costo que por la disponibilidad o carencia de financiamiento.

El concepto de **línea global** parte del mecanismo del crédito comprador (como se verá más adelante); es decir, un acuerdo de financiamiento que se establece con el fin de financiar por separado diversos contratos bajo un mismo marco jurídico. El financiamiento bajo una línea global puede aplicarse a una amplia gama de transacciones comerciales, por lo que las condiciones crediticias (tasas de interés, plazo de financiamiento, punto de partida de las amortizaciones, etc.) dependen de la naturaleza de cada operación.

La línea de crédito global es otorgada por instituciones financieras del exterior con el respaldo de las agencias de seguro de crédito a la exportación¹³ del país correspondiente, con el objeto de financiar los diversos bienes y/o servicios de operaciones de comercio exterior bajo un mismo marco jurídico.

Las líneas globales constituyen mecanismos de financiamiento promovidos por entidades oficiales, generalmente la banca ya sea comercial o de desarrollo, y sirven para financiar diversos proyectos que se imputan una vez que el convenio de crédito ya está firmado por los agentes financieros.

El financiamiento a las exportaciones puede tener la modalidad de crédito proveedor o crédito comprador.

¹³ Ver "Catálogo de Organismo Oficiales Aseguradores" al final Anexo II

El **crédito proveedor** es básicamente un arreglo por el cual un vendedor permite el pago diferido del contrato comercial, documentando la obligación del comprador mediante la emisión de pagarés por la aceptación de letras de cambio. El vendedor por su parte, acudirá a su banco para el descuento de esas letras de cambio, repercutiendo el porcentaje de descuento en el valor total de la operación comercial.

El **crédito comprador** es el mecanismo mediante el cual un prestamista provee los fondos para que el comprador de otro país pueda adquirir los productos objeto del contrato comercial, otorgando financiamiento directamente al comprador o a través de un prestatario, generalmente una institución bancaria, en el país del comprador.

Las principales características financieras de las líneas de crédito bilateral son las siguientes: tasas de interés, tipo de bienes, porcentaje financiable, monedas, montos mínimos, plazos, costos aplicables a la línea y gastos locales, entre otros, a continuación se revisarán algunas de sus características.

Tasas de interés:

Las tasas de interés gubernamentales, por ser un mecanismo promovido por entidades oficiales encargadas de fomentar las exportaciones de sus países, son generalmente menores que las tasas de mercado. Básicamente existen dos opciones de tasas de interés permitidas bajo este esquema, conocido en el mercado como consenso:

- 1.- **Tasa fija.**- La tasa aplicada es la CIRR (Comercial Interest Reference Rate); se determina mensualmente en función del nivel de la tasa de bonos del tesoro más un diferencial de por lo menos 100 puntos base, ésta se fija en la fecha de la firma del contrato comercial de la operación correspondiente. Dicha tasa corresponde al programa de financiamiento

a las exportaciones que cada país determina de acuerdo al comportamiento de sus mercados.

- 2.- **Tasa variable.**- Generalmente se toma como base a la tasa Libor (London Interbank Offered Rate", tasa de referencia del mercado inglés) a seis meses más un diferencial que depende del país y plazo del financiamiento.

Sin embargo también existen otras tasas de interés aplicadas para los diferentes programas desarrollados por ciertos países¹⁴.

Tipos de bienes:

Las líneas globales de crédito generalmente financian las importaciones de bienes intermedios o de bienes de capital a largo plazo, de tal manera que las importaciones de insumos, materias primas o refacciones normalmente no son elegibles para este tipo de financiamiento.

Sin embargo existen líneas diseñadas para financiar materias primas, insumos, refacciones, productos agrícolas y ganado, tal es el caso de las líneas establecidas con la Commodity Credit Corporation (CCC) de Estados Unidos y la Export Development Corporation (EDC) de Canadá.¹⁵

Es importante mencionar que cuando los bienes importados están asociados a proyectos de gran envergadura (por ejemplo superiores a los US Dólares 10 millones) y la compra de refacciones y servicios industriales conexos están amparadas por un mismo contrato comercial, es posible negociar el financiamiento de todo el paquete fuera de la línea global, inclusive con mejores condiciones que las de la propia línea, en virtud del monto de la operación. A este tipo de financiamientos se les conoce con el nombre de crédito específico.

¹⁴ Ver Anexo IV "Tasas de interés para programas de fomento a las exportaciones"

¹⁵ Más adelante serán revisados estos programas.

Porcentaje financiable:

Normalmente, de acuerdo a las reglas establecidas por los países miembros de la OCDE, se permite el financiamiento de operaciones por hasta un máximo de 85% del monto total de la operación comercial (para el caso de maquinaria, equipo y/o bienes de capital).

Esto significa que el importador debe efectuar el pago del 15% restante de contado, o bien, encontrar alguna fuente de financiamiento alterna, como puede ser el mismo proveedor o un crédito comercial complementario (corto plazo).

Monedas:

La moneda en la cual se documentará la transacción está especificada en cada línea. Por lo general, se requiere que el monto de la transacción comercial se pacte en la moneda del país exportador y que el financiamiento quede denominado en la misma moneda. Sin embargo, en la práctica existen muchos importadores nacionales que ante el riesgo cambiario de otras divisas, prefieren tener sus obligaciones en dólares. En la actualidad encontramos que en la mayoría de las líneas globales establecidas con diversos países, aún cuando se factura en las divisas de éstos, se permite el financiamiento en dólares.

Por lo general, la moneda de la operación comercial y la del financiamiento deben ser la misma con el fin de evitar diferencias cambiarias. Asimismo la moneda en que se otorga el crédito activo deberá de coincidir con la del financiamiento pasivo. En caso de requerir financiamiento en una moneda diferente a la pactada con el banco refinanciador externo, deberá ser considerada una cobertura cambiaria.

Montos mínimos:

Para los casos en donde los créditos de fomento a la exportación de mediano y largo plazo, se destinan a financiar las exportaciones de cierto tipo de bienes, las agencias de crédito a la exportación requieren que la operación tenga un monto mínimo para que este sea elegible de financiamiento. Por ello, para cada línea específica se requiere de un monto mínimo para proceder al desembolso de la misma, por lo general el monto mínimo requerido es de alrededor de US Dólares 100,000.00, aunque en algunos casos como es el de Estados Unidos para la líneas de crédito tipo "bundling"¹⁶ son de hasta US Dólares 50,000.00

Plazo:

Como ya se ha señalado con otras características de las líneas globales, el plazo del financiamiento lo determina la agencia de crédito a la exportación del país en cuestión, en función básicamente del tipo de bienes y del monto de la operación. Por lo general, los plazos de los financiamientos son de 2 a 8 años. En lo que respecta a proyectos específicos con montos mayores a los US Dólares 10 millones (en donde se considera la importación de plantas completas), es posible obtener plazos mayores de financiamiento.

Otros costos aplicables a las líneas de crédito bilateral.

Cada línea en específico tiene un periodo de pago de intereses que por lo general es en forma semestral, además de los intereses, existen otros costos a incluir en el crédito cuyos niveles varían de línea en línea, pero que conceptualmente son iguales.

Entre los costos más comunes se encuentran los siguientes:

- ◆ Prima de seguro.

¹⁶La mecánica de operación del esquema "bundling" será revisado más adelante.

- ◆ Comisión de compromiso.
- ◆ Comisión de arreglo, manejo, negociación o administración.

La prima de seguro es el costo que cobran las agencias de crédito a la exportación, por otorgar su garantía al acreedor. El nivel de esta prima de seguro refleja el riesgo que asume dicha agencia. La obligación de cubrir la prima de seguro es del proveedor, aunque este puede incluirla en el precio total, solamente en casos muy particulares se determina que el importador debe cubrir este costo; en estos casos deberá existir un acuerdo entre el comprador y el vendedor al respecto.

En forma muy eventual, el seguro de crédito no cubre el 100% del financiamiento, por lo que la agencia de crédito a la exportación solicita al proveedor un depósito que cubra el porcentaje no asegurado. Este depósito quedará reflejado en el monto del contrato comercial; o bien, tiene que existir un acuerdo entre importador y exportador para absorber dicho costo.

Independientemente de los costos inherentes a cada una de las líneas, cuando hablamos de intermediación por parte de la banca de desarrollo mexicana¹⁷, deberán tomarse en cuenta primero el margen de intermediación, (que en los últimos años a sido de 0.5%) y segundo las comisiones por cartas de crédito (generalmente de 2 al millar por trimestre o fracción de trimestre por concepto de apertura y/o disposición).

Gastos locales:

Son definidos como la porción del precio del contrato que corresponde a los gastos a realizar en el país del importador, bajo responsabilidad del exportador como contraprestación de los bienes y servicios suministrados por dicho exportador, requeridos para la ejecución del contrato. Cada línea especificará si

son o no elegibles de financiamiento. En general las reglas del concenso permiten el financiamiento de los gastos locales de un contrato comercial hasta por un monto equivalente al 15% del valor facturado originalmente en el país que hace la exportación.

1.4 Modalidades de pago de las líneas de crédito bilateral.

Al momento en que se realiza el comercio entre países involucra un flujo de mercancías de los vendedores hacia los compradores y un flujo de pagos de los compradores hacia los vendedores. La línea global de crédito es un convenio crediticio que se utiliza para cubrir diversos requerimientos de bienes de capital o para el suministro de materiales y equipo. Las líneas de financiamiento para importaciones que se tienen contratados sirven para financiar desde materias primas y refacciones hasta plantas industriales completas. Los beneficiarios potenciales de estas líneas han sido hasta ahora las dependencias; empresas y organismos del sector público.

Cartas de Crédito

Los movimientos de mercancías pueden demostrarse con los documentos apropiados; sin embargo, los pagos están influenciados por la confianza que puede existir entre las partes contratantes, su necesidad de financiamiento y posibles controles gubernamentales.

En la mayoría de las transacciones internacionales el vendedor/exportador no conoce al comprador/importador por lo tanto no sabe si el comprador tiene recursos para pagarle. El exportador no puede esperar hasta que la mercancía llegue a su destino para recibir el dinero; el exportador no quiere tomar el riesgo de que haya restricciones para sacar divisas de un país tampoco quiere

¹⁷ En el caso de México la banca de desarrollo (Banobras, Bancomext y Nafin) son quienes actúan como agentes del Gobierno Federal aumiento principalmente el riesgo-país.

verse afectado por disposiciones gubernamentales en un país, en cuanto a la importación.

Por otra parte, el importador tampoco quiere hacer el pago antes de asegurarse de que la mercancía que recibe es exactamente la que negocio. En cualquiera de estos casos, comprador y vendedor, pueden ponerse de acuerdo en un sistema seguro de pago. La carta de crédito es el instrumento comúnmente utilizado y forma parte de los créditos documentarios.

El crédito documentario comprende casi siempre una forma de pago y una operación de crédito, se realiza por intermedio de un banco o una entidad similar entre el importador y el exportador bajo la siguiente mecánica:

- 1.- El exportador recibe el pago al entregar al banco intermediario los "documentos" (normalmente de embarque de la mercancía).
- 2.- El importador paga la mercancía según el caso:
 - ◆ Contra recibo y verificación de ella;
 - ◆ contra entrega de los documentos recibidos a través del banco o sus corresponsales; o
 - ◆ al término de un plazo preestablecido con el banco o institución financiera otorgante de la operación.

En general existe un pago, el que percibe el exportador contra entrega de documentos; y un crédito con el que se beneficia al importador durante el tiempo que absorba el transporte de la mercancía objeto de la transacción internacional.

Esta figura jurídica nació y se desarrolló por la necesidad de asegurar a los exportadores el pago puntual y rápido de las mercancías vendidas a sus clientes domiciliados en países extranjeros.

Todo el proceso citado anteriormente se puede resumir en lo siguiente: el comercio internacional requiere asegurar por un procedimiento que ofrezca las máximas garantías de rapidez y seguridad el pago del precio a los vendedores/exportadores, para ello fue creada la figura del crédito documentario en la cual, al deudor normal del vendedor, esto es, al comprador, se agrega uno nuevo sin que el primero quede desobligado: un banco.

El crédito documentario requiere de la intervención de varias partes bien diferenciadas: un vendedor/exportador; un comprador/importador (ordenante de la operación) y un banco, que recibe la operación del cliente y la aplica: el banco emisor.

Normalmente el banco emisor es un banco que está en el país del importador, el comprador solicita una carta de crédito a un banco donde su crédito es conocido. Cuando un banco emite una carta de crédito, está cediendo su prestigio, crédito y solvencia al importador. También hay un banco notificador/pagador/negociador domiciliado en el país del vendedor, que notifica o confirma el crédito documentario al exportador.

Generalmente hay dos bancos involucrados en la operación de un crédito documentario, el banco emisor que es el banco del comprador y el banco notificador por lo general del país del vendedor. Este segundo banco puede ser simplemente un banco notificador o puede desempeñar la función más importante de banco confirmador. En cualquier caso, el banco se compromete a transmitir el crédito. Si el segundo banco solamente está notificando o avisando el crédito, mencionará esta situación al enviar el crédito al vendedor,

dicho banco no está obligado a pagarle al vendedor, aunque en el crédito aparezca nominado como el banco autorizado para pagar, aceptar letras o negociar.

Si el banco notificador estuviera confirmando el crédito, este dato también estará mencionado en la notificación del crédito enviada al vendedor, esto es, la confirmación del crédito por parte de un banco significa que dicho banco está obligado a pagar, aceptar o negociar con el vendedor, que todos los documentos estén en orden y que se hayan cumplido todos los requisitos especificados en el crédito.

Cartas de Crédito Revocables: Son las que pueden ser canceladas o modificadas sin previo consentimiento del beneficiario.

Cartas de Crédito Irrevocables: Son las que no se pueden cancelar o modificar durante su vigencia a menos que todas las partes interesadas, principalmente el beneficiario, den su aprobación para ello.

Por lo que toca al compromiso de pago adquirido por el banco notificador ante el beneficiario, las cartas de crédito pueden ser notificadas o avisadas y confirmadas.

Cartas de Crédito Notificadas: Son aquellas en las que el banco del país exportador no adquiere ningún compromiso frente al beneficiario, limitándose a transcribir el crédito en todos sus términos o bien entregar el original al beneficiario, si éste está dirigido a él, mediante una simple carta, sin que implique compromiso ni responsabilidad para el banco notificador.

Cartas de Crédito Confirmadas: Son aquellas en que el banco notificador se compromete solidariamente y por cuenta del banco emisor, a cubrir su importe a los beneficiarios, siempre y cuando la documentación se ajuste estrictamente

a los términos y condiciones del crédito y la misma sea presentada en o antes del término de validez fijado.

El banco notificador casi siempre le paga al beneficiario cuando la carta de crédito es irrevocable no confirmada, si los documentos se ajustan a los términos del crédito. Sin embargo, en ciertos casos el banco notificador puede tener bases para estimar que el banco emisor no le puede reembolsar de inmediato. En tal eventualidad el banco notificador paga únicamente si está obligado a hacerlo, esto es, si ha confirmado la carta de crédito.

Los bancos adquieren un compromiso con el beneficiario (exportador), sólo cuando se han obligado en una carta de crédito. El comprador está obligado a pagar al vendedor, no obstante, en una carta de crédito el ordenante no tiene la obligación de pagar al beneficiario directamente, pero sí está obligado a reembolsar al banco emisor.

El banco notificador por regla general antes de notificar o confirmar el crédito al beneficiario verifica las firmas que lo calzan y comprueba que la contraseña haya sido autenticada, verificando si el monto del crédito y sus condiciones encajan dentro de la línea que le tenga asignada al banco emisor. Una vez efectuado lo anterior, notifica o confirma el crédito al beneficiario.

1.5 Líneas de crédito bilateral especiales.

Con el propósito de incrementar los montos utilizados y reducir los costos de financiamiento bilateral de las importaciones que se realizan en México, fueron instrumentados diversos esquemas especiales de financiamiento bilateral. Tal y como podremos observar a continuación estos programas tienen como objetivo el promover, diseñar e intensificar mecanismos y esquemas de financiamiento bilateral.

1.5.1 Programas agropecuarios operados por Estados Unidos y Canadá

1.5.1.1 Commodity Credit Corporation (CCC)

Los programas de garantías de exportación (**GSM-102 y GSM-103**) de la CCC han sido diseñados para promover las exportaciones de los productos del sector agropecuario, ganadero y forestal de los Estados Unidos (EU), a través de estímulos a los bancos de los EU para que éstos financien compras de otros países con créditos establecidos por un periodo de hasta tres años, en el caso de productos agropecuarios y forestales y hasta 7 años para ganado. En cada transacción comercial, el banco del comprador extranjero o importador debe emitir una carta de crédito irrevocable que cubra el valor del producto exportado en el puerto de salida (FOB). En caso que el banco del importador no cubra el compromiso de pago establecido en la carta de crédito, la garantía de la CCC cubrirá el 98% de la cantidad adeudada al banco de los EU.

El programa funciona en casos donde el crédito es un elemento indispensable para aumentar las ventas de productos agropecuarios y forestales seleccionados de los EU hacia otros países. Un objetivo secundario es el permitir que algunos países, con capacidad financiera reconocida, puedan realizar sus compras o importaciones bajo términos comerciales.

Generalmente el programa está dirigido hacia países donde las garantías son necesarias para asegurar el financiamiento de las exportaciones, y donde el país importador tiene la capacidad financiera y expectativas favorables para generar las divisas necesarias para realizar los pagos dentro de lo programado. Aunque en el pasado el programa de exportación de la CCC ha sido principalmente orientado hacia productos agrícolas comercializados a granel, actualmente la CCC estudia y dictamina caso por caso cada una de las solicitudes, antes de publicar una lista de productos elegibles para ser incluidos en el programa.

Los productos que se han incluido bajo estos programas son:

Para el caso del programa **GSM 102**: Granos forrajeros y maíz, frijol, trigo, arroz, semillas oleaginosas, aceites, pastas y harinas, sebo, pulpa de madera, carne, huevo, leche en polvo, pieles crudas y curtidas, incluyendo semen, embriones y semillas, etc.

Para el caso del programa **GSM 103**: Únicamente es ganado para pie de cría.

1.5.1.2 Export Development Corporation (EDC)

La EDC es una institución del Gobierno de Canadá cuyo propósito general es apoyar a los exportadores de productos agropecuarios canadienses, proporcionando servicios de seguros a la comercialización, garantías de crédito y financiamiento a empresas canadienses y compradores en el extranjero.

Los productos que pueden importarse a través de este programa son: carne roja, aves de corral, alimentos proteínicos, semillas secas, sebo, pieles cuero, granos, semillas de aceite, legumbres, forrajes, productos de hortalizas, productos lácteos y ganado. Igualmente incluyen animales y otros productos naturales o derivados agrícolas, empacados en fresco, refrigerados, secos o congelados en contenedores de gran volumen. Cabe señalar que los productos combinados de dos o más ingredientes, productos empacados en paquetes pequeños, cualquier producto forestal o sus derivados no son incluidos en el programa.

1.5.2 Esquema de Crédito Tipo "Bundling"

En la actualidad se están diseñando nuevos esquemas de financiamiento a las importaciones provenientes principalmente de Estados Unidos y Canadá, la mecánica de operación consiste en la agrupación de créditos en un corto plazo para que posteriormente a través de un mecanismo de consolidación

"bundling" se obtenga un plazo de amortización mayor, ya sea vía crédito o emisión de bonos, o bien a mediano y largo plazo, a tasa fija (generalmente sobre una base de bonos del tesoro de EU más un "spread"¹⁸) o tasa variable (libor más un "spread").

Los principales beneficios de este programa son contar con una mayor accesibilidad a las líneas de crédito, plazos de amortización mayores para operaciones pequeñas, y un periodo de tramitación ágil además de una mayor eficiencia en el procesamiento de fondos.

De acuerdo al nuevo esquema de agrupación o **"bundling"**, los desembolsos para todas las asignaciones con cargo a una misma línea de crédito se agrupan cada seis meses, aplicando con ello un sólo plazo de amortización al monto agrupado.

Al agrupar una serie de desembolsos, se reduce considerablemente el número de operaciones individuales que deben ser administradas por separado tanto por el acreedor como por el prestatario mexicano, resultando en una mayor eficiencia de las líneas de crédito y agilización en el periodo de tramitación.

Este nuevo programa **"bundling"** fue establecido como respuesta al mayor volumen de operaciones comerciales anticipado entre Canadá, Estados Unidos y México impulsado por el Tratado de Libre Comercio de América del Norte, y en base a las informaciones recibidas de los prestatarios mexicanos y exportadores canadienses y americanos quienes desean aprovechar el financiamiento en condiciones de mayor competitividad en el mercado de productos financieros en México.

¹⁸Este término financiero es utilizado para indicar la sobre tasa que se agrega a una tasa base de interés (treasuries, libor, aibor, etc.).

1.5.3 Esquema de crédito extrapresupuestal

Debido a la política de adelgazamiento del sector gubernamental y de políticas presupuestales austeras seguidas por algunos países en desarrollo, y en especial México, se consideró aconsejable la realización de ciertos proyectos públicos, sin afectar los presupuestos de las entidades ni incrementar la deuda pública.

Con el financiamiento extrapresupuestal se reducen las presiones del gasto público a la vez que difiere y optimiza su aplicación, además ofrece la posibilidad de planificar un desarrollo regional equilibrado al buscar fórmulas que permitan llevar a cabo obras de infraestructura con la participación de empresas consumidoras y proveedoras de materias primas localizadas en el área. Asimismo conjunta el interés público y privado con la rentabilidad social, sin abandonar las metas establecidas para el desarrollo económico.

Un proyecto es considerado como extrapresupuestal cuando no asignándole recursos del presupuesto fiscal de una entidad gubernamental para su realización, se decide llevarlo a cabo con financiamiento de fuentes ajenas a esa entidad para no afectar su presupuesto de gastos de inversión ni su nivel de endeudamiento (sólo se afecta su gasto corriente cuando el proyecto entra en operación).

Los citados mecanismos de sustitución de recursos presupuestales se consideraron aplicables para determinados proyectos de infraestructura prioritaria, por ejemplo; plantas termoeléctricas, para las que no existe recursos presupuestales disponibles.

Hay dos caminos para realizar obras con recursos extrapresupuestales: la concesión y el arrendamiento. Por ejemplo; en el caso de las empresas del sector público como Petróleos Mexicanos (PEMEX) y la Comisión Federal de

Electricidad (CFE), la concesión no es aplicable, por lo tanto, el esquema que satisface los objetivos señalados es el de arrendamiento, con cesión del derecho de propiedad a favor de la empresa pública al término de la amortización de la inversión, estando a cargo de CFE la operación de la planta de generación.

Para llevar a cabo dichos proyectos, dentro de un proceso de total transparencia, garantizando al Estado las mejores condiciones de contratación y promoviendo la sana competencia entre los diversos oferentes, fue necesario emitir una normatividad.

Con base en la experiencia adquirida en los proyectos previos y de acuerdo a la normatividad vigente se fijó como esquema básico el siguiente:

- ◆ Celebrar operaciones de arrendamiento, sólo con fiduciarios o empresas autorizadas por la Secretaría de Hacienda y Crédito Público (SHCP), para fungir como arrendadores.
- ◆ Celebrar concursos por invitación directa (no abierta) con la participación de los principales fabricantes de equipos electromecánicos, grupos financieros o contratistas.
- ◆ Los adjudicatarios asumirán directamente la responsabilidad de la ejecución total del proyecto, desde la ingeniería hasta la entrega del mismo en servicio, tomando como base las especificaciones técnicas y los aspectos de localización, ecológicos, etc., que la entidad pública establezca.
- ◆ El adjudicatario de la obra podrá, a su juicio, constituir un fideicomiso para la administración de los recursos o bien aportarlos a una empresa arrendadora.
- ◆ La central será objeto de un contrato de arrendamiento entre el fiduciario o empresa arrendadora y la empresa pública.

- ◆ En el contrato de arrendamiento deberá garantizarse el usufructo pleno del inmueble y sus accesorios por parte de la empresa pública, así como establecerse el compromiso de que, una vez concluido el plazo de vigencia del contrato de arrendamiento y habiendo realizado los pagos acordados, el fiduciario o la empresa arrendadora, por decisión unilateral del fideicomitente y los fideicomisarios originales, enajenará a título gratuito la central en favor de la empresa pública, sin reservarse derecho alguno al respecto.
- ◆ Las condiciones financieras de las ofertas de financiamiento, así como el régimen fiscal aplicables a los impuestos, deberán ser aprobados por la SHCP.
- ◆ No deberán considerar aval del gobierno federal ni de la empresa pública. El gobierno federal tampoco asumirá responsabilidad en cuanto a la garantía directa del pago de los créditos que contraten los oferentes.
- ◆ Tratándose de un esquema de arrendamiento, la obligación de la empresa pública consistirá en cubrir el importe de las rentas y honorarios que se hubiesen estipulado en favor de los fiduciarios, e incluir en sus presupuestos anuales de gasto corriente los importes respectivos.
- ◆ Previamente a la convocatoria y formalización, en su caso, a cada proyecto, la empresa pública someterá a la consideración de la Comisión Intersecretarial Gasto-Financiamiento¹⁹, las características esenciales de los mismos.

¹⁹ La Comisión Intersecretarial Gasto Financiamiento, fue creada el 30 de agosto de 1979, para el despacho de asuntos en materia de gasto público y su financiamiento, así como de los programas correspondientes de la competencia de las Secretarías de Hacienda y Crédito Público y de la Contraloría General de la Federación. Esta integrada por los Secretaríos de Hacienda y Crédito Público, de la Contraloría General de la Federación, de Comercio y Fomento Industrial y del Trabajo y Previsión Social

En la mayor parte de los proyectos extrapresupuestales que hasta la fecha se han presentado por parte de la CFE se ha planteado invariablemente la necesidad de contar con garantías públicas, para lograr acceso y condiciones óptimas en las líneas de crédito que apoyan estos proyectos. Lo anterior provoca que estos proyectos pierdan su carácter privado y exista siempre un último recurso en contra del sector público, ya que las garantías se han otorgado al proyecto o al vehículo que lo instrumentará. Este compromiso, en sentido estricto, constituye un pasivo contingente, que por tanto no permite el desarrollo del esquema extrapresupuestal tal y como se planteo en forma original.

Conclusiones del capítulo.

El seguro de crédito a la exportación es un instrumento financiero que permite a los países desarrollados promover la venta en el exterior de bienes de capital e infraestructura, que les ayude a mantener un nivel satisfactorio de producción, empleo y efectos positivos en su balanza de pagos.

Asimismo, dicho instrumento permite a los países en desarrollo tener acceso a tecnologías y equipo bajo un esquema de financiamiento concesionado donde los costos, plazos y mecanismos de operación juegan un papel primordial para su elección.

Con la creación de la Unión de Berna, que aglutina a las diversas agencias oficiales aseguradoras de crédito a la exportación y de la OCDE, se busca promover el comercio exterior a través del uso y diseño de esquemas financieros para apoyar el desarrollo económico de las naciones, al promover una norma homogénea para el otorgamiento y manejo de los créditos en cuanto a los niveles de costos y plazos, así como de los receptores del crédito, lo cual favorece su utilización principalmente por los países menos desarrollados.

La diversidad de requerimientos de crédito por parte de los países en vías de desarrollo para la importación de bienes, ha desarrollado un amplio abanico de instrumentos financieros cuyo propósito ha sido asegurar el flujo de bienes y servicios (así como su operación tanto económica como comercial), entre los que se encuentran las líneas de crédito global, los créditos proveedor y el crédito comprador entre otros.

El financiamiento a la exportación de bienes de capital, difiere del financiamiento a la exportación de bienes de consumo, principalmente en lo tocante a la vida del crédito. Por esta razón, es sorprendente la frecuencia con la que algunos bienes de capital son comprados en condiciones de contado o a plazos muy cortos, siendo esto un indicio de falta de información sobre alternativas financieras.

El campo de las actividades en las que intervienen los países miembros de la OCDE se sitúa en los créditos otorgados a mediano plazo (2 a 5 años) y largo plazo (más de 5 años), dentro de los cuales existe un grado de participación oficial, que por lo general brinda créditos para financiar la compra de bienes de capital y sus servicios conexos para la importación en algunos casos de hasta plantas completas. Las tasas de interés y plazos amortización varían de acuerdo con la clasificación del posible receptor del crédito. Las tasas más altas y los vencimientos más cortos se aplican a los compradores cuyos países son considerados "relativamente ricos", mientras que paulatinamente los términos se van haciendo más favorables para los países "intermedios" y los "relativamente pobres".

CAPITULO DOS

CRISIS Y RENEGOCIACION DE LA DEUDA EXTERNA BILATERAL

El propósito del presente capítulo es mostrar una panorámica general respecto al comportamiento histórico de la deuda externa mexicana durante las tres últimas décadas, así como la participación del crédito bilateral dentro de este contexto, con el fin de conocer el estado que guarda actualmente la deuda bilateral dentro del esquema global de la reestructuración de la deuda externa mexicana.

2.1 Antecedentes históricos hasta 1982

En las últimas décadas, la situación económica de México y del mundo se ha transformado de manera sustancial. A principios de la década de los setenta se empezaron a desarrollar nuevas industrias tales como la informática, la microelectrónica y la biogenética entre otras, pero los países generadores de éstas no contaban con la capacidad para absorber la sobreproducción creada y de esta forma lograr expandir sus economías.

Se tiene así que la crisis de 1973 se distingue por la sobreproducción a nivel mundial de ramas como la automotriz, petroquímica y siderúrgica, provocando con ello una fuerte caída en las tasas de ganancia a nivel internacional al ser mayor la oferta que la demanda.

Ante este escenario, en la segunda mitad de la década de los setenta el Banco Mundial, el Fondo Monetario Internacional y las Agencias Gubernamentales asistieron a la banca internacional incluyendo a la mexicana para la contratación de nuevos créditos. Al mismo tiempo México empezó a desarrollar una política de explotación petrolera con la que se pretendía elevar

la producción de petróleo crudo y con ello obtener mayores divisas, las cuales serían canalizadas a cubrir las necesidades de las actividades productivas del país, además de alcanzar los ingresos suficientes para el pago de la deuda externa. Con este fin fue creado dentro del Plan Nacional de Desarrollo Industrial, el Plan de Inversión para el período 1977-1982 destinando para ello US dólares 20,000 millones.

En forma paralela a estos acontecimientos comenzó a desarrollarse el mercado del eurodólar, lo cuál es importante resaltar debido a que los créditos obtenidos por México provenían principalmente de acreedores privados internacionales, (quienes ofrecían préstamos en términos más flexibles en cuanto destino final que el deudor resolviera dar a los créditos, pero más duros en cuanto a plazos, comisiones y tasas de interés) y los derivados de organismos bilaterales sólo representaron en promedio el 5% del total (vease cuadro 1).

Cuadro 1
DEUDA EXTERNA DEL SECTOR PUBLICO
(Millones de dólares)

AÑOS	ORGANISMOS MULTILATERALES	ORGANISMOS BILATERALES	BANCOS COMERCIALES	OTROS	TOTAL
1978	2,539	1,394	22,286	45	26,264
1979	2,826	1,209	25,652	71	29,757
1980	3,286	1,406	29,042	79	33,813
1981	4,016	2,337	46,386	182	52,961
1982	5,041	2,978	45,399	5,456	58,874
1983	4,432	3,406	50,087	4,631	62,556
1984	4,879	3,628	56,866	4,005	69,378
1985	5,945	4,582	57,812	3,741	72,080
1986	7,411	5,751	58,787	3,401	75,651
1987	8,126	8,098	62,498	2,686	81,407
1988	10,470	8,794	57,786	4,003	81,003
1989	10,099	8,392	53,492	4,076	76,059
1990	14,685	11,702	47,035	4,349	77,770

FUENTE: Dirección General de Crédito Público. S.H.C.P.

Asimismo la expansión del euromercado obedeció también al reciclaje de los petrodólares, ocurrido después del aumento de los precios internacionales del petróleo en 1973. La oferta de fondos prestables para países como México aumento a niveles sin precedentes (vease cuadro 1), al contar en esos momentos con una política de apertura crediticia, un amplio mercado de consumo y un potencial de crecimiento económico además de estabilidad política.

Por tanto y debido a que tradicionalmente México ha recurrido a créditos del exterior para completar su ahorro interno, con objeto de financiar la inversión que requiere el aparato productivo, la política económica de endeudamiento que se instrumentó entre 1977 y 1979 se basó en el objetivo de impulsar el crecimiento y el empleo.

Además la contratación de recursos financieros del exterior resultaba redituable dadas las perspectivas favorables por los hallazgos de mantos petrolíferos, su precio relativamente alto en el mercado internacional y las perspectivas de que dicho precio aumentaría de manera significativa en el mediano plazo. Por otra parte, la inversión privada -que mostró un gran dinamismo, dada la expansión de la economía- ofrecía tasas de retorno altas y muchos de sus proyectos se financiaron también con recursos externos. En esos años la gran liquidez del mercado financiero internacional permitió la contratación de recursos con un mínimo de requisitos.

En estrecha relación con la oferta abundante de créditos de 1973 a 1981, el saldo de la deuda externa de México presentó una tasa de crecimiento promedio anual de 30% (vease cuadro 2), este crecimiento estuvo asociado a una política económica expansiva a partir de 1972, la cual no fue acompañada por una reforma fiscal. Así también se observa que de 1977 a 1982, el saldo de

la deuda externa del sector público pasó de US dólares 22,912 a US dólares 58,874, grandes proyectos siderúrgicos, petroquímicos y de energía eléctrica se financiaron en buena parte a través de esas fuentes de recursos.

Cuadro 2
CRECIMIENTO DEL SALDO DE LA DEUDA EXTERNA 1973-1982
(Millones de US dólares)

Años	Pública		Privada		Otros*		Total	
	Saldo	%	Saldo	%	Saldo	%	Saldo	%
1973	7,071	39.6	2,066	96.0	n.e.		9,137	49.3
1974	9,975	41.1	2,224	7.6	n.e.		12,199	33.5
1975	14,449	44.9	4,480	101.4	n.e.		18,929	55.2
1976	19,600	35.6	6,500	45.1	n.e.		26,100	37.9
1977	22,912	16.9	6,800	4.6	1,200	---	30,912	18.4
1978	26,264	14.6	7,200	5.9	1,200	---	34,644	12.1
1979	29,757	13.3	10,500	45.8	n.e.		40,257	16.1
1980	33,813	13.6	16,900	61.0	n.e.		50,713	26.0
1981	52,961	56.6	21,900	30.0	n.e.		74,816	47.5
1982	58,874	11.2	19,107	-12.8	8,198	---	86,179	15.2

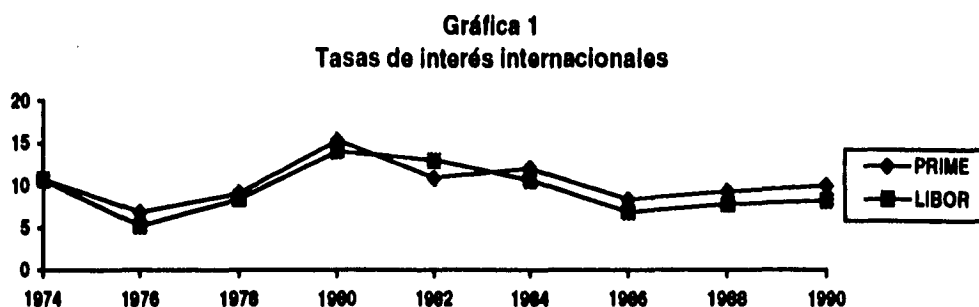
FUENTE: Dirección General de Crédito Público. S.H.C.P.
 • Bancaria/Banco de México.
 • n.e. No existe

El servicio de la deuda aumentó en la misma medida que el débito. Con respecto a los ingresos en cuenta corriente¹, en 1973 el pago de intereses al exterior fue equivalente a 8.2%, mientras que para 1982 dicho indicador llegó a 35.4%.

La situación de bonanza que se preveía no fue lo suficientemente fuerte, ante un ambiente económico internacional recesivo que provocó una aguda reducción en los términos de intercambio, un aumento en las tasas de interés internacionales, un incremento sensible en el servicio de la deuda externa y

¹ Se refiere a los ingresos por la exportación de bienes y servicios.

una política cambiaría que no fue lo suficientemente ágil para absorber el choque externo.



Las tasas de interés internacionales que se manejaron para la contratación de créditos fueron en base a libor y prime que como se puede observar en la gráfica 1, durante ese periodo iniciaron una marcha ascendente de tal forma que en 1980, la libor llegó a un nivel cercano a 20% anual. En 1980 el pago de intereses sobre la deuda sufrió un fuerte incremento: 60% en términos nominales con respecto a 1979. Al incremento de las tasas de interés, se sumó una reducción persistente de los precios internacionales del petróleo.

2.2 El proceso de renegociación de la deuda externa (1982-1990)

De acuerdo a lo observado hasta aquí, la crisis de la deuda externa en México se remonta a principios de la década de los ochenta, durante la segunda crisis petrolera internacional. En el año de 1982, diversos factores -incluyendo la drástica caída de los precios del petróleo- contribuyeron para agravar la ya difícil situación económica del país: los términos de intercambio comercial de los países en desarrollo en general se deterioraron marcadamente: las tasas de interés en los mercados internacionales de capital registraron un ascenso considerable y, por último, tuvo lugar una importante fuga de capitales.

El gobierno mexicano se vio obligado a adoptar un severo programa de estabilización económica para restablecer el equilibrio financiero. Así, mientras que en 1982 la inversión pública ascendió al 10.6% del PIB, en 1987 representó tan sólo el 5.5%.

A pesar de la severa crisis económica durante el periodo 1982-1990, el país continuó transfiriendo al exterior anualmente en promedio el 6% de su PIB por concepto del pago del servicio de la deuda (vease cuadro 3).

Cuadro 3
BALANZA DE PAGOS, 1980-1990
(Porcentaje del PIB)

	1980	1981	1982	1983	1984	1985	1986	1987	1988	1989	1990
<i>Cuenta corriente</i>	-5.5	-6.4	-3.6	3.6	2.4	0.4	-1.3	2.7	-1.5	-2.9	-2.9
<i>Exportaciones</i>	8.4	8.4	12.9	15.5	14.4	12.4	13.5	15.7	13.2	12.6	16.8
<i>Importaciones</i>	9.7	9.6	8.5	5.7	6.4	7.9	9.6	9.4	11.7	12.4	12.9
<i>Pago de Intereses</i>	3.2	3.8	7.2	6.8	6.7	5.5	6.4	5.7	5.0	4.5	3.3
<i>Cuenta de capital</i>	5.9	10.5	5.7	-1.0	0.0	-1.0	1.4	-0.4	-0.8	1.5	3.4
<i>Endeudamiento Neto del Sector Público</i>	1.6	4.2	3.5	1.8	0.9	0.0	0.5	3.0	0.3	0.0	1.0

FUENTE: Con base en información de Banco de México.

Las dimensiones del ajuste emprendido se magnifican si se considera el hecho de que México registró una transferencia neta positiva de recursos durante el periodo 1976-1982 (equivalente al 5% de su PIB) y que el posterior ajuste de 10 puntos se absorbió, en gran parte, a través de reducciones en el gasto público. Ante esta situación, una de las prioridades del gobierno mexicano fue sentar las bases para que el país pudiera reanudar su crecimiento. Para lograrlo fue imperativo, además de adoptar un programa de reajuste económico interno, delinear una estrategia de negociación de la deuda externa que le permitiera al país contar con los recursos mínimos necesarios para garantizar su desarrollo.

Para el sexenio 1988-1994 fueron establecidos los siguientes lineamientos de política de deuda externa:

- ◆ Abatir la transferencia neta de recursos al exterior;
- ◆ asegurar un arreglo de la deuda externa de carácter multianual a fin de evitar la incertidumbre de las negociaciones recurrentes;
- ◆ disminuir el valor histórico de la deuda externa; y
- ◆ reducir el saldo de la deuda como proporción del PIB.

En diciembre de 1988, una vez que ya se había recorrido un largo camino en materia de negociación y estudio de opciones para encontrar una solución duradera al problema de la deuda, se iniciaron consultas con diferentes funcionarios financieros del gobierno de los Estados Unidos. Como muestra de su confianza en el proceso de negociación emprendido, el gobierno mexicano no consideró oportuno utilizar un crédito por US dólares 3,500 millones que dicho gobierno había ofrecido a México a finales de 1988.

En marzo de 1989, Nicholas Brady, Secretario del Tesoro Estadounidense, propuso un nuevo plan para enfrentar el problema de la deuda externa de los países en desarrollo.

Por primera vez, una propuesta del gobierno estadounidense reconoció, en coincidencia con los planteamientos del gobierno mexicano, la necesidad de llevar a cabo una reducción parcial del principal de la deuda, estableciendo así las condiciones necesarias para reanudar el crecimiento.

En ese momento las autoridades mexicanas iniciaron negociaciones con la banca comercial acreedora continuando, a su vez, las consultas con el Fondo Monetario Internacional (FMI), el Banco Mundial (BM) y los distintos gobiernos acreedores. La propuesta mexicana se fundamentó en las siguientes opciones básicas:

- ◆ Una significativa reducción del principal de la deuda;
- ◆ una disminución importante de la tasa de interés, manteniendo el valor nominal de la deuda, y
- ◆ una negociación de nuevos préstamos.

Desde el punto de vista del gobierno mexicano, esta propuesta permitiría a cada uno de los bancos acreedores adoptar la opción -o la combinación- más conveniente a sus intereses, y a México reducir la transferencia neta de recursos al exterior del 6% al 2% del Producto Interno Bruto.

Posteriormente, mediante la suscripción de una Carta de Intención entre México y el FMI, la institución reconoció tanto la necesidad de reducir el monto de la deuda, como punto de partida para las renegociaciones, como la necesidad de proporcionar los nuevos fondos que México requirió para lograr su estabilización económica y llevar a cabo sus programas de cambio estructural.

Este acuerdo contiene importantes elementos que lo distinguen de otros programas de ajuste tal como se observa a continuación:

- ◆ Apoya una estrategia de crecimiento sostenido con estabilidad de precios;
- ◆ no es un programa recesivo; y
- ◆ considera la reducción de la transferencia de recursos al exterior como una condición esencial para reanudar el crecimiento.

Una vez que fueron suscritos los acuerdos antes mencionados, y mientras continuaban en forma paralela las negociaciones con la banca comercial acreedora, los líderes de los países industrializados expresaron, durante la Cumbre del Grupo de los Siete en París, su apoyo al proceso de renegociación emprendido por México, e hicieron un llamado a la banca comercial acreedora para que se llegara a una pronta solución del problema.

En abril de 1989 se iniciaron formalmente las negociaciones con la banca comercial, principal acreedor externo del sector público. En ese momento el saldo de la deuda externa pública con la banca comercial se estimó en aproximadamente US dólares 52,600 millones, monto que constituyó el llamado saldo de "Deuda Elegible" para la reestructuración.

Asimismo en el transcurso de 1989 se realizaron diversas operaciones que redujeron dicho saldo a aproximadamente US dólares 48,000 millones. Dichas operaciones fueron las siguientes:

- ◆ Cancelaciones de deuda externa que algunas instituciones oficiales recibieron como pago por la venta de empresas desincorporadas;
- ◆ conversiones de deuda por capital (swaps) que se habían autorizado antes de noviembre de 1987 pero se hicieron efectivas hasta 1989; y

- ◆ **amortizaciones netas del sector público durante 1989.**²

Adicionalmente, por efecto de variaciones por el tipo de cambio del dólar con respecto a otras monedas, el equivalente en dólares de la deuda pública contratada en estas últimas se redujo.

A finales de julio de 1989, el gobierno mexicano llegó a un acuerdo con el Comité Asesor de Bancos para renegociar la deuda externa que se tenía con los 500 bancos comerciales. El acuerdo consistió en la reestructuración de aproximadamente US dólares 53,000 millones bajo las siguientes opciones:

- ◆ **Reducir el principal de la deuda en un 35%;**
- ◆ **reducir la tasa de interés al fijarla en un nivel de 6.25% ; y/o**
- ◆ **nuevos créditos por un equivalente al 25% de la deuda no reestructurada.**

En la primera opción, los bancos intercambiaban los créditos mexicanos en su poder por nuevos bonos equivalentes al 65% del valor nominal de la deuda vieja. Esto significa que México reduce su deuda con aquellos bancos en un 35%. La tasa de interés de estos nuevos bonos seguía siendo la tasa comercial Libor, más 13/16 de un punto porcentual.

En la segunda opción, los bancos intercambiaban los bonos mexicanos en su poder por un nuevo bono que mantiene su valor nominal. Sin embargo, la tasa de interés queda fija en 6.25%. Esta opción representaba una reducción aproximada del 40% en relación con las tasas de mercado vigentes en ese momento.

² Gurría, José Angel, "La política de la Deuda Externa", FCE, México

En la tercera opción, los bancos proporcionaban recursos frescos por un equivalente al 25% del valor nominal de la deuda contratada y que no había sido reestructurada bajo alguna de las dos opciones anteriores. Estos nuevos recursos eran suministrados de la siguiente manera: 7% en 1989 y el 6% en los tres años subsecuentes. La amortización de estos créditos es a 15 años con 7 de gracia y las tasas comerciales de interés se mantienen.

A principios de diciembre de 1989, se anunció que el 90% de los bancos acreedores ya habían respondido positivamente al acuerdo de las tres opciones. De ellos, aproximadamente el 41% optó por la reducción del principal, otro 49% por la baja de intereses y el resto por aportar recursos frescos. Con esto México superaba el principal obstáculo para recuperar su crecimiento, la transferencia neta de recursos al exterior, misma que durante los últimos cinco años había promediado un 6.2% del Producto Interno Bruto (PIB).

También es importante señalar que el hecho de tener un acuerdo de carácter multianual contribuyó a brindar certidumbre a los diferentes agentes económicos, generando así un círculo virtuoso que redundó en una mayor inversión -interna y externa-, repatriación de capitales y ahorro. Esto fue posible gracias al proceso de ajuste interno realizado, mismo que logró reducir la tasa interna de inflación del 157% registrada en 1987.

Asimismo México continuó negociando con otros organismos financieros internacionales con el fin de obtener apoyo crediticio (Banco Mundial, gobierno de Japón, BID) y reestructurar así otros adeudos (Club de París).

2.3 Marco operativo de la renegociación de la deuda externa bilateral.

El Club de París es un foro informal en el que un grupo de países acreedores miembros de la OCDE³ se reúne con una nación deudora a fin de reorganizar programas de pagos de obligaciones, concedidas o garantizadas por órganos de los gobiernos acreedores, y que el país deudor no puede satisfacer puntualmente. Las reuniones son periódicas y se cuenta con la asistencia de las principales instituciones financieras internacionales. Los acreedores negocian con los países deudores, uno por uno.

Este foro carece de un acuerdo constitutivo o de un régimen interno establecido. Se rige por un conjunto de procedimientos logrados mediante consenso entre los miembros, consagrados por la práctica y observados en esas negociaciones. Sin ser un verdadero organismo, el foro funciona sobre una base ad-hoc, con sede en París, Francia. Lo preside el Director del Tesoro Francés y su Secretariado cuenta con los servicios del mismo Tesoro.

En la Minuta de Club de París se establecen dos mecanismos de reestructuración: el primero consiste en el refinanciamiento y el segundo en el reescalonamiento.

El mecanismo de refinanciamiento es una operación financiera que permite una mayor actividad y revolvencia en los mercados. México se inclinó por este mecanismo porque los costos de fondeo eran menores y en consecuencia tenían un efecto positivo.

El grupo negociador mexicano se reunió con el Club de París y los representantes financieros de los 16 países industrializados con los que México sostenía relaciones financieras a través de las denominadas líneas de crédito bilaterales (créditos para la exportación e importación de mercancías). México

³ En el capítulo anterior se revisaron a detalle las funciones de la organización.

adeudaba al Club de París alrededor de US dólares 9,000 millones, sobre los que pagaba aproximadamente US dólares 800 millones al año por concepto de intereses.

Con la reestructuración se pretendía constituir un medio de alivio en las presiones de balanza de pagos, sin significar un menor gasto interno para las empresas paraestatales o el Gobierno Federal.

Los recursos captados por el Gobierno Federal derivados de esta reestructuración, se debían destinar al financiamiento de los proyectos y programas prioritarios considerados dentro del Plan Nacional de Desarrollo, observando en su caso, la posible aplicación de los recursos a proyectos que por su naturaleza fueran generadores de divisas, lo anterior a efecto de compensar el costo de estos recursos, así como el riesgo cambiario de los mismos.

Los tipos de crédito a reestructurar en el Club de París fueron:

- ◆ Créditos contratados con la banca extranjera con la garantía del Eximbank de los EUA o de cualquier institución financiera o de seguro (CESCE, COFACE, SACE, etc.) para el apoyo de las exportaciones de sus respectivos países;
- ◆ créditos contratados directamente con las instituciones nombradas en el punto anterior;
- ◆ créditos contratados con la banca comercial extranjera, que contaran con seguro de crédito de las agencias respectivas;
- ◆ créditos contratados por las sucursales o agencias de la banca mexicana en el extranjero;

- ◆ créditos contratados por empresas mexicanas a través de cartas de crédito o con el aval o garantía de la banca mexicana o sus agencias en el extranjero y que contaran con seguro de crédito o con el aval o garantía de las agencias oficiales mencionadas; y/o
- ◆ créditos o garantías otorgados por otras agencias oficiales a México (MITI, OECF, etc.), en cualquiera de las modalidades anteriores.

2.3.1 Club de París I

En septiembre de 1986 el gobierno mexicano y 14 países, Austria, Holanda, Bélgica, Suecia, Canadá, Alemania Federal, Italia, Suiza, Francia, España, Estados Unidos, Noruega, Inglaterra y Japón, miembros del llamado Club de París, acordaron reestructurar adeudos a cargo de dependencias y entidades de la Administración Pública Federal, que estuvieran garantizados, asegurados o bien que hayan sido otorgados directamente por organismos oficiales pertenecientes a estos países, celebrados antes del 1° de enero de 1986 a un plazo mayor de un año y cuyos vencimientos quedaban comprendidos, para pago de principal, entre el 22 de septiembre de 1986 y el 31 de marzo de 1988, y para intereses entre el citado 22 de septiembre de 1986 y el 31 de diciembre de 1987.

El monto final reestructurado fue de US dólares 1,895 millones, correspondiendo US dólares 1,616 millones al 100% del capital por pagar durante el periodo de consolidación y US dólares 279 millones al 60% de los intereses en cuestión. El restante 40% de los intereses fue pagado en sus fechas de vencimiento originales.

El plazo de pago en la reestructuración fue de 10 años con 5 de gracia, comenzando a pagarse la primera semestralidad el 1° de enero de 1992 y la última el 1 de julio de 1996. Por otra parte, los mecanismos utilizados con los

distintos países han sido el refinanciamiento y la reprogramación. De esta manera, las entidades deudoras originales cubrieron integramente esos pasivos y el Gobierno Federal ha quedado como deudor ante el exterior por el 100% del principal y el 60% de los intereses reestructurados.

2.3.2 Club de París II

El 29 y 30 de mayo de 1989 se celebró en París el Acuerdo Multilateral con 14 países miembros del llamado Club de París (Austria, Canadá, Bélgica, Francia, Alemania, España, Italia, Suecia, Suiza, Japón, Holanda, Reino Unido, Noruega y Estados Unidos), en el que se reestructuraron alrededor de US dólares 2,600 millones, a un plazo de 10 años con 6 de gracia, en 8 pagos semestrales iguales y consecutivos.

Los adeudos reestructurados fueron los vigentes al 31 de diciembre de 1985, los cuales abarcaban el 100% de los importes de principal y el 100% de los intereses con vencimientos desde el 1° de junio de 1989 al 31 de marzo de 1990, inclusive, el primer pago será el 30 de abril de 1996 (fin del periodo de gracia) y el último el 31 de octubre de 1999 (fin del periodo de amortización); el 100% de los importes de principal y el 90% de los importes de intereses con vencimientos desde el 1° de abril de 1990 al 31 de marzo de 1991, inclusive, cuyo primer pago será el 30 de abril de 1997 (fin del periodo de gracia) y el último el 31 de octubre de 2000 (fin del periodo de amortización).

El 10% restante de los importes de los intereses se pagó en las fechas de su vencimiento original. También se reestructuraron el 100% de los importes de principal y el 80% de los importes de intereses con vencimiento desde el 1° de abril de 1991 al 31 de mayo de 1992, inclusive, cuyo primer pago será el 30 de abril de 1998 (fin del periodo de gracia) y el último el 31 de octubre de 2001 (fin del periodo de amortización). El 20% restante de los importes de los intereses se pagó en las fechas de su vencimiento original.

El saldo total de la Deuda Pública Bilateral al 31 de diciembre de 1988 fue US dólares 8,703 millones. El servicio original (antes de la reestructura) de este adeudo, que incluye capital e intereses, para el periodo 1989-1992 era de US dólares 8,381 millones. Con la reestructuración, que abarco el periodo del 1º de junio de 1989 al 31 de mayo de 1992, se dejaron de pagar alrededor de US dólares 2,554 millones.

Las cifras de ahorro final que se lograron en materia de reducción de transferencia con este acuerdo, son las siguientes: para jun/89-mar/90, US dólares 863 millones; para abr/90-mar/91, US dólares 898 millones, y para abr/91-may/92, US dólares 793 millones.

El acuerdo también consideró las importaciones que México necesitaba realizar de los países miembros del Club de París. Estos recursos sirvieron para apoyar las importaciones de bienes de capital que demandaban los programas de modernización y ampliación de la planta industrial del país, tanto por parte de empresas del sector público como del privado.

Los gobiernos firmantes acordaron la opción de reestructurar, en caso necesario los vencimientos de capital e intereses a ocurrir después del 31 de mayo de 1992.

Los tipos y condiciones de interés aplicables a la deuda objeto de reestructuración fueron fijados bilateralmente por las partes con base al tipo de interés de mercado apropiado.

2.4 El comercio exterior mexicano

Con el propósito de puntualizar algunos aspectos de política financiera y de negociación de operaciones en el ámbito del financiamiento bilateral al comercio exterior, a continuación serán revisados algunos de los lineamientos que en materia de política de financiamiento externo se han dado en México.

2.4.1 Plan Nacional de Desarrollo 1989-1994

El Plan Nacional de Desarrollo 1989-1994 maneja dentro de sus propuestas la de avanzar hacia el logro de cuatro objetivos básicos:

- ◆ Defender la soberanía y preservar los intereses de México en el mundo.
- ◆ Ampliar nuestra vida democrática.
- ◆ Recuperar el crecimiento económico con estabilidad de precios.
- ◆ Elevar productivamente el nivel de vida de los mexicanos.

En el marco económico internacional, se propugna que otros países apliquen al nuestro regulaciones de comercio similares a las que aquí se han puesto en práctica, desprendiéndose así la necesidad de que la economía mexicana cuente con los recursos necesarios para aumentar la inversión productiva; y buscar de esta forma ampliar acuerdos bilaterales y multilaterales con los nuevos polos de crecimiento mundial, Unión Europea y la Cuenca del Pacífico.

Respecto a la política de industria y comercio exterior, el Plan propone entre otras acciones las siguientes:

- ◆ Promover la modernización del aparato productivo;
- ◆ negociar la colocación de nuestros productos en el exterior junto con los exportadores;
- ◆ concertar con los exportadores medidas de promoción y aliento, a través de reuniones frecuentes con ellos para analizar y proponer acciones, evaluar resultados y denunciar desviaciones, buscando dar solución inmediata a los asuntos planteados;

- ◆ promover la inversión extranjera que ayudará a alcanzar los objetivos del país, mediante financiamientos para la actividad económica, acceso a mercados, tecnología y empleos.

Para dar inicio al proceso de modernización que el país ha requerido no sólo se necesita un sistema bancario amplio y diversificado, sino también moderno, que apoye y promueva la productividad y la competitividad de la economía.

Debido a la rápida evolución de las condiciones en los mercados financieros internos y externos, producto de la mayor integración económica mundial y de los cambios tecnológicos en la intermediación financiera, ha sido necesario acelerar el proceso de modernización del sistema bancario.

La política de comercio exterior aplicada considera los siguientes objetivos:

- ◆ Fomentar las exportaciones no petroleras;
- ◆ alcanzar una mayor uniformidad en la protección efectiva a las distintas industrias;
- ◆ continuar con la eliminación de las distorsiones provenientes de las restricciones no arancelarias al comercio;
- ◆ garantizar el acceso de nuestras exportaciones a los mercados mundiales; y
- ◆ buscar que la inversión extranjera, la transferencia de tecnología y el acceso a los recursos externos, contribuyan a los propósitos de la política comercial de México.

Para hacer posible el cumplimiento de tales objetivos, se emprendieron acciones de política comercial que se llevaron a cabo de acuerdo con los siguientes propósitos:

- ◆ Alentar la inversión privada, nacional y extranjera, mediante una política económica certera y clara, y con un marco tributario competitivo a nivel internacional;
- ◆ propiciar la modernización tecnológica de la industria nacional, a través de la protección de la propiedad intelectual, la inversión extranjera y la vinculación eficaz de la oferta de tecnología nacional a las demandas de los diversos sectores productivos;
- ◆ aprovechar las ventajas geográficas del país para promover la integración eficiente de la industria exportadora, en especial la maquiladora;
- ◆ Promover las exportaciones mediante la permanencia y claridad en las políticas; aplicando mejor y de manera más automática y general los diversos instrumentos de promoción existentes.

2.4.2 Programa Nacional de Financiamiento del Desarrollo 1990-1994

Con el propósito de dar cumplimiento a los objetivos mencionados anteriormente de acuerdo a las directrices marcadas en el Plan Nacional de Desarrollo, y con fundamento en el Artículo 16 de la Ley de Planeación, fue presentado el Programa Nacional de Financiamiento del Desarrollo (PRONAFIDE) correspondiente al periodo 1990-1994.

En el PRONAFIDE quedan señalados los objetivos, estrategias y acciones a desarrollar durante el periodo citado, con el propósito de aumentar en forma continua la disponibilidad de recursos financieros a niveles que puedan apoyar la inversión requerida para cumplir con las metas marcadas en el Plan Nacional de Desarrollo.

La política de financiamiento del desarrollo, consiste en establecer una relación más adecuada entre la generación y la canalización de recursos de la economía para fomentar el desarrollo.

Entre los objetivos de la política de financiamiento del desarrollo destacan los siguientes:

- ◆ **Fortalecer el ahorro público para ofrecer un mayor apoyo financiero a la inversión en infraestructura física y humana, así como aumentar su rendimiento social.**
- ◆ **Modernizar el sistema financiero para aumentar la captación del ahorro nacional y poder canalizarlo hacia la inversión productiva.**
- ◆ **Promover la captación del ahorro externo, continuando con el abatimiento de las transferencias netas de recursos al exterior, y de esta forma estimular la inversión extranjera.**

El logro de estos objetivos significa la obtención de los recursos necesarios para apoyar a través del financiamiento la inversión (entre este el uso de líneas de crédito bilateral), y con ello generar un equilibrio entre las distintas fuentes de ahorro.

Al estimular el ahorro externo, se pretendía promover la inversión productiva, realizar acciones encaminadas a fortalecer las reservas internacionales y así apoyar el creciente volumen de operaciones de comercio exterior.

La estrategia económica emprendida por el país jugó un papel destacado en el mercado internacional. Por ello las empresas públicas que tradicionalmente habían acudido a dicho mercado debían considerar las medidas que les permitieran asegurar y ampliar su participación. Las empresas públicas que no habían participado en el comercio internacional y que presentaban

posibilidades de hacerlo estaban obligadas a iniciar los cambios necesarios que las llevaran a esa participación, sin descuidar el mercado nacional.

Para mantener el crecimiento económico aunado a una estabilidad de precios se requiere de ahorro y se busca que con la eficiente canalización de estos recursos se propicie un aumento en la inversión interna bruta privada.

La estrategia de modernización del sistema financiero mexicano ha buscado un concepto de banca universal, congruente con la formación de la banca múltiple y los grupos financieros.

Al separar la banca y los grupos financieros de la industria y el comercio, se buscó evitar la concentración del riesgo y posibles operaciones de complacencia.

Lo que se ha pretendido con estas medidas es que el sistema financiero se prepare institucional y operativamente para competir en un contexto de mayor apertura, ante un contexto internacional de globalización de los mercados, debido a una mayor competencia entre los sistemas financieros de los distintos países, buscando así una consolidación de un sistema más eficiente y actualizado que apoye la competitividad de las exportaciones mexicanas.

2.4.3 Ingreso de México a la OCDE

Las relaciones de México con la OCDE se iniciaron en 1978 cuando esta organización invitó al gobierno mexicano junto con el de Brasil, India y Corea del Sur, a participar en los trabajos del Comité del Acero, sin embargo ninguno de los cuatro países asistió. En 1980 México solicitó participar como observador en un simposio sobre el acero, en 1982 se estableció una relación directa con el Comité del Acero mediante un grupo de enlace que por varios años fue el único punto de contacto con la OCDE. La creciente presencia mexicana en esos

trabajos permitió que en 1990 se le aceptara como miembro integrante del Comité.

A finales de 1991, México empezó a participar como observador en ocho de los principales comités relacionados con movimientos de capital, inversión internacional, mercados financieros, comercio, políticas del consumidor y legislación sobre competencia, empleo y asuntos sociales y ambiente.

En 1992 la OCDE realizó un estudio sobre la economía mexicana, examinado posteriormente en el seno del organismo. Asimismo México solicitó y logro ampliar su presencia en otros comités y grupos de trabajo: en uno , como miembro formal; en trece como observador y en otro más como invitado. Además intervino en múltiples reuniones especiales, foros, diálogos y proyectos.

En junio de 1993, durante la reunión Ministerial del Consejo, comenzó el examen de los términos y las condiciones del posible ingreso de México a ese organismo. Por ello 14 dependencias del Ejecutivo prepararon el análisis de compatibilidad de la legislación mexicana con las 160 actas que la OCDE ha acumulado durante 34 años de sus existencia. En octubre y noviembre de 1993 viajaron a México dos misiones del Secretario de la OCDE para colaborar en el esfuerzo de fijar la posición mexicana en torno a las obligaciones inherentes a su ingreso.

Durante su reunión el 24 de marzo de 1994 el Consejo de la OCDE decidió por unanimidad, con base en los informes presentados por los comités, que México cubría los requisitos para cumplir con las obligaciones que exige ser miembro del organismo. Por lo tanto, se determinó que la fecha para hacer la invitación a México para incorporarse a la Convención sería el 14 de abril, así con esa fecha en París se firmó el acuerdo con el cual quedaba formalizada la invitación. Una vez aprobado el documento por el Senado de la República, el

18 de mayo de 1994 se entregó al gobierno de Francia para a su vez ser depositado en la Convención de la OCDE.

Conclusiones del capítulo

La crisis de sobreendeudamiento, con toda su secuela de efectos negativos a nivel social y económico, ha dejado lecciones duras que no se pueden olvidar, particularmente cuando se trata de diseñar las nuevas estrategias económicas que definen el papel del ahorro externo en el financiamiento del desarrollo.

No debe perderse de vista que el endeudamiento externo es un instrumento más a disposición de la política económica, que puede ayudar a incrementar la inversión y por ende la tasa de crecimiento, sin embargo, si no es utilizado de manera adecuada puede conducir al sobreendeudamiento, la recesión y la inestabilidad. La contratación de créditos no puede sustituir a una política económica coherente y consistente, ni financiar déficit fiscales en un contexto de inestabilidad económica, pues no permite recuperar la estabilidad de ningún país.

En síntesis, se pueden identificar dos aspectos que han influido sobre la política de financiamiento externo en los años recientes y que, con toda seguridad continuarán influyendo en el mediano plazo:

- ◆ **en primer lugar**, se encuentra el proceso de globalización de la economía mundial a raíz de la revolución científica y tecnológica de alcances todavía inimaginables, que ha estimulado la formación de nuevos centros financieros, productos y servicios, así como el surgimiento de bloques económicos. Todo ello impone a México la necesidad de administrar el riesgo ante una competencia intensa para el financiamiento y los mercados.
- ◆ **en segundo lugar**, están los requerimientos financieros de México dado que al encontrarse en pleno proceso de recuperación económica, necesita

recursos financieros externos suficientes para financiar el déficit de cuenta corriente asociado al aumento de la inversión

Respecto a los criterios y lineamientos instrumentados en materia de endeudamiento público y de financiamiento al comercio exterior han sido hasta la fecha insuficientes, por lo que se requiere la instrumentación de una política económica, comercial y financiera adecuada a las actuales condiciones de mercado que fomenten el desarrollo del comercio exterior.

Con el ingreso de México a la OCDE se podrán ampliar y mejorar las relaciones bilaterales con los países miembros y con ello fortalecer la diversificación de los flujos comerciales, financieros y tecnológicos, apoyando con ello las relaciones económicas en desarrollo con el exterior.

CAPITULO TRES

TERMINOS Y CONDICIONES FINANCIERAS DE LAS LINEAS DE CREDITO BILATERAL.

En el presente capítulo se revisará la estructura financiera (términos y condiciones) de los financiamientos que otorgan los países con los que las entidades públicas mexicanas mantienen contratadas líneas de crédito globales y específicas, a fin de conocer, entre otros, los costos del financiamiento, la amplitud de la oferta de créditos y la difusión de oportunidades comerciales de las líneas.

3.1. El crédito bilateral en el contexto internacional

Como se vió en el capítulo uno, cada sistema o país tiene una o más instituciones especializadas en el apoyo al comercio exterior¹, generalmente un cuerpo oficial que actúa en nombre del Estado. Cuando el sector bancario otorga el fondeo necesario para el financiamiento de las exportaciones, la existencia de agencias gubernamentales es indispensable puesto que tanto el riesgo político como el comercial, involucrados en una operación de comercio internacional, no pueden ser afrontados por entidades privadas.

Por consecuencia, todos los gobiernos de los países industrializados utilizan diferentes instituciones para promover sus exportaciones. Este tipo de organismos, como el Export-Import Bank (Eximbank) de los Estados Unidos, el Export Credit Guarantee Department (ECGD) de Inglaterra, la Compañía Francesa de seguros para los Créditos de Exportación (COFACE) de Francia, la Compañía Española de seguros de Crédito a la Exportación (CESCE) de

¹ Ver Anexo I "Catálogo de Organismos Promotores de Exportaciones".

España, la Export Development Corporation (EDC) de Canadá, y el Eximbank de Japón, entre otros, todos miembros de la Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económico (OCDE)², apoyan las exportaciones de sus empresas nacionales a través del otorgamiento de crédito directo con tasas preferenciales a los importadores finales de sus productos en otros países, o bien apoyan el crédito a través de los canales de intermediación establecidos para este fin dentro de la banca comercial y de desarrollo.

En algunos casos como Japón, Italia y Suiza, estos créditos, para ser otorgados, requieren el aval de alguna institución gubernamental del país donde se ubica el importador. En México existe la banca de desarrollo (Banco Nacional de Comercio Exterior, SNC, Nacional Financiera, SNC, y Banco Nacional de Obras y Servicios Públicos, SNC), que recibe y canaliza recursos de organismos gubernamentales y, en su caso, otorga su aval.

Por su incidencia en la productividad en todas las ramas y en la integración intraindustrial e intersectorial, la búsqueda permanente e innovadora de economías de escala en los esquemas de financiamiento bilateral para bienes de capital (maquinaria, equipo y refacciones) constituye uno de los factores más importantes del cambio estructural a nivel microeconómico, buscando inducir la integración del aparato productivo hacia adentro y, a la vez, mejorar la eficiencia y competitividad en el exterior.

La modernización financiera hacia la que se está orientando el sistema financiero mexicano, busca en primer lugar, un concepto de banca universal congruente con la formación de una banca múltiple y de grupos financieros,

² Aún cuando el Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio (GATT), es el regulador de barreras arancelarias y de las normas en el comercio internacional, nunca ha participado realmente en lo concerniente al financiamiento de las exportaciones, en gran parte porque este tema se ha enmarcado como competencia de la OCDE, y es a través de esa organización que se han logrado acuerdos importantes en esta materia.

además, la concentración de diversos servicios por una misma institución ha sido posible por la naturaleza de los sectores y la operación del mercado financiero mexicano.

El costo financiero de los recursos provenientes del exterior no debe restar competitividad a las exportaciones mexicanas y los programas de garantía deben ser atractivos para las empresas importadoras, ya que deben permitir a los bancos comerciales fondeadores cargar únicamente sobre tasas y comisiones preferenciales, en consonancia con el bajo riesgo atribuible a los organismos gubernamentales otorgantes de la garantía.

El reconocimiento de factores de riesgo y dificultades, así como las ventajas implícitas en los créditos bilaterales subsidiados, ponen en evidencia la necesidad de contar con programas bien estructurados para facilitar el manejo de las transacciones de comercio exterior.

3.2 Costo financiero del crédito bilateral.³

De acuerdo a lo revisado en el capítulo uno y conforme a las normas y políticas de la OCDE, las tasas de interés y plazos de amortización varían de acuerdo con la clasificación del posible receptor del crédito; es decir, las tasas más altas y los vencimientos más cortos se aplican a los compradores cuyos países son considerados "relativamente ricos", mientras que paulatinamente los términos se van haciendo más favorables para los países "intermedios" y los "relativamente pobres"⁴. En todos los casos, las tasas de interés mínimas son inferiores a las tasas comerciales prevalecientes en la mayoría de los mercados de capitales.

³ Ver Anexo IV "Catálogo de claves correspondientes a comisiones y tasas de interés".

⁴ En el capítulo uno aparecen los países citados de acuerdo a la clasificación otorgada por la OCDE

En relación al costo financiero de las líneas de crédito bilateral que las entidades públicas mexicanas tienen contratadas con el exterior, a continuación se presentan las estructuras financieras de los créditos que se contratan con los países miembros de la OCDE⁵ (incluyendo los diferentes programas que operan), así como algunos aspectos operativos y de negociación bilateral, que han impedido que exista un incremento en el intercambio comercial.⁶

ALEMANIA

Con Alemania se contratan créditos en Marcos Alemanes y US dólares, los costos-crédito dependen de las monedas al igual que las tasas de interés que operan con este país, y son los siguientes:

Para Marcos Alemanes:

	1990	1995
Plazo:	1 a 5 años	Hasta 5 años
Tasa de interés:	Consensus (9.51%)	CIRR (6.37%)
Prima de seguro:	4.5% flat	3.38% flat
Comisiones:	Comp: 0.25% anual Admon: 0.25%	Comp: 0.375% anual
Costo del financiamiento:	15.05%	10.13%

⁵ Para este análisis se tomó como año base 1990, debido a que no se cuenta con la suficiente información para construir los esquemas correspondientes a los años anteriores.

⁶ Se refiere a los principales problemas detectados en la operación de las líneas establecidas por México con algunos de sus principales socios comerciales.

La integración de los créditos de acuerdo al **mercado de dinero del KFW** es el siguiente:

	1990	1995
Plazo:	Hasta 5 años.	De 1 a 7 años.
Tasa de interés:	T. variable: mercado de dinero del KFW (7.75%) más 0.5% anual.	T. variable: mercado de dinero del KFW (6.17%) más 0.5% anual.
Prima de seguro:	4.5% flat.	3.38% flat.
Comisiones:	Comp: 0.375% anual	Comp: 0.25% anual.
Costo del financiamiento:	13.13%	10.3%

La integración de los créditos de acuerdo al **costo del KFW en el mercado de capitales** es el siguiente.

	1990	1995
Plazo:	De 4 a 7 años.	De 1 a 7 años.
Tasa de interés:	T. fija: costo del KFW en el mercado de capitales alemán (7.09%) más 0.5% anual.	T. fija: costo del KFW en el mercado de capitales alemán (5.71%) más 0.5% anual.
Prima de seguro:	4.5% flat.	3.38% flat.
Comisiones:	Comp: 0.375% anual.	Comp: 0.250% anual.
Costo del financiamiento:	11.97	9.34%

La integración de los créditos en base a la tasa Fibor es el siguiente:

	1990	1995
Plazo:	Hasta 5 años.	5 - 7 años.
Tasa de interés:	T. variable: Fibor (5.75%) más 0.5% anual.	T. variable: Fibor (3.40%) más 0.5% anual.
Prima de seguro:	4.5% flat.	3.38% flat
Comisiones:	Comp: 0.25% anual.	Comp: 0.25% anual.
Costo del financiamiento:	11.00%	7.53%

La integración de los créditos de acuerdo al programa del KFW/ERP es el siguiente:

	1990	1995
Plazo:	De 1 a 7 años	De 1 a 7 años
Tasa de interés:	T. fija: Prog. KFW/ERP (6.89%) anual	T. fija: Prog. KFW/ERP (6.24%) anual.
Prima de seguro:	4.5% flat	3.38% flat
Comisiones:	Comp: 0.375% anual	Comp: 0.250% anual
Costo del financiamiento:	11.77	9.87

	1990	1995
Plazo:	12 años.	De 2 a 10 años
Tasa de interés:	T. fija: Prog. KFW/ERP (9.75%) anual	T. fija: Prog. KFW/ERP (6.24%) anual.
Prima de seguro:	4.5% flat	3.38% flat
Comisiones:	Comp: 0.375% anual Manejo: 0.676% flat.	Comp: 0.250% anual
Costo del financiamiento:	15.30	9.87%

La integración de los créditos de acuerdo a la tasa variable de AKA es el siguiente:

	1990	1995
Plazo:	Hasta 5 años	
Tasa de interés:	T. variable: AKA (9.5%) anual.	T. variable: AKA (7.88%) anual.
Prima de seguro:	4.5% flat.	3.38% flat.
Comisiones:	Comp: 0.25% anual. Arreglo: 0.25% flat	Comp: 0.25% anual.
Costo del financiamiento:	14.5%	11.51%

La integración de los créditos de acuerdo a la tasa fija de AKA es el siguiente:

	1990	1995
Plazo:	De 3 a 5 años.	Hasta 5 años.
Tasa de interés:	T. fija: AKA (9.875%).	T. fija: AKA (6.75%).
Prima de seguro:	4.5% flat.	3.38% flat.
Comisiones:	Comp: 0.25% anual. Admon: 0.25% flat.	Comp: 0.25% anual.
Costo del financiamiento:	14.88%	10.38%

Para US dólares:

Con Alemania las líneas de crédito están establecidas en Marcos Alemanes, sin embargo, los créditos pueden desembolsarse en **US dólares** como sigue:

	1990	1995
Plazo:	Hasta 5 años.	2 - 10 años.
Tasa de interés:	T. Libor: (8.2%).más 1%	T. Libor: (5.38%).más 0.5%
Prima de seguro:	6.7% flat	3.71% flat
Comisiones:	Comp: 0.375% anual.	Comp: 0.25% anual.
Costo del financiamiento:	15.28%	9.34%

La integración de los créditos de acuerdo al **costo de fondeo del KFW en el mercado de Estados Unidos** es el siguiente.

	1990	1995
Plazo:	De 1 a 7 años.	De 1 a 7 años.
Tasa de interés:	Costo de fondeo del KFW en el mercado de capitales de EU (4.68%) más 1.25%	Costo de fondeo del KFW en el mercado de capitales de EU (5.6%) más 0.5%
Prima de seguro:	6.7% flat.	3.71% flat.
Comisiones:	Comp: 0.375% anual.	Comp: 0.25% anual.
Costo del financiamiento:	13.00%	10.06%

Aspectos operativos y de negociación:

- ◆ El tiempo de respuesta de los bancos alemanes ha sido cada vez más lento, debido a los recientes sucesos políticos y financieros por los que atravesó nuestro país. Los bancos alemanes atribuyen la tardanza al organismo asegurador.

- ◆ Las comisiones que cobran los bancos fondeadores aún resultan altas, en comparación con los demás países de Europa, quienes ya no cobran ninguna comisión.
- ◆ Algunos bancos alemanes sólo otorgan créditos en marcos alemanes.
- ◆ No se conocen las clasificaciones Hermes, AKA y KFW del riesgo México para los distintos plazos de crédito ni en relación con otros países.

AUSTRIA:

Con Austria se contratan créditos en cherlines austriacos y US dólares. Las líneas de crédito que ofrecen los bancos austriacos cuentan con un esquema operativo complicado, ya que para un solo financiamiento aplican tres tasas de interés diferentes.

Los costos - créditos por plazo que operan con este país son los siguientes:

	1990	1995
Plazo:	Hasta 2 años	Hasta 2 años
Tasa de interés:	10% Vibor (6.6%) más 0.75%	10% Vibor (3.7%) más 0.75%
	50% variable OKB (8.5%)	45% variable OKB (7.9%)
	40% fija OKB (8.125%)	45% fija OKB (6.9%)
Prima de seguro:	2.4% pagadera trim.	1.6875% pagadera trim.
Comisiones:	Comp: 0.125% anual.	Comp: 0.0625% anual.
	Gestión: 0.5% flat	
Costo del financiamiento:	11.26%	9.16%

	1990	1995
Plazo:	De 2 hasta 5 años	De 2 hasta 5 años
Tasa de interés:	20% Vibor (6.6%) más 0.75%	10% Vibor (3.7%) más 0.75%
	40% variable OKB (8.5%)	45% variable OKB (7.45)
	40% fija OKB (8.25%)	45% fija OKB (7.40%)
Prima de seguro:	2.4% pagadera trim.	1.6825% pagadera trim.
Comisiones:	Comp: 0.125% anual. Gestión: 0.5% flat.	Comp: 0.0625% anual.
Costo del financiamiento:	11.20%	9.18%

	1990	1995
Plazo	De 5 hasta 8 años	De 5 hasta 8 años
Tasa de interés:	10% Vibor (6.6%) más 0.75%	10% Vibor (3.7%) más 0.75%
	18% variable OKB (8.5%)	18% variable OKB (7.45%)
	72% fija OKB (8.75%)	72% fija OKB (7.40%)
Primas de seguro:	2.4% pagadera trim.	1.6825% pagadera trim.
Comisiones:	Comp: 0.125% anual. Gestión: 0.5% flat.	Comp: 0.0625% anual.
Costo del financiamiento:	11.59%	9.20%

	1990	1995
Plazo:	Más de 8 años	Más de 8 años
Tasa de interés:	20% Vibor (6.6%) más 0.75%	10% Vibor (3.7%) más 0.75%
	8% variable OKB (8.5%)	9% variable OKB (7.45%)
	72% fija OKB (8.675%)	81% fija OKB (7.70%)
Prima de seguro:	2.4% pagadera trim.	1.6825% pagadera trim.
Comisiones:	Comp: 0.125% anual. Gestión: 0.5% flat.	Comp: 0.0625% anual.
Costo del financiamiento:	10.7%	9.40%

Aspectos operativos y de negociación:

- ◆ Los lineamientos de crédito que ofrecen los bancos austriacos cuentan con un esquema operativo complicado, ya que para un solo financiamiento aplican tres tasas de interés diferentes.
- ◆ La aseguradora OKB garantiza operaciones sólo si el financiamiento es en chelines austriacos. Sin embargo los importadores solicitan financiamiento en US dólares por considerar que los créditos en moneda de origen no resultan atractivos por implicar un mayor riesgo cambiario.
- ◆ Actualmente la banca de desarrollo esta negociando que en el manejo de las operaciones de las líneas se deje la opción del equivalente en US dólares.
- ◆ No se conoce la clasificación OKB del Riesgo México en relación con otros países.

BELGICA

Con Bélgica se contratan créditos en francos belgas y US dólares los costos-créditos que operan con este país son los siguientes:

Para Francos Belgas:

	1990	1995
Plazo:	Hasta 5 años.	Hasta 5 años.
Tasa de interés:	fija 8.5% anual.	CIRR (7.84%) anual.
Prima de seguro:	6.50% flat	3.20% flat
Comisiones:	Comp: 0.2% anual. Neg: 0.5% flat. Agente: 0.25% flat.	Comp: 0.2% anual. Neg: 0.5% anual. Agente: 0.25% flat.
Costo del financiamiento:	15.95%	11.59%

Para US dólares:

	1990	1995
Plazo:	Hasta 5 años.	Hasta 5 años.
Tasa de interés:	fija 10.05% anual.	CIRR (6.67%) anual.
Prima de seguro:	6.50% flat.	3.20% flat.
Comisiones:	Comp: 0.5% anual. Neg: 0.5% flat Agente: 0.25% flat.	Comp: 0.5% anual. Neg: 0.5% flat. Agente: 0.25% flat.
Costo del financiamiento:	17.80%	11.12%

Aspectos operativos y de negociación:

- ◆ Existe escaso interés de los bancos belgas por ofrecer sus servicios en forma rápida, su respuesta en muchos casos es nula.
- ◆ Los contratos son muy complejos y con innumerables trámites que dificultan su operatividad.

CANADA

Con Canadá se contratan créditos por lo general en US dólares, los costos-programa que operan con este país son los siguientes:

Programas agropecuarios.

	1990	1995
Plazo:	3 años	3 años
Tasa de interés:	Libor (8.2%) más 0.25% anual.	Libor (5.38%) más 0.25% anual.
Prima de seguro:	1.45% flat.	0.26% flat.
Comisiones:	De cartas de crédito: Conf: 0.05% flat Neg: 0.05% flat.	De cartas de crédito: 0.03% flat
Costo del financiamiento:	9.75%	5.67%

Esquema "bundling"; comenzo a operar a partir de 1993.

Se manejan tasas de interés para el crédito puente, comisiones y prima de seguro comunes para todos los plazos de acuerdo a las siguientes características:

	1993	1995
Plazo:	Hasta 6 meses.	Hasta 6 meses.
Tasa de interés:	Libor (3.43%) más 0.5% anual.	Libor (5.38%) más 0.5% anual.
Prima de seguro:	No hay	No hay
Comisiones:	No hay	No hay
Costo del financiamiento:	3.93%	5.88%

Para el crédito consolidado se manejan los siguientes costos:

	1993	1995
Plazo:	5 años.	5 años.
Tasa de interés:	T. variable: Libor (3.43%) más 0.5% anual. T. fija: Bonos del Tesoro a 3 años (5.30%) más 1% anual.	T. variable: Libor (5.38%) más 0.5% anual. T. fija: Bonos del Tesoro a 3 años (5.536%) más 1% anual.
Prima de seguro:	3.2% flat.	2.6% flat.
Comisiones:	Comp: 0.5% anual. Admon: US 1,000 más 0.05% anual (aprox: 0.83%)	Comp: 0.5% anual. Admon: 0.375% flat.
Costo del financiamiento:	T. variable: 8.46% T. fija: 10.83%	T. variable: 9.36% T. fija: 10.01%

	1993	1995
Plazo:	8 años.	8 años.
Tasa de interés:	T. variable: Libor (3.43%) más 0.5% anual. T. fija: Bonos del Tesoro a 5 años (6.47%) más 1% anual.	T. variable: Libor (5.38%) más 0.5% anual. T. fija: Bonos del Tesoro a 5 años (5.694%) más 1% anual.
Prima de seguro:	3.2% flat.	3.4% flat.
Comisiones:	Comp: 0.5% anual. Admon: US 1,000 más 0.05% anual (aprox: 0.83%)	Comp: 0.5% anual. Admon: 0.375% flat.
Costo del financiamiento:	T. variable: 7.68% T. fija: 10.05%	T. variable: 9.36% T. fija: 10.97%

Aspectos operativos y de negociación:

- ◆ A partir de la privatización bancaria, sólo la banca de desarrollo y entidades públicas tiene acceso directo a los recursos de la EDC, aunque en un principio se considero la posibilidad de otorgarlas a los bancos comerciales más grandes de México (Banamex, Bancomer, y Serfin) esta idea no procedio por lo que al igual que el resto de la banca tienen que intermediar sus líneas de crédito.
- ◆ Es necesario reducir la comisión de administración existente debido al alto costo que representa en relación con otros países.
- ◆ En 1995 EDC incrementó los niveles de la prima de seguro.

DINAMARCA.

Con Dinamarca se contratan créditos en US dólares y los costos-crédito que operan con este país son los siguientes:

	1990	1995
Plazo:	Hasta 4.5 años.	Hasta 7 años.
Tasa de interés:	fija 9.075%	fija 8.75%
Prima de seguro:	1.89%	1.89%
Comisiones:	Comp: 0.25% anual. Gestión: 0.5% flat.	Manejo: 0.625%
Costo del financiamiento:	11.72%	11.3%

Aspectos operativos y de negociación:

- ◆ Este país no otorga líneas de crédito globales, sino que cada operación tiene que someterse para su aprobación y suscribirse caso por caso. Esto es muy problemático ya que no es posible hacer una cotización segura y actualizada a los importadores, lo que dificulta la labor de promoción.

- ◆ Los bancos daneses corresponsales y la aseguradora ERK cotizan los créditos de una manera global, integrando la tasa de interés, el margen del corresponsal, las comisiones y la prima de seguro, lo cual no permite conocer la integración del crédito.
- ◆ Los gastos legales y de preparación resultan muy caros por lo que el comercio con este país es muy escaso.
- ◆ No hay problemas significativos dado el reducido flujo comercial.
- ◆ No se conoce la clasificación EKR del Riesgo México en relación con otros países.

ESPAÑA

Con España se contratan créditos en Pesetas Españolas. y en US dólares los costos-crédito que operan con este país son los siguientes:

Para Pesetas Españolas:

	1990	1995
Plazo:	Hasta 5 años.	Hasta 5 años.
Tasa de interés:	fija 12.62% anual.	CIRR 6.99% anual.
Prima de seguro:	2.9% flat	2.4% flat
Comisiones:	No hay	No hay
Costo del financiamiento:	15.52%	16.6%

Para US dólares:

Para las líneas globales se manejan los siguientes costos:

	1990	1995
Plazo:	2 - 8 años.	2 - 10 años.
Tasa de interés:	Consensus hasta 5 años 10.05% más de 5 años 10.55%	CIRR hasta 5 años 6.67% hasta 8.5 años 6.69% más de 8.5 años 6.83%
Prima de seguro:	2.9% flat.	1.59% flat para 5 años 2.45% flat para 8 años 3.09% flat para 10 años
Comisiones	No hay	No hay
Costo del financiamiento:	Hasta 5 años 12.95% más de 5 años 13.45%	Hasta 5 años 8.26% de 5 a 8.5 años 9.14% más de 8.5 años 9.92%

Para los créditos específicos se manejan los siguientes costos:

	1990	1995
Plazo:	Hasta 10 años.	13 años (3.5 gracia)
Tasa de interés:	fija: 9.65% anual.	fija: 8.73% anual.
Prima de seguro:	5% flat.	4.18% flat.
Comisiones:	Comp: 0.375% anual. Formalización: 0.5% flat.	No hay
Costo del financiamiento:	15.53%	12.91

ESTADOS UNIDOS

Con Estados Unidos quien es el principal socio comercial de México y con quien se tiene un mayor número de líneas en operación, se contratan créditos en US dólares, los costos-programa que operan con este país son los siguientes:

Para los programas agropecuarios se manejan los siguientes costos:

	1990	1995
Plazo:	3 años	Hasta 3 años
Tasa de interés:	Libor: (8.2%) más 0.25% anual.	Libor: (5.38%) más 0.25% anual.
Prima de seguro:	0.633% flat.	0.633% flat.
Comisiones:	De cartas de crédito: Conf: 0.225% flat Neg: 0.1% flat	De cartas de crédito: Conf: 0.05% flat Neg: 0.05% flat.
Costo del financiamiento:	9.16%	6.11%

	1990	1995
Plazo:	7 años	7 años
Tasa de interés:	Libor: (8.2%) más 0.375% anual.	Libor: (5.38%) más 0.375% anual.
Prima de seguro:	3.0% flat.	3.0% flat.
Comisiones:	De cartas de crédito: Conf: 0.225% flat Neg: 0.1% flat	De cartas de crédito: Conf: 0.05% flat Neg: 0.1% flat
Costo del financiamiento:	9.16%	8.53%

El esquema "bundling" funciona en base a la siguiente estructura:

Se manejan tasas de interés para el crédito puente, comisiones y prima de seguro comunes para todos los plazos de acuerdo a las siguientes características:

	1990	1995
Plazo:	Hasta 180 días ó al reunir USD 5 millones.	Hasta 180 días.
Tasa de interés:	Libor (8.2%) más 0.25% anual.	Libor (5.38%) más 0.1875% anual.
Prima de seguro:	No hay.	No hay.
Comisiones:	Desemb. ó pago 0.125% De cartas de crédito: Conf: 0.0625% trim. Aviso: USD 75 Pago: 0.125%	De cartas de crédito: Conf: 0.125% flat Pago 0.125% flat Aviso: USD 75 flat
Costo del financiamiento:	4.06%	5.88%

Para el crédito consolidado se manejan los siguientes costos:

	1990	1995
Plazo:	5 años.	De 3 a 5 años.
Tasa de interés:	T. variable: Libor (8.2%) más 0.375% anual. T. fija: T. Notes a 2.5 años (4.12%) más 0.75%	T. variable: Libor (5.38%) más 0.1875%. T. fija 3 años: T. Notes a 2 años (5.48%) más 0.38% T. fija 4 años: T. Notes a 3 años (5.57%) más 0.38% T. fija 5 años: T. Notes a 3 años (5.57%) más 0.40%
Prima de seguro:	2.25% anual para 5 años	2.53% anual para 3 años 2.95% anual para 4 años 3.38% anual para 5 años
Comisiones:	Clasif. emisor: 0.045% flat Liquidez: 0.25% anual Admón, Emisión y Pago: 0.045% flat Colocación: 0.4% flat Mant. Prog: 0.006% por año Colateral: 0.004% por año Comp. garant pago oport: 0.042% flat y 0.25% anual.	Clasif emisor: 0.045% flat Liquidez: 0.15% flat Emisión y Admon: 0.009% Fideicomiso: 0.04% flat ó 0.01% anual Comp: 0.125% anual.
Costo del financiamiento:	T. variable: 11.87% T. fija: 8.16%	T. variable 3 años: 8.47% T. variable 4 años: 8.89% T. variable 5 años: 9.32% T. fija 3 años: 8.38% T. fija 4 años: 8.90% T. fija 5 años: 9.35%

	1990	1995
Plazo:	7 años.	7 años.
Tasa de interés:	T. variable: Libor (8.2%) más 0.75% anual. T. fija: T. Notes a 3.5 años (4.41%) más 0.85%	T. variable: Libor (5.38%) más 0.25%. T. fija: T. Notes a 5 años (5.72%) más 0.38%
Prima de seguro:	2.81% anual	5.53% anual
Comisiones:	Clasif. emisor: 0.045% flat Liquidez: 0.25% anual Admon, Emisión y Pago: 0.045% flat Colocación: 0.4% flat Mant. Prog: 0.006% por año Colateral: 0.004% por año Comp. garant pago oport: 0.042% flat y 0.25% anual.	Clasif emisor: 0.045% flat Liquidez: 0.15% flat Emisión y Admon: 0.009% Fdicm: 0.04 flat ó 0.01% anual Comp: 0.125% anual.
Costo del financiamiento:	T. Variable: 12.80% T. fija: 9.11%	T. variable: 11.53% T. fija: 11.99%

Asimismo, se aplica un crédito comercial para el 15% no asegurado, bajo las siguientes condiciones:

	1990	1995
Plazo:	Hasta 360 días.	Hasta 180 días.
Tasa de interés:	Libor (8.2%) más 0.5% anual para 180 días Libor (8.2%) más 0.875% anual para 360 días.	Libor (5.38%) más 1.1875% anual
Prima de seguro:	No hay	No hay
Comisiones:	No hay	No hay
Costo del financiamiento:	8.70% a 180 días 9.08% a 360 días	6.57%

Para las líneas globales se manejan los siguientes costos:

	1990	1995
Plazo:	Hasta 3 años.	Hasta 3 años.
Tasa de interés:	Libor (8.2%) más 0.25% anual.	Libor (5.38%) más 0.125% anual.
Prima de seguro:	1.13% flat para 1 año 1.41% flat para 2 años 1.69% flat para 3 años	1.69% flat para 1 año 2.11% flat para 2 años 2.53% flat para 3 años
Comisiones:	Comp de garantía: 0.0625% Cartas crédito exportador: Neg: 0.125% flat Conf: 0.125% flat	Reem: 0.0625% flat
Costo del financiamiento:	9.89% para 1 año 10.17% para 2 años 10.45% para 3 años	7.26% para 1 año 7.68% para 2 años 8.10% para 3 años
	1990	1995
Plazo:	Hasta 5 años.	Hasta 5 años.
Tasa de interés:	Libor (8.2%) más 0.375% anual.	Libor (5.38%) más 0.25% anual.
Prima de seguro:	1.97% flat para 4 años 2.25% flat para 5 años	2.95% flat para 4 años 3.38% flat para 5 años
Comisiones:	Comp: 0.0625% anual. Cartas crédito exportador: Neg: 0.125% flat Conf: 0.125% flat	Reem: 0.0625% flat
Costo del financiamiento:	10.86% para 4 años 11.13% para 5 años	8.64% para 4 años 9.07% para 5 años

Para los créditos específicos se manejan los siguientes costos:

	1990	1995
Plazo:	Hasta 12 años.	Hasta 8 años.
Tasa de interés:	9.34% anual fija.	8.08% anual fija.
Prima de seguro:	3.66% flat	6.36% flat
Comisiones:	Para el Eximbank: Comp gar: 0.125% anual Para el Banco Comercial: Comp: 0.375% anual.	Comp: 0.5 anual
Costo del financiamiento:	13.50%	14.94%

Aspectos operativos y de negociación

- ◆ En mayo de 1995 las primas de seguro del Eximbank se incrementaron en un 65% aproximadamente.
- ◆ En operaciones específicas Eximbank impone firmar contratos de crédito tripartitas entre Eximbank, el banco corresponsal y el banco mexicano, lo que demora la operación.
- ◆ En contratos específicos Eximbank requiere autorizar el modelo de cartas de crédito que se emitirá y llevar un control estricto sobre los bienes que se financian.
- ◆ En la mayoría de los casos los procedimientos legales del Eximbank son sumamente lentos y complicados.

FINLANDIA

Con Finlandia se contratan créditos en marcos finlandeses o US dólares el costo-crédito que opera con este país es el siguiente:

	1990	1995
Plazo:	2 - 7 años.	2 - 7 años.
Tasa de interés:	Libor (8.2%) más 0.25% anual.	CIRR hasta 5 años 6.67% hasta 8.5 años 6.69%
Prima de seguro:	1.19% flat para 2 años 1.62% flat para 3 años 2.06% flat para 4 años 2.49% flat para 5 años 2.92% flat para 6 años 3.35% flat para 7 años	1.07% flat para 2 años 1.46% flat para 3 años 1.88% flat para 4 años 2.28% flat para 5 años 2.57% flat para 6 años 2.81% flat para 7 años
Comisiones:	Comp: 0.5% anual. Arreglo: 0.375% flat.	Manejo: 0.375% flat
Costo del financiamiento:	10.51% para 2 años 10.94% para 3 años 11.38% para 4 años 11.82% para 5 años 12.25% para 6 años 12.68% para 7 años	8.12% para 2 años 8.51% para 3 años 8.92% para 4 años 9.32% para 5 años 9.64% para 6 años 9.88% para 7 años

Aspectos operativos y de negociación

- ◆ A pesar de que las condiciones financieras con Finlandia son muy favorables, el flujo comercial es muy escaso.

FRANCIA

Con Francia se contratan créditos en francos franceses y/o su equivalente en US dólares, yenes japoneses, marcos alemanes o francos suizos, el costo-crédito que opera con este país es el siguiente:

Para Francos Franceses:

	1990	1995
Plazo:	De 2 a 5 años	De 1 a 7 años
Tasa de interés:	T. variable: Pibor (6.3%) más 1% anual. fija: Consensus (7.77%)	CIRR para F.F. (7.48%) anual.
Prima de seguro:	3.87% flat	2.85% flat
Comisiones:	Comp: 0.5% anual. Gestión: 0.5% flat.	Comp: 0.00005% anual. Gestión 0.00005% flat
Costo del financiamiento:	T. variable: 12.17% T. fija: 12.64%	10.33%

Para US dólares u otras divisas:

	1990	1995
Plazo:	De 2 a 5 años	De 1 a 7 años
Tasa de interés:	T. variable: Libor (8.2%) más 1% anual. fija: Consensus (10.05%)	CIRR hasta 5 años 6.67% hasta 8.5 años 6.69%
Prima de seguro:	3.87% flat	2.85% flat
Comisiones:	Comp: 0.5% anual. Gestión: 0.5% flat.	Comp: 0.00005% anual. Gestión 0.00005% flat
Costo del financiamiento:	T. variable: 12.17% T. fija: 12.64%	9.52% para 5 años 9.54% para 7 años

Aspectos operativos y de negociación

- ◆ Las primas de seguro son altas. Recientemente COFACE incrementó las primas en general para todos los niveles de riesgo.
- ◆ Para la banca comercial mexicana COFACE y los bancos franceses exigen la firma de pagarés en blanco tanto por concepto de capital como de intereses.
- ◆ Existe lentitud en la autorización de las operaciones.
- ◆ No se conoce la clasificación COFACE del Riesgo México en relación con otros países

HOLANDA

Con Holanda se contratan créditos en Florines Holandeses y US dólares. los costos- créditos que operan con este país son los siguientes:

Para Florines Holandeses

	1990	1995
Plazo:	2 - 5 años.	Hasta 5 años.
Tasa de interés:	4.8% anual fija.	Aibor (4.40%) más 0.5% anual.
Prima de seguro:	3.5%	3%
Comisiones:	Comp: 0.041666% anual. Manejo: 0.5% flat.	Arreglo: 0.25% flat. Conf. de cartas de crédito: 0.125%
Costo del financiamiento:	8.84%	8.28%

Para US dólares:

	1990	1995
Plazo:	Hasta 5 años.	Hasta 5 años.
Tasa de interés:	7.6% anual fija.	Libor (5.38%) más 0.5% anual.
Prima de seguro:	3.5%	3%
Comisiones:	Comp: 1% anual. Arreglo: 0.375% flat. Util: 0.375% flat.	Arreglo: 0.25% flat. Conf. de cartas de crédito: 0.125%
Costo del financiamiento:	12.85%	8.76%

INGLATERRA

Con Inglaterra se contratan créditos en Libras Esterlinas y US dólares los costos- créditos que operan con este país son los siguientes:

Para Libras Esterlinas:

	1994	1995
Plazo:	3 - 5 años.	Hasta 5 años.
Tasa de interés:	Consensus (9.15%) anual.	CIRR(8.24%) anual.
Prima de seguro:	10.67% flat.	3.5% flat.
Comisiones:	Comp: 0.25% anual Admon: 0.5% anual Desem: 0.125% flat	No hay
Costo del financiamiento:	20.69%	11.74%

Para US dólares:

	1990	1995
Plazo:	2 - 5 años.	Hasta 5 años.
Tasa de interés:	Tasa oficial de créditos al CIRR (5.38%) anual. exterior de Inglaterra (10.5%) anual.	
Prima de seguro:	9.69% flat.	3.5% flat.
Comisiones:	Arreglo: 0.15% flat. Utiliz: 0.375% flat.	No hay
Costo del financiamiento:	20.72%	8.88%

Aspectos operativos y de negociación

- ◆ La prima de seguro ECGD es una de las más altas, a pesar de que el año pasado disminuyeron su nivel.
- ◆ Existen problemas de lentitud en la autorización de las operaciones, además de que se requiere la firma de pagarés en blanco, tanto para capital como para intereses y en algunos casos exigen la garantía del Gobierno Federal.
- ◆ No se conoce la clasificación ECGD del Riesgo México en relación con otros países.

ITALIA

Con Italia se contratan créditos en US dólares, los costos-crédito que operan con este país son los siguientes:

	1990	1995
Plazo:	10 años más 3 de gracia.	2 - 8.5 años.
Tasa de interés:	Consensus (10.55%) anual	CIRR hasta 5 años 6.67% hasta 8.5 años 6.69%
Prima de seguro:	7% flat	1.4175% flat para 2 años 1.7325% flat para 3 años 2.36% flat para 5 años 3.465% flat para 8.5 años
Comisiones:	Neg: 0.375% flat	No hay
Costo del financiamiento:	17.93%	8.09% para 2 años 8.40% para 3 años 9.03% para 5 años 10.16% para 8.5 años

Aspectos operativos y de negociación

- ◆ Es política de SACE no otorgar garantías a la banca comercial sin garantía gubernamental; no obstante, si está asegurando a los bancos italianos que están financiando en forma directa a importadores mexicanos triple "A" del sector privado. Con ésto se desplaza del mercado a la banca mexicana que, en algunos casos, sólo es requerido para dar su aval.

- ◆ Es necesario que las autoridades italianas y SACE comuniquen los lineamientos aplicables y sus requerimientos de información para otorgar su garantía directa a la banca mexicana, sin la garantía del Gobierno Federal.
- ◆ Es importante señalar la necesidad de modificar las regulaciones italianas, para que SACE pueda garantizar a la banca comercial y no sólo a los importadores mexicanos.
- ◆ Los trámites en la negociación, contratación y operación de las líneas de crédito son bastante lentos.
- ◆ SACE sólo quiere operar líneas de crédito específicas por proyecto, no acepta líneas globales con contratos marca y requiere la garantía del Gobierno Federal para cada línea específica.
- ◆ Para operar líneas globales, SACE sólo acepta "bundling" por un monto mínimo de US dólares 3 millones, lo cual es muy alto dado el volumen y la frecuencia del comercio con Italia, por lo que es recomendable proponer una disminución en el monto que se ubique entre US dólares 250,000 y 500,000 para consolidar operaciones.
- ◆ Sin la garantía del Gobierno Federal se tiene que pagar por anticipado el 30% de la prima de seguro.
- ◆ SACE exige al importador un depósito equivalente al 10% del 85% del monto financiable, a efecto de contragarantizar la parte no cubierta por este organismo, el cual sólo cubre el 90%.

JAPON

Con Japón generalmente se contratan créditos en Yenes Japoneses, (a finales de 1994 se logró obtener como excepción un crédito en US dólares para un proyecto en específico⁷), se manejan comisiones comunes para todos los plazos y la prima de seguro está implícita en el monto del crédito. Los costos-crédito que operan con este país son los siguientes:

	1990	1995
Plazo:	3 años	2 a 3 años ⁸
Tasa de interés:	Long Term Prime Lending Rate (3.0%) más 0.3% anual.	CIRR (2.6%) para yenes japoneses anual.
Prima de seguro:	No hay.	No hay. ⁹
Comisiones:	No hay.	Com: 0.5% anual
Costo del financiamiento:	3.3%	4.8%

	1990	1995
Plazo:	De 5 a 8 años	De 5 a 10 años ¹⁰
Tasa de interés:	T. consensus (7.6%) para yenes japoneses anual.	CIRR (2.6%) para yenes japoneses anual.
Prima de seguro:	No hay	No hay
Comisiones:	Comp: 0.5% anual	De compromiso: 0.5% anual
Costo del financiamiento:	8.1%	3.1%

⁷ Línea de crédito por US dólares 200 millones, otorgada por el Eximbank de Japón al Gobierno Federal para el desarrollo del "Programa para el Control de la Contaminación del Aire proveniente de Fuentes fijas en la Zona Metropolitana del Valle de México." Dirección General de Crédito Público.

⁸ Para refacciones y/o bienes intermedios.

⁹ Será determinada por el MITI, pagadera por el exportador, pudiendo ser repercutida en el valor del contrato comercial

¹⁰ Para bienes de capital y / o servicios.

	1990	1995
Plazo:	12 años incluyendo 2 de gracia.	13 años incluyendo 3 de gracia.
Tasa de interés:	7.3% anual fija	La más baja aplicada para programas de fomento: T. Zaito (3.15) más 0.5% anual T. Long Term Prime Lending Rate (2.8%) menos 0.1% anual
Prima de seguro:	No hay	No hay
Comisiones:	Comp: 0.5% anual	Comp: 0.5% anual
Costo del financiamiento:	7.8%	3.65% para Zaito 3.20% para LTPLR

Aspectos operativos y de negociación

- ◆ La banca comercial mexicana no puede acceder recursos de una forma directa, pese a todas las gestiones que se han hecho con los organismos y bancos japoneses, además del intento en diversas ocasiones de varios bancos privados mexicanos.
- ◆ Es necesario que las autoridades japonesas y Eximbank de Japón comuniquen los lineamientos aplicables y sus requerimientos de información para otorgar su garantía directa a la banca mexicana, sin la garantía del Gobierno Federal.
- ◆ No se conoce la clasificación Eximbank de Japón o MITI del riesgo México para los diferentes plazos de crédito, ni en relación con otros países. Generalmente este concepto queda implícito en el monto.

SUECIA.

Con Suecia se contratan créditos en US dólares los costos-crédito que operan con este país son los siguientes:

	1990	1995
Plazo:	2 10 años	2 - 10años
Tasa de interés:	T. Consensus (10.05% hasta 5 años y 10.55% para plazos mayores)	CIRR Hasta 5 años: 6.67% Hasta 8.5 años: 6.69% Más 8.5 años: 6.83%
Prima de seguro:	3.5%	3.95%
Comisiones:	Comp: 0.5% anual Admon: 0.5% flat Agencia: 0.25% anual	Comp: 0.5% anual Admon: 0.5% anual Agencia: 0.25% anual
Costo del financiamiento:	14.80% hasta 5 años 15.30% plazos mayores	11.87% hasta 5 años 11.89% hasta 8.5 años 12.03 más 8.5 años.

Aspectos operativos y de negociación

- ◆ Las primas de seguro que cobra la aseguradora EKN son muy elevadas.
- ◆ Es importante resaltar la necesidad de promover las facilidades de acceso a los apoyos crediticios oficiales, reducir los costos financieros, simplificar y agilizar los trámites administrativos , para aumentar el volumen y la frecuencia de las operaciones comerciales, así como una mayor diversificación en cuanto a bienes y servicios elegibles que permitan incorporar a más empresas medianas y pequeñas en el uso de estos esquemas.

- ◆ No se conoce la clasificación EKN del Riesgo México en cuanto a diferentes plazos ni en relación con otros países.

SUIZA

	1990	1995
Plazo:	2 - 5 años	2 - 5 años
Tasa de interés:	Tasa de bonos suizos más 1.875% anual. 2 años: 7.875% 3 años: 7.750% 4 años: 7.765% 5 años: 7.50%	SEBR más 0.5% 2 años: 3.63% 3 años: 4.00% 4 años: 4.38% 5 años: 4.50%
Prima de seguro:	SERG 2 años: 2.71% 3 años: 3.15% 4 años: 3.46% 5 años: 4.25%	SERG 2 años: 2.37% 3 años: 2.71% 4 años: 3.05% 5 años: 3.38%
Comisiones:	No hay	No hay
Costo del financiamiento:	12.46% para 2 años. 12.78% para 3 años 13.10% para 4 años 13.62% para 5 años	6.50% para 2 años 6.71% para 3 años 7.93% para 4 años 8.38% para 5 años

Aspectos operativos y de negociación

- ◆ SERG garantiza sólo operaciones que cuenten con la garantía gubernamental. Esta problemática ha provocado la no utilización de las líneas que se tienen establecidas. Hecho que ya se había presentado con anterioridad; sin embargo, durante el proceso de privatización, SERG siguió considerando a los bancos como entidades públicas y lograron seguir operando durante este periodo. Cuando se dio a conocer públicamente que este proceso terminó, resurgió el problema.
- ◆ Es necesario que las autoridades suizas y SERG comuniquen los lineamientos aplicables y sus requerimientos de información para otorgar

su garantía directa a la banca mexicana, sin la garantía del Gobierno Federal.

- ◆ SERG garantiza operaciones sólo si el financiamiento es en francos suizos, sin embargo, los importadores solicitan financiamiento en US dólares por considerar que los créditos en la moneda de origen no resultan atractivos por implicar un mayor riesgo cambiario.
- ◆ SERG exige al importador un depósito equivalente a 10% del 85% del monto financiable, a efecto de contragarantizar la parte no cubierta por este organismo, el cual sólo cubre 90% del riesgo.
- ◆ No se conoce la clasificación SERG del Riesgo México en relación con otros países.

Para el resto de los países con los cuales México tiene relaciones bilaterales, no se cuenta con suficiente información debido al reducido flujo comercial.

En todos los casos mencionados anteriormente, así como los correspondientes a los demás países, a partir de 1990 se siguió una dinámica de estandarización de los diversos esquemas aplicados por los diferentes países que brindan financiamiento bilateral a las entidades públicas, lo cual nos permite observar lo siguiente:

- 1.- Se logró una estandarización de los diversos esquemas aplicados por las entidades públicas.
- 2.- El costo del crédito en la mayoría de los casos disminuyó en comparación con el registrado en 1990.

- 3.- En gran parte de los países se logró una disminución en las comisiones aplicadas a los diversos programas.
- 4.- Se logró una importante reducción en las primas de seguro.
- 5.- Todas las entidades tienen la posibilidad de utilizar recursos de las líneas de crédito con los diferentes países a un igual o casi igual costo financiero.

Derivado de lo anterior, resalta la necesidad de continuar con la promoción de las facilidades de acceso a los apoyos crediticios oficiales, así como con la política de reducción de costos financieros, además de buscar simplificar y agilizar los trámites administrativos, para aumentar el volumen y la frecuencia de las operaciones comerciales, a fin de permitir una mayor diversificación en cuanto a bienes y servicios elegibles, y ampliar así la posibilidad de incorporar a más empresas medianas y pequeñas en el uso de estos esquemas.

3.3 Reacciones de agencias gubernamentales en apoyo al comercio exterior.

- ◆ Las agencias de financiamiento bilateral también han modificado la valuación del riesgo mexicano a partir de 1990. De esta manera el Eximbank de Estados Unidos reclasificó el riesgo mexicano dentro de las categorías por país relativas al nivel de riesgo, lo cual significó una reducción de más del 30% en el costo de las comisiones pagadas a esa institución por concepto de garantías.
- ◆ Asimismo la EDC de Canadá reclasificó el Riesgo México, e impulsó la instrumentación y aplicación del esquema "bundling", lo que trae entre otras ventajas una reducción del 45% en el costo del crédito.

- ◆ El gobierno español ofreció una línea de crédito mixto por US dólares 1,500.00 millones para financiar importaciones mexicanas.

- ◆ Suiza a través del Swiss Export Risk Guarantee incrementó la cobertura de los montos financiados en sus líneas de crédito. Esta cobertura aumentó de 80% a 85% de los montos de los créditos, a su vez redujo el margen de intermediación con los bancos comerciales al pasar de 0.875% a 0.5% anual sobre la tasa base.

- ◆ El Eximbank de Japón que es una institución que ofrece a México condiciones de financiamiento sumamente blandas, otorgó por primera vez al gobierno mexicano una línea de crédito en dólares americanos por US dólares 200.0 millones, para el Programa del Control de la Contaminación de la Zona Metropolitana de la Ciudad de México, que entre otras ventajas es un crédito no atado.

Conclusiones del capítulo.

Los factores que hacen que el financiamiento de importaciones y exportaciones presente problemas particularmente complejos son muy conocidos. El hecho de que dos o más países estén involucrados en una transacción, automáticamente aumenta su complejidad, pues surge de inmediato la posibilidad de tener un conocimiento inadecuado acerca de las fuentes potenciales de financiamiento, así como el riesgo de ignorar gastos especiales que pueden aumentar considerablemente el costo total de una transacción.

La política de estandarización de condiciones financieras aplicada de 1990 a la fecha a los programas de garantía, permitió una importante reducción en el costo financiero de las líneas de crédito bilateral, pues a los bancos comerciales fondeadores sólo se les permitió cargar sobretasas y comisiones preferenciales al estar garantizados total o parcialmente por los organismos gubernamentales. Lo cual representa un atractivo importante para las empresas mexicanas que requieren entre otras cosas importar de tecnología de punta.

CAPITULO CUATRO

UTILIZACION DE RECURSOS A TRAVES DEL CREDITO BILATERAL

En este capítulo se presenta un análisis estadístico que nos permita entender el comportamiento del uso de los programas de crédito bilateral en su futuro mediato, a efecto de hacer un señalamiento respecto a las bases necesarias para la obtención de mejores condiciones financieras en la importación de maquinaria, bienes y servicios que requiere la infraestructura industrial del país.

Para el embarque de alguna mercancía, el importador requiere solicitar crédito¹ a los intermediarios financieros² o bien hacer uso de sus propias líneas de crédito (en el caso de entidades del sector público). Asimismo necesita verificar si en el costo total de la operación de compra venta, esta incluida la prima de seguro de crédito a la exportación.

Por su parte, el intermediario financiero deberá analizar y dictaminar la solicitud de financiamiento, con base a sus prácticas y políticas, verificando que los bienes y servicios a adquirir cumplan con el grado de integración que señala la línea global respectiva.

Una vez que se ha previsto lo anterior, el intermediario financiero presenta una carta de términos y condiciones en la que se detallan las características generales, los costos financieros y las condiciones especiales que sean determinadas para cada caso en particular. Después se procede a desembolsar el crédito y con ello hacer uso de los programas de crédito bilateral.

¹ Ver anexo V "Requisitos para la solicitud de un financiamiento".

² En el caso de México los intermediarios financieros pueden ser cualquier banco ya sea comercial o de desarrollo.

A continuación serán revisadas las estadísticas presentadas por las entidades del sector público, respecto a la utilización de los créditos bilaterales, con la aclaración de que la información presentada corresponde exclusivamente a la registrada por las entidades del sector público, por ser en esencia la información con la que se cuenta.

4.1 Comportamiento de la utilización de créditos bilaterales de 1986-1995

De 1986 a 1995 los volúmenes de crédito bilateral utilizados³ por México ascienden a US dólares 28,290 millones (ver cuadro 4), de los cuales US dólares 14,205 millones corresponden a Estados Unidos colocándolo como el principal acreedor mexicano al representar el 50.2% del total desembolsado durante el periodo. El seguidor más cercano es Japón con US dólares. 6,240 millones, representando 22.0% del total utilizado.

Al revisar la participación que tiene la utilización respecto a las importaciones registradas en la balanza comercial⁴ (ver cuadro 4), podemos observar que la tasa participación durante el periodo 1986-1994 es de 15.6% y que el principal promotor de este tipo de programas es Japón al registrar una tasa de participación de 40.0%, siguiéndole Canadá con un 25.5%, España con un 20.7% y finalmente Francia con un 19.9%.

Ahora bien si observamos la gráfica 2, podemos ver que la tasa promedio de participación porcentual del crédito bilateral, sin incluir a la industria maquiladora, se ubica en 10.7%. El nivel más alto se registró en 1987 con 16.8% y el menor en 1994 con 2.9%.

³ Por el término utilización entenderemos los desembolsos efectuados de las líneas de crédito bilateral por los usuarios de los créditos (entidades públicas).

⁴ En virtud de que los datos correspondientes a las importaciones registradas en la balanza comercial, sólo se encuentran disponibles hasta el 1er. semestre de 1995, el análisis se centrará en la interpretación de las cifras que cubre el periodo 1986-1994.

Asimismo si analizamos la tasa media de crecimiento anual registrada en la utilización del crédito bilateral (ver cuadro 4) durante el periodo 1986-1995, observaremos que ésta registró una disminución de 7.6%. Sin embargo, al revisar su comportamiento durante el periodo, observaremos que de 1986-1993 esta creció en 16.6%.

El promedio de utilización para 1986-1989 es de US dólares 2,168 millones, durante 1990-1993 es de US dólares 4,278 millones⁵ para posteriormente caer a US dólares 1,716 en 1994 y finalmente a US dólares 793 millones en 1995. Esta caída tan fuerte se debe, entre otros factores, al proceso de adelgazamiento del sector público y a la restricción del gasto público seguida por el Gobierno Federal en los últimos años.

Por tipo de productos financiados (ver cuadro 5), la utilización total del periodo 1986-1995 se divide en: productos manufacturados US dólares 15,151 millones (53.6%), productos agropecuarios US dólares 10,286 millones (36.4%) y recursos obtenidos a través de la negociación directa del gobierno federal con destino a la reserva de divisas del país (garantías de crédito e intereses capitalizados de la reestructuración con Club de París) US dólares 2,853 millones (10.1%).

Durante el periodo de 1986-1995 el financiamiento de productos manufacturados registró una disminución en su tasa media de crecimiento de 2.44%, con un promedio de utilización de US dólares 1,515 millones anual, registrándose el nivel más alto en 1993.

Las importaciones de productos agropecuarios con crédito bilateral registraron durante el periodo 1986-1995 un promedio de utilización de US dólares 1,028 millones, del cual como se puede observar en el cuadro 5, de 1986-1993 fue de US dólares 3,222 millones. En este sector también se registró una disminución

⁵ A partir de 1991 el financiamiento de grandes proyectos de infraestructura con la utilización de las líneas de crédito bilaterales, fue lo que alento la mayor participación de este tipo de programas.

en la tasa media de crecimiento de 8.6% debido principalmente a la desaparición de la participación de la banca comercial en estos programas.

Respecto a la utilización por usuario, la banca de desarrollo participó con US dólares 10,051 millones (35.5% de los cuales el 7.8% corresponde a grandes proyectos), la banca comercial con US dólares 9,799 millones (34.6%), las entidades del sector público con US dólares 5,587 millones (19.7%) y el gobierno federal con US dólares 2,853 millones que es el restante 10.1%.

La banca de desarrollo ha promovido la utilización de las líneas para la importación de productos manufacturados, mientras que la banca comercial ha participado principalmente en el financiamiento a la importación de productos agropecuarios. Y dado que los créditos para financiar productos agropecuarios prácticamente no requieren promoción, puede concluirse que la banca de desarrollo es la que ha promovido la utilización de las líneas de crédito bilateral, sin embargo, ésta ha sido insuficiente.

Comparando la utilización de las líneas de crédito bilateral para importaciones de manufacturas con las cifras de la importación registradas en la balanza comercial de bienes intermedios (ver cuadros 4 y 6) de la industria manufacturera y extractiva, que son los productos que principalmente se financian, se puede observar que el promedio de utilización durante el periodo 1986-1995 fue de 3.96%, registrándose los mayores niveles en 1986 y 1987 al llegar a 5.6% y 6.4% respectivamente, siendo el menor el presentado en 1995 con 1.1%. Asimismo la tasa de crecimiento durante el periodo de 1986-1995, registro una caída de 16.8%.

Del total de importaciones de bienes intermedios y de capital de la industria manufacturera y extractiva que suman US dólares 420,920 millones, sólo se

financiaron con créditos bilaterales US dólares 18,004 millones, lo que representa el 4.3%.

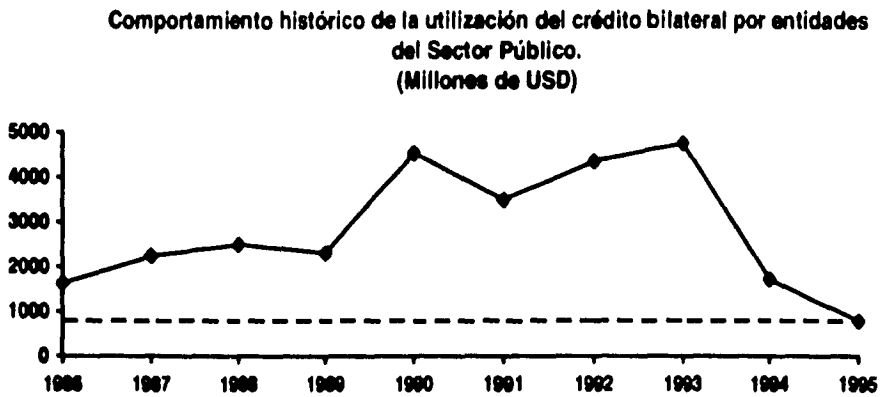
Respecto a la relación entre la utilización del financiamiento bilateral para importaciones agropecuarias con las cifras de importación registrada en balanza comercial de bienes de consumo, que son los principales productos financiados, se observa una tendencia decreciente al llegar a una disminución en su tasa de crecimiento de 15.2%, así pues mientras que durante 1986-1990 el promedio de financiamiento respecto a las importaciones es de 79.3%, de 1990-1993 se reduce a 21.5%. Cabe señalar que a partir de 1994 se retiró la garantía del gobierno Federal a la banca comercial, para usar recursos al amparo de los programas agropecuarios de la CCC y EDC, por lo que a partir de esa fecha ya no se cuenta con información de la banca una vez que ésta contrata directamente.

Durante el periodo de 1986-1995, de las importaciones de bienes consumo ascendieron a un total de US dólares 48,397 millones, de los cuales se financiaron con crédito bilateral US dólares 10,286 millones, lo que representa el 21.3%.

Al 30 de noviembre de 1995 la deuda externa bruta del sector público (que es la suma de todos los pasivos financieros), ascendió a US dólares 100,934 millones (ver cuadro 7). Respecto al comportamiento de la deuda externa bruta durante el periodo de 1986-1995, de acuerdo a las fuentes de financiamiento, podemos observar que el 31.4% corresponde a la deuda reestructurada, el 18.6% a los créditos provenientes del Banco Interamericano de Desarrollo y del Banco Mundial (Organismo Financieros Internacionales, OFIS) y el 15.3% fue para los créditos bilaterales, que durante el periodo de 1986-1990 presentaron un promedio de endeudamiento de US dólares 9,014 millones y de 1991-1995 US dólares 15,146 lo que respresenta un crecimiento de 59.5%.

4.2 Perspectivas del uso del crédito bilateral.

De acuerdo a lo que podemos observar en la gráfica presentada a continuación, la utilización (desembolsos efectuados de las líneas de crédito contratadas con financiamiento bilateral), cayó a niveles sin precedentes en 1995.



Esto en principio se puede atribuir a varios factores:

- 1.- El proceso de desincorporación de la banca comercial. Con el cual los bancos comerciales tienen que negociar y contratar sus líneas de crédito en forma directa sin participación del Gobierno Federal.
- 2.- Conclusión del programa de garantías a la banca comercial aplicado por el Gobierno Federal hasta mediados de 1993. El cual consistió en permitir el acceso de la banca comercial mexicana a los financiamientos provenientes de las agencias y bancos para el fomento de las importaciones procedentes de distintos países, mediante el pago de una comisión.
- 3.- Disminución en el presupuesto autorizado a las entidades del sector público. Con la cual se frenó la utilización de las líneas de crédito bilateral.
- 4.- Recesión económica del país. Con la cual se desestimuló la inversión directa en nuestro país, aún cuando fue menor a la esperada.

Por tanto se puede pensar que la disminución en el uso de estos programas, promovidos principalmente por los países miembros de la Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económico (OCDE), se debe en primer instancia al resultado de poca intervención del Gobierno Federal en los mismos, sin embargo, desde este punto de vista y buscando contribuir en la promoción de este tipo de programas (que entre otras ventajas nos brinda recursos para apoyar la infraestructura industrial del país a mediano y largo plazo a un bajo costo), es importante hacer un diagnóstico integral a fin de poder evaluar las ventajas y/o desventajas en cuanto a los costos de los programas, así como sus alcances y/o limitaciones en su aplicación.

El hecho de que México se enfrente a la apertura y al Tratado de Libre Comercio con Estados Unidos y Canadá dentro de un marco en el cual será más fácil estimular la competencia, introducir tecnología de punta y además ampliar la gama de servicios bancarios en beneficio del sistema y sus usuarios, no evita que la participación de intermediarios extranjeros en nuestro país a través de diversos mecanismos generen desajustes o distorsiones. El desafío evidente es aprovechar el periodo de transición , de tal modo que éste nos permita alcanzar en poco tiempo la capacidad de enfrentar desde una posición más sólida la competencia con el exterior.

Respecto a la política relacionada con el manejo del crédito bilateral, será necesario continuar su promoción dentro de las pequeñas, medianas y grandes empresas de México e impulsar su utilización, de tal forma que los términos y condiciones preferenciales logrados hasta la fecha con respecto a las tasas de interés y plazos prevalencientes en el mercado continuen mejorando y con ello prevalezcan los beneficios que, entre otros, podemos citar los siguientes: primero; que los empresarios mexicanos pueden obtener mayor capacidad de

negociación para seleccionar al proveedor que le proporcione mayores ventajas en términos de precio, calidad, tecnologías, garantías y plazo de entrega y segundo, que el importador al diferir el pago del financiamiento, contribuye al equilibrio del sector externo del país.

También es necesario encontrar un equilibrio entre libertad y regulación del mercado, pues se ha pasado de un sistema altamente regulado a uno más autónomo y propiciar que las instituciones dispongan de buenos sistemas de autocontrol y códigos de conducta profesionales y estrictos; y por otro, impedir que diferencias regulatorias entre México y sus competidores signifiquen traslados de operaciones a otros mercados.

A la luz de la situación financiera internacional y ante la irreversible apertura de nuestra economía, la liberalización de los servicios financieros parece inminente. La banca enfrenta así un doble reto: primero, reestructurarse financiera y tecnológicamente para contribuir a la modernización integral del país (al mismo tiempo que a la tendencia integradora y globalizadora del sistema financiero en escala mundial); y segundo, prepararse para competir con la banca internacional tanto en el mercado interno como el externo.

Conclusiones del capítulo.

De lo observado hasta aquí podemos identificar que la política de deuda pública seguida después del proceso de reestructuración ha permitido abatir la transferencia neta de recursos al exterior, así como disminuir el monto de la deuda histórica acumulada. Sin embargo, la utilización de los programas de crédito bilateral ha disminuido pese a que tal y como lo observamos en el capítulo tres, en la mayoría de los casos, las condiciones financieras presentadas por los países oferentes disminuyó.

Por tanto, en el manejo de la deuda externa siempre es necesario tener presente los principios básicos de la prudencia financiera, entre ellos, asegurar, mediante evaluaciones cuidadosas, que el financiamiento se dirija hacia proyectos rentables que garanticen la generación suficiente de divisas para cubrir el servicio de la deuda, más un beneficio adicional. Hoy por hoy, la revolución tecnológica y científica pernea los mercados financieros. Para México estos acontecimientos se convierten en un reto para movilizar ágilmente, hacia nuestro país, los flujos de capital extranjero. No obstante ante las nuevas tendencias de la globalización financiera destaca la preferencia por el uso del capital, que por definición no está comprometido con la suerte que corra el proyecto, sea éste un éxito o un fracaso.

El crédito bilateral, promueve la generación e innovación de la planta productiva de las pequeñas, medianas y grandes empresas en México, por tanto los términos y condiciones preferenciales logrados se tienen que mejorar o en su defecto mantener, para con ello contribuir al equilibrio del sector externo del país. Para ello es imprescindible promover en forma más vigorosa el uso de las líneas de crédito bilateral, tanto de los programas globales como de los específicos.

SUGERENCIAS Y PROPUESTAS

Aún cuando en los últimos años México ha sido el país que mayores esfuerzos ha realizado para corregir los desequilibrios macroeconómicos y eliminar las distorsiones que obstaculizan su crecimiento, los resultados no se han reflejado de manera satisfactoria en la economía, no obstante con el ingreso de México a la OECD y la instrumentación del TLC, resulta indispensable que las crecientes importaciones que el país requerirá se realicen en un marco de racionalización del uso de las divisas, haciendo más eficiente su asignación.

Ante este nuevo panorama económico del país, se requiere cuidar el efecto del tipo de cambio sobre las importaciones en general, además de conservar su asignación a nivel sectorial y regional, de tal forma que las importaciones reflejen el costo que estos recursos tienen para la sociedad.

Al incorporar nuevas tecnologías se modificará la estructura de las importaciones y los procesos de producción en diversos sectores. Sólo tomando en consideración todos estos factores será posible diseñar, ejecutar y evaluar una política de financiamiento bilateral de apoyo al comercio exterior que refleje el costo de los recursos provenientes del exterior, que no reste competitividad a las exportaciones mexicanas y contribuya a racionalizar el uso de las divisas para fomentar el crecimiento económico.

Los financiamientos y las garantías de crédito para apoyar el comercio exterior se deberán canalizar en forma selectiva a bienes y servicios indispensables, incluyendo los productos básicos para regular el abasto nacional.

Dado el nuevo entorno internacional al que se incorporará el país, y con base en lo analizado a lo largo de la presente investigación, tal y como pudimos observar, es necesario realizar negociaciones con instituciones financieras del exterior para establecer nuevas líneas de crédito bilateral con modalidades

distintas que permitan apoyar el cambio estructural y la modernización de la planta productiva.

Además en el diseño y promoción de las líneas de crédito bilateral se requiere incorporar mecanismos de cobertura para importadores que deseen cubrir riesgos cambiarios.

Por otro lado el fortalecimiento institucional de las relaciones financiero-comerciales con el exterior permitirá diversificar los mercados, mediante la suscripción de convenios financieros bilaterales de intercambio comercial y crédito recíproco con países compradores de productos nacionales.

Para los diversos proyectos en los sectores de infraestructura y estratégicos, así como en las ramas básicas y con alto potencial económico, se debe continuar operando el área de evaluación financiera, además de desarrollar acciones de promoción en colaboración con las entidades normativas competentes y las instituciones ejecutoras o encargadas de la supervisión técnica de los proyectos. Este esquema permitirá facilitar la coordinación entre los organismos e instituciones involucradas para apoyar las necesidades de financiamiento bilateral al comercio exterior que demande la nueva estrategia de industrialización del país.

Por su incidencia en la productividad en todas las ramas y en la integración intraindustrial e intersectorial, la búsqueda permanente e innovadora de economías de escala en los esquemas de financiamiento bilateral para bienes de capital (maquinaria, equipo y refacciones) constituye uno de los factores más importantes del cambio estructural a nivel microeconómico, que buscará inducir la integración del aparato productivo hacia adentro y, a la vez, mejorar su eficiencia y competitividad en el exterior.

Es ante este proceso de globalización creciente de la economía internacional, que se requiere de un nuevo y mejor aprovechamiento de las ventajas comparativas de cada país, a través de los procesos de producción compartida, así como el aumento sustancial de las capacidades productivas de regiones y países obligando a desarrollar nuevas y más ágiles estrategias de financiamiento y comercialización a nivel mundial, a fin de penetrar en el mayor número posible de mercados.

En este contexto, una de las fuentes externas de financiamiento más viables y posibles de negociar en las mejores condiciones para México, lo constituyen las líneas de crédito bilateral para el comercio exterior.

Para llevar a cabo una mejor promoción y aplicación de los programas, es necesario aplicar ciertas acciones que permitan mejorar las negociaciones en lo que se refiere al financiamiento bilateral tales como:

- 1.- La instrumentación de un diagnóstico integral y de evaluación prospectiva de las condiciones financieras de los financiamientos bilaterales, en lo que se refiere al tipo de instrumentos, montos, plazos, tasa de interés, comisiones, gastos, documentación, con un enfoque sectorial-regional que este de acuerdo con las fuentes de recursos o de garantías de crédito que apoyan las operaciones comerciales con los países miembros de la OCDE.
- 2.- Instituir un mayor y mejor nivel de comunicación con las instituciones financieras internacionales y con las agencias aseguradoras bilaterales, para poder realizar en forma permanente una evaluación oportuna y actualizada de las condiciones financieras vigentes para la contratación de créditos.
- 3.- Contar con una fuente de información sistematizada que permita el manejo de un sistema único de información de financiamiento al comercio

exterior (este sistema debe comprender entre otras cosas las condiciones y características financieras de los créditos bilaterales, así como de las fuentes de financiamiento, en lo que se refiere a la contratación y captación de recursos.

- 4.- Estar en constante actualización de las condiciones vigentes en los mercados financieros internacionales, en lo que se refiere a los niveles de tasas de interés (básicas, adicionales y moratorias), de primas de seguro de crédito y de accesorios (comisiones, gastos e indemnizaciones), así como de la documentación y requerimientos, a fin de evitar la aplicación de reservas o provisiones, impuestos y regulaciones o restricciones improcedentes por parte de los países miembros de la OECD.
- 5.- Trabajar en forma conjunta con los gobiernos de los países miembros de la OECD, en lo que se refiere a las políticas de financiamiento bilateral, así como la instrumentación de nuevos mecanismos y fuentes de recursos para apoyar el comercio exterior.
- 6.- Promover en forma más intensiva el uso de las líneas de crédito bilateral, tanto globales y específicas establecidas, a fin de lograr que las empresas mexicanas puedan financiar el componente externo de sus programas de inversión y operación con financiamiento bilateral.
- 7.- Intercambiar información a nivel gubernamental con organismos y agencias aseguradoras de financiamiento al comercio exterior, así como entre intermediarios de la banca comercial internacional y usuarios finales, en los que se refiere las políticas aplicables en materia de criterios de elegibilidad de operaciones y proyectos, así como de evaluación de riesgos crediticios, a fin de intensificar y agilizar la utilización del crédito bilateral.

- 8.- Exhortar en la necesidad de contar con una claridad de requisitos y trámites ágiles, por parte de la banca privada internacional así como de las agencias oficiales que apoyan el financiamiento bilateral al comercio exterior.
- 9.- Estipular los criterios aplicables por los países miembros de la OECD, en lo que se refiere a los márgenes financieros y de crecimiento.
- 10.- Brindar al sector bancario y empresarial mexicanos asesoría para la adecuada presentación de proyectos financieros, que cumplan con los requisitos establecidos en los países de la OECD, así como por los organismos gubernamentales competentes de la banca privada internacional y las agencias aseguradoras de financiamiento al comercio exterior.
- 11.- Promover proyectos específicos integrales a las autoridades e instituciones financieras con los que México tenga firmados Convenios de Cooperación Económica y Financiera, a fin de promover su utilización.
- 12.- Es necesario que en los programas apoyados por los gobiernos y las instituciones financieras internacionales se considere la inclusión del flete, además de incentivar mejores condiciones financieras y ampliar la gama de productos susceptibles de financiamiento.

Cuadro 4
PARTICIPACION DEL CREDITO BILATERAL EN LAS IMPORTACIONES, POR PAIS 1/
(Millones de USD)

PAIS	1986 <i>v</i>			1987 <i>v</i>			1988 <i>v</i>			1989 <i>v</i>			1990 <i>v</i> <i>v</i>		
	Importación	Utilización	Proporción	Importación	Utilización	Proporción	Importación	Utilización	Proporción	Importación	Utilización	Proporción	Importación	Utilización	Proporción
<i>Alemania</i>	723	54	7.47%	835	88	10.54%	1,187	58	4.89%	1,368	115	8.41%	1,840	181	9.84%
<i>Canadá</i>	223	39	17.49%	355	107	30.14%	338	113	33.43%	421	183	43.47%	458	188	41.05%
<i>España</i>	182	46	25.27%	174	13	7.47%	208	10	4.81%	329	40	12.16%	520	66	12.69%
<i>E.U.</i>	8,392	967	11.52%	8,999	986	10.96%	13,926	1,778	12.77%	17,620	1,504	8.54%	20,491	1,836	8.96%
<i>Francia</i>	243	87	35.80%	344	159	46.22%	437	66	15.10%	564	41	7.27%	712	88	12.36%
<i>Inglaterra</i>	203	48	23.65%	214	82	38.32%	359	42	11.70%	327	20	6.12%	491	46	9.37%
<i>Italia</i>	184	19	10.33%	166	8	4.82%	263	13	4.94%	365	16	4.38%	455	54	11.87%
<i>Japón</i>	683	204	29.87%	794	490	61.71%	1,125	333	29.60%	1,081	162	14.99%	1,470	1,642 <i>v</i>	111.70%
<i>Suiza</i>	156	32	20.51%	154	13	8.44%	229	26	11.35%	314	18	5.73%	333	43	12.91%
<i>Otros 2/</i>	1,444	126	0.00%	1,270	293	23.07%	2,202	58	2.63%	3,049	214	7.02%	4,502	390	8.66%
<i>Total/S/Maq.</i>	12,433	1,622	13.05%	13,305	2,239	16.83%	20,274	2,497	12.32%	25,438	2,313	9.09%	31,272	4,534	14.50%
<i>Total/C/Maq.</i>	16,784	1,622	9.66%	18,812	2,239	11.90%	28,082	2,497	8.89%	34,766	2,313	6.65%	41,593	4,534	10.90%

Continúa...

Cuadro 4 (Continuación)
PARTICIPACION DEL CREDITO BILATERAL POR PAIS EN LAS IMPORTACIONES, POR PAIS 1/
(Millones de USD)

PAIS	1991 s/			1992 s/			1993s/			1994 s/			1995 s/ 6/		
	Importació n	Utilización	Proporción	Importació n	Utilización	Proporción	Importació n	Utilización	Proporción	Importació n	Utilización	Proporción	Importació n	Utilización	Proporción
Alemania	2,328	202	8.68%	2,477	317	12.80%	2,832	210	7.42%	3,101	161	5.18%	1,150	38	3.30%
Canadá	670	135	20.15%	1,052	230	21.86%	1,163	247	21.24%	1,621	9	0.58%	564	11	1.95%
España	573	152	26.53%	875	372	42.51%	1,152	373	32.38%	1,338	295	22.5%	340	79	23.24%
E.U.	36,814	1,780	4.84%	44,219	2,318	5.24%	46,467	2,338	5.03%	54,762	459	0.84%	21,115	98	0.46%
Francia	967	95	9.82%	1,305	134	10.27%	1,077	190	17.64%	1,527	370	24.23%	428	5	1.16%
Inglaterra	499	29	5.81%	619	10	1.62%	590	44	7.46%	707	3	0.38%	226	0	0%
Italia	623	57	9.15%	984	72	7.32%	818	62	7.58%	1,021	8	0.77%	350	1	0.37%
Japón	1,783	791	44.36%	3,041	768	25.25%	3,369	1,143	33.93%	4,780	392	8.20%	1,823	104	5.69%
Suiza	379	38	10.03%	495	28	5.66%	497	39	7.85%	490	10	2.04%	161	9	5.71%
Otros 2/	5,331	211	3.96%	7,062	96	1.36%	7,402	95	1.28%	9,999	9	0.09%	3,041	46	1.51%
Total/S/Maq.	38,185	3,490	9.14%	48,192	4,345	9.02%	48,924	4,741	9.69%	58,880	1,716	2.91%	19,041	391	2.03%
Total/C/Maq.	49,967	3,490	6.98%	62,129	4,345	6.99%	65,367	4,741	7.25%	79,346	1,716	2.16%	29,198	391	1.34%

Fuentes: Indicadores del Sector Externo, Banxico (Balanza comercial) y Reportes de Utilización de Crédito Bilateral, Dirección General de Crédito Público, S.H.C.P.

1/ Las cifras de utilización corresponden a operaciones de crédito de un año en adelante.

2/ Incluye Australia, Brasil, Cuba, Checoslovaquia, Guatemala, Holanda, Noruega y Perú entre otros y además las garantías de crédito.

3/ Según la fuente por país **no incluye** las importaciones de la industria maquiladora.

4/ En este año se utilizaron las garantías que el Gobierno Japonés otorgó al Gobierno Mexicano para la promoción del comercio exterior mediante líneas de crédito no atadas.

5/ Según la fuente por país **sí se incluye** a la industria maquiladora.

6/ Período enero-junio, debido a que la información de importaciones sólo se encuentra disponible para ese periodo.

Cuadro 5
UTILIZACION DE CREDITOS BILATERALES 1/
Serie histórica por sectores (1986-1995)
(Millones de USD)

DESTINO	1986	1987	1988	1989	1990	1991	1992	1993	1994	1995	TOTAL	%
Prod. Manufacturados	886	1,150	838	757	1,371	1,926	2,534	3,319	1,661	709	15,151	53.6
• Banca de Desarrollo	332	319	224	269	606	1,121	1,327	2,044	1,353	586	8,181	
• Empresas Públicas	549	831	611	472	536	455	744	532	308	123	5,161	
• Banca Comercial	5	0	3	16	229	350	463	743	0	0	1,809	
Prod. agropecuarios	673	852	1,658	1,401	1,439	1,128	1,574	1,422	55	84	10,286	36.4
• Banca Comercial	344	677	977	1,096	1,231	957	1,364	1,344	0	0	7,990	
• Banca de Desarrollo	287	115	560	221	136	160	174	78	55	84	1,870	
• Empresa Públicas	42	60	121	84	72	11	36	0	0	0	426	
Negoc. Gob. Fed.	63	237	1	155	1,724	436	237	0	0	0	2,853	10.1
• Garantías de Crédito	0	0	0	0	1,482	250	167	0	0	0	1,899	
• Club de París (Int.)	63	237	1	155	242	186	70	0	0	0	954	
TOTAL	1,622	2,239	2,497	2,313	4,534	3,490	4,345	4,741	1,716	793	28,290	100.0
• Banca Comercial	349	677	980	1,112	1,460	1,307	1,827	2,087	0	0	9,799	34.6
• Banca de Desarrollo	619	434	784	490	742	1,281	1,501	2,122	1,408	670	10,051	35.5
• Empresas Públicas	591	891	732	556	608	466	780	532	308	123	5,587	19.7
• Gobierno Federal	63	237	1	155	1,724	436	237	0	0	0	2,853	10.1

Fuente: Dirección General de Crédito Público, S.H.C.P.

1/ Utilización para operaciones de un año en adelante

Cuadro 6
BALANZA COMERCIAL- IMPORTACIONES
(Millones de USD)

<i>IMPORTACIONES</i>	1986	1987	1988	1989	1990	1991	1992	1993	1994	1995 ^{1/}
Bienes de consumo.	846	767	1,921	3,498	5,099	5,834	7,744	7,843	9,510	5,335
Bienes de uso intermedio.	12,983	15,414	22,133	26,499	29,705	35,545	42,830	46,468	56,514	58,444
Maquila	4,351	5,507	7,808	9,328	10,321	11,783	13,937	16,443	20,466	26,179
Resto	8,632	9,907	14,325	17,170	19,384	23,762	28,893	30,025	36,048	32,265
Bienes de capital	2,954	2,630	4,026	4,769	6,789	8,588	11,555	11,056	13,322	8,697
Total	16,783	18,811	28,080	34,766	41,593	49,967	62,129	65,367	79,346	72,476

Fuente: Indicadores del Sector Externo. Banco de México. Dirección de Investigación Económica.

1/ Cifras preliminares

Cuadro 7
ESTRUCTURA DE LA DEUDA EXTERNA DEL SECTOR PÚBLICO 1/
Por fuentes de financiamiento
(Millones de US. Dólares)

PAIS	1986	1987	1988	1989	1990	1991	1992	1993	1994	1995 2/
<i>Bancos privados</i>	1,753	1,238	1,305	1,140	n.e.	n.e.	n.e.	n.e.	n.e.	n.e.
<i>Sindicatos</i>	8,269	13,102	13,803	13,444	n.e.	n.e.	n.e.	n.e.	n.e.	n.e.
<i>OFIS</i>	7,411	8,125	10,419	10,099	14,685	15,187	15,645	16,241	17,448	18,794
<i>Bilaterales</i>	5,619	7,989	8,703	8,273	11,484	12,839	15,763	14,983	16,709	15,436
<i>Bonos públicos</i>	2,720	2,142	3,652	3,870	3,924	5,733	6,071	9,359	12,674	17,882
<i>Bonos privados</i>	681	544	351	205	425	246	117	112	109	5
<i>Proveedor</i>	132	109	92	119	218	110	105	80	110	89
<i>Reestructurada</i>	48,765	48,157	42,678	38,909	40,560	39,476	32,765	31,593	31,750	31,716
<i>No reestructurada</i>	6,474	6,397	5,289	6,379	6,636	6,512
<i>Fondo Estabilización</i>										10,500
Total	75,350	81,406	81,003	76,059	77,770	79,988	75,755	78,747	85,436	100,934

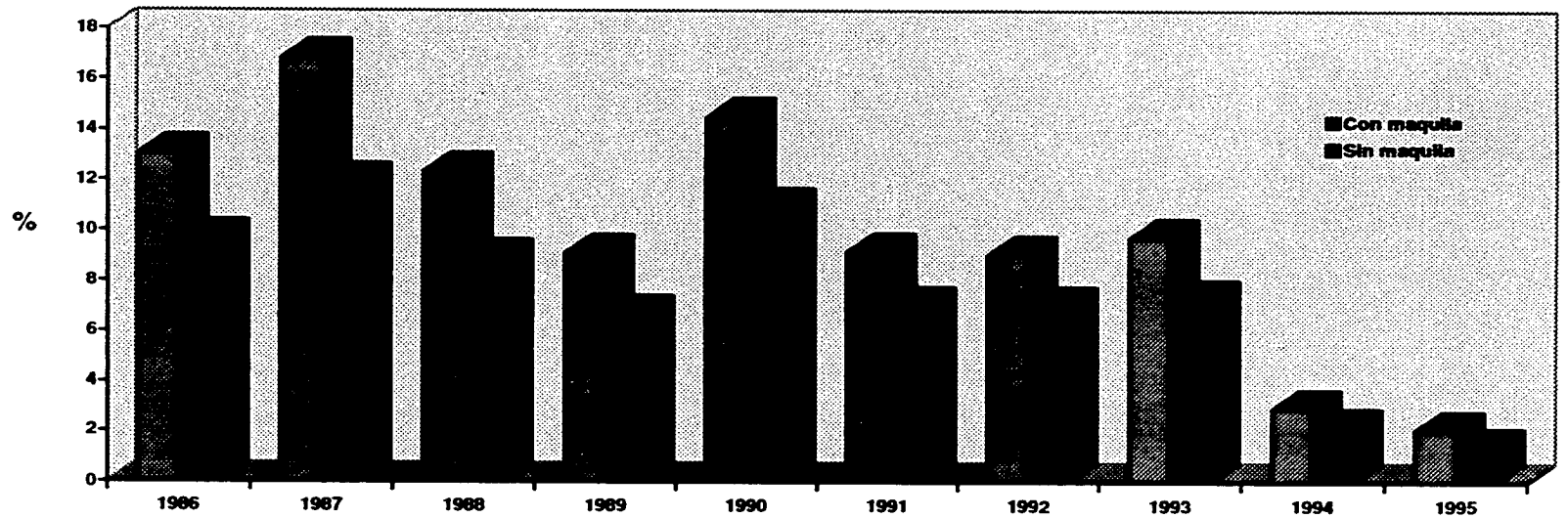
Fuente: Dirección General de Crédito Público. S.H.C.P.

1/ Incluye todos los pasivos del sector público denominados en moneda extranjera y con entidades financieras del exterior.

2/ Cifras preliminares.

n.e. No existe.

Gráfica 2
Participación porcentual del crédito bilateral en relación a las importaciones



CATALOGO DE ORGANISMOS PROMOTORES DE EXPORTACIONES

PAIS ORGANISMO

Alemania	Deutsche Investitions - und Entwicklungs - Gesellschaft mbH (DEG) Kreditanstalt Für Wiederaufbau (KFW) Ausfuhrkredit-Gesellschaft (AKA)
Bélgica	L'Association pour la Coordination du Financement & Moyen Term des Exportations Belges (Creditexport)
Brasil	Fondo de Financiamiento a la Exportación (FINEX)
España	Banco Exterior de España Instituto de Crédito Oficial (ICO)
Estados Unidos	Private Export Funding Corporation (PEFCO) Agency for International Development (AID)
Finlandia	Finnish Export Credit (FEC)
Francia	Credit National Banque Francaise du Commerce Exterieur (BFCE)
Inglaterra	British Aid Budget (BB)
Italia	Istituto Centrale per il Credito a Medio Termine (Mediocredito Centrale)
Japón	Overseas Economic Cooperation Fund (OECF)
Noruega	A/S Eksportfinans
Suecia	Swedish Export Credit Corporation (SEK)

CATALOGO DE ORGANISMOS OFICIALES ASEGURADORES

<u>P A I S</u>	<u>ORGANISMO</u>
Alemania	Hermes Kreditversicherungs AG (Hermes)
Argentina	Compañía Argentina de Seguros de Crédito a la Exportación, S.A. (CASCE)
Austria	Export Finance and Insurance Corporation
Austria	Oesterreichische Kontrollbank AG (OKB)
Bélgica	Office National Du Dueroire (OND)
Brasil	Cartera de Comercio Exterior (Cacex)
Canadá	Export Development Corporation (EDC)
Colombia	Fondo de Promoción de Exportación de Colombia (Proexpo)
Corea	Export Import Bank of Korea (Eximbank)
Cuba	Banco Nacional de Cuba (Bancuba)
China	Export Import Bank of the Republic of China, Taiwan (Eximbank)
Dinamarca	Exportkreditradet (EKR)
España	Compañía Española de Seguros de Crédito a la Exportación, S.A. (CESCE)
Estados Unidos	Export Import Bank (Eximbank) Commodity Credit Corporation (CCC)
Finlandia	Vientita Kuulaitos (VTL, Export Guarantee Board)

Francia	Compagnie Francaise D'Assurance pour le Commerce Exterieur (COFACE)
Hungría	National Bank of Hungary
India	Export - Import Bank (Eximbank)
Inglaterra	Export Credit Guarantee Department (ECGD)
Italia	Sezione Speciale per L'Assicurazione del Credito All'Esportazione (SACE)
Japón	Export Import Bank (Eximbank)
Noruega	Garanti-Instituttet for Eksportkredit (GIEK)
Pacto Andino	Corporación Andina de Fomento (CAF) (Perú, Venezuela, Colombia, Ecuador y Bolivia)
Países Bajos	Nederlandsche Credietverzekering Maatschappij, N.V. (NCM)
Portugal	Companhia de Seguro de Crédito E P (COSEC)
Suecia	Swedish Export Credits Guarantee Board (EKN)
Suiza	Office for the Export Risk Guarantee (ERG)
Venezuela	Banco Central de Venezuela
Yugoslavia	Udruzena Beograska Banka

DIVERSOS TIPOS DE CREDITO Y ACREEDORES

Bonos Financieros.- Entran dentro de la modalidad financiera de inversión indirecta o de cartera. El mercado de bonos puede proveer una fuente alternativa de financiamiento a prestatarios de alto prestigio internacional. El mercado de bonos difiere del mercado de préstamos en eurodivisas en que los bancos distribuyen entre una mayor cantidad de inversionistas (ya sea instituciones, personas físicas, bancos y organismos oficiales), quiénes compran esas obligaciones como una inversión. Los inversionistas tienen la opción de vender sus activos en el mercado secundario, manteniendo así una opción de liquidez no característica de los préstamos bancarios en eurodivisas.

La mayoría de los bonos se ha emitido tradicionalmente a tasas fijas para toda la vida del crédito, si bien recientemente se ha observado una tendencia a emitir un mayor volumen de bonos a tasas flotantes, generalmente referidas a la tasa interbancaria de Londres, conocida como LIBOR (London Interbank Offer Rate). Los bonos con vidas inferiores a los cinco años se conocen generalmente como pagarés (Notes), aunque son esencialmente iguales que los bonos a mayores plazos.

El mercado más grande de bonos es el de eurobonos, es decir, aquellos bonos que se ofrecen a través de bancos en dos o más países fuera de los mercados internos de algún país. En una emisión pública de eurobonos, el prestatario acuerda en principio todos los términos con uno o varios bancos líderes, quiénes posteriormente invitan a otros "bancos gerentes" o "suscriptores" (underwriters), todos los cuales actúan en calidad de suscriptores de la emisión, tomando cada uno de ellos generalmente un monto de suscripción muy inferior al equivalente en un préstamo en eurodivisas. Después de la

suscripción de la emisión, los "bancos gerentes" invitan a un gran número de bancos a vender los bonos a sus clientes en un gran número de países; estos bancos son los "miembros de grupo de venta" (selling group members), y reciben una comisión por la venta de los bonos, si bien no participan en calidad de suscriptores.

Como es de suponer, los "bancos gerentes" y los "suscriptores" también venden bonos y, por ende, forman parte del "grupo de ventas", aún cuando ese término se aplica generalmente sólo a aquellos que actúan exclusivamente en esa calidad.

En lugar de una emisión pública de eurobonos, el prestatario puede optar con una "colección privada" de bonos (private placement), en la cual participa un menor número de bancos y hay una reducida distribución de los bonos entre inversionistas selectos, principalmente instituciones. Este tipo de emisión tiende a ser menos costosa en términos de comisiones que una emisión pública, pero su mercadeo subsecuente es limitado debido, en parte, a que esos bonos no se cotizan generalmente en bolsa.

En lugar de efectuar emisiones públicas de eurobonos en dos o más países, es posible hacer emisiones (públicas o privadas) en un país particular, en cuyo caso se trata de una "emisión de bonos extranjeros" (foreign bonds issue). Los aspectos técnicos de las emisiones en Estados Unidos son similares a los de los eurobonos, pero éstas tienden a ser más caras y complejas debido a la necesidad práctica de que el prestatario obligue a una "calificación" (rating) de agencias especializadas sin la cual el mercado de los bonos se restringe en demasía. En general, la sofisticación del mercado estadounidense permite la emisión de bonos por montos y plazos mayores que en cualquier otro mercado de bonos en dólares.

Es posible efectuar emisiones extranjeras en otras regiones del mundo, como en Alemania (las emisiones en Marcos alemanes' ocupan un segundo lugar después de las emisiones en dólares), Suiza, Japón, Kuwait y, ocasionalmente, en otros países como Francia y Reino Unido.

Certificados de Depósito.- Un certificado de depósito en dólares es un instrumento que ampara un depósito en dólares con una institución financiera. Casi todos los certificados de depósito son a tasas fijas de interés con plazos de depósito fijos, aunque existen también certificados a tasas variables. Puesto que los instrumentos son negociables en el mercado, los depositantes tienen la ventaja de contar con liquidez en caso de venta de los depósitos. Los certificados tienden a ser por plazos más cortos, generalmente hasta tres años, con comisiones reducidas y un mínimo de documentación. Los certificados pueden ser ofrecidos en mercados de eurodivisas (Euro-CD'S), o pueden ser ofrecidos en mercados nacionales, particularmente Estados Unidos y Londres.

Aceptaciones Bancarias.- El mercado de aceptaciones bancarias es esencialmente una fuente de crédito a corto plazo para financiar el comercio internacional (importaciones y exportaciones). En relación con tales transacciones comerciales, el prestatario puede emitir pagarés negociables por plazos entre uno y 270 días (aunque en la práctica son generalmente entre 60 y 120 días), que son avalados o "aceptados" por bancos comerciales (con comisión de aval por parte del banco), para posteriormente ser ofrecidos en el mercado a una diversidad de inversionistas u otros bancos a la tasa de descuento de cada institución.

Papel Comercial.- El mercado de papel comercial en Estados Unidos es otra fuente de financiamiento a corto plazo para hacer frente a necesidades generales del prestatario a corto plazo. A través de la emisión de un número de pagarés negociables, generalmente emitidos por agencias especializadas, los

cuales son ofrecidos a una variedad de inversionistas institucionales como compañías de seguros, bancos, empresas, casa de bolsa y fondos de pensión con excedentes líquidos para inversión. Cada pagaré puede ser emitido por montos variables, redondos o fraccionados, de acuerdo con los requerimientos de cada inversionista, y el plazo puede llegar hasta 270 días, aunque la mayor parte del mercado se concentra entre los 36 y los 45 días.

Normalmente el prestatario debe de mantener una línea de crédito "de apoyo" (Stand-by) equivalente al monto de papel comercial emitido, para seguridad de los inversionistas, aunque en ocasiones los prestatarios de primer orden pueden mantener exclusivamente líneas de crédito informales con otros bancos.

Para emitir papel comercial es necesario que el prestatario (y si es extranjero, implícitamente el país de origen), obtenga una calificación o "rating" por parte de las compañías especializadas, para asegurar el éxito del programa de emisiones. El "rating" lo revisan generalmente cada año las compañías especializadas de acuerdo con la información actualizada del prestatario y, en su caso, del país de ese prestatario.

Créditos de Organismos Multilaterales.- Los créditos multilaterales son aquellos financiamientos que otorgan organismos internacionales como puede ser el Grupo Banco Mundial, integrado por el Banco Internacional de Reconstrucción y Fomento (BIRF), la Asociación Internacional de Fomento (AIF) y la Corporación Financiera Internacional (CFI).

Los créditos son otorgados para financiar proyectos específicos en los países en desarrollo y tienen plazos que varían de 14 a 20 años con 3 a 5 años de gracia y una tasa fija de interés durante toda la vida del crédito. Estas condiciones se establecen dependiendo del país y del proyecto en cuestión.

Por razones de fondeo (emisiones de bonos a largo plazo, en diferentes monedas) estos créditos se conceden en base a una canasta de divisas que representan el costo de captación y el riesgo cambiario del BIRF, más un pequeño diferencial para cubrir costos de operación del Banco.

A través del AIF el Banco otorga créditos "suaves" (mayores plazos y tasas mínimas), a los países con bajo nivel de desarrollo, mientras que a través de la CFI concede créditos en condiciones similares a las del BIRF y toma participación como accionista minoritario en proyectos del sector privado en donde no se requiere la garantía soberana del país en cuestión.

Existen otras instituciones regionales como el Banco Interamericano de Desarrollo (BID), el Banco Asiático de Desarrollo (BASD) y varias más de menor importancia, que se especializan también en créditos para proyectos específicos de países en desarrollo, en condiciones similares a las del Banco Mundial y con la garantía soberana del país receptor del crédito.

Finalmente, dentro de los organismos internacionales de carácter multilateral se encuentra el Fondo Monetario Internacional (FMI) que otorga financiamiento a sus países miembros, generalmente a corto plazo con propósitos de ajuste monetario y para hacer frente a problemas de balanza de pagos.

**CATALOGO DE CLAVES CORRESPONDIENTES A
COMISIONES Y TASAS DE INTERES**

- Admon:** Comisión de administración, calculada en base al monto del financiamiento y pagada en forma flat.
- Agencia o Agente:** Comisión de agencia, calculada sobre el monto del financiamiento y pagada en forma flat.
- Arreglo:** Comisión de arreglo, calculada sobre el monto del financiamiento y pagada en forma flat.
- Cartas de Crédito:** Las comisiones de cartas de crédito son las que cobra el refinanciador (pueden ser de apertura, autorización, cancelación, formalización, modificación, negociación, prórroga, revisión, etc.)
- CIRR:** "Commercial Interest Reference Rate", que significa tasa de interés comercial de referencia, que aplica para financiar exportaciones destinadas a países comunitarios, desarrollados e intermedios.
- Comp:** Comisión de compromiso aplicada sobre montos no dispuestos, pagadera generalmente en forma semestral.
- Consensus:** Tasa Consensus ó "matriz básica", aplicada para financiar operaciones de exportación para países pobres.

- Flat:** Significa que la forma de pago de una operación es por una sólo vez previo a la utilización del crédito.
- KFW/ERP** Tasa que aplica el programa especial para promoción de exportaciones alemanas determinada por KFW¹ al momento de la firma del contrato de crédito quedando fija para toda la vida del crédito.
- Manejo:** Comisión de manejo, calculada sobre el monto del financiamiento y pagada en forma flat.
- Negoc.:** Comisión de negociación, calculada sobre el monto del financiamiento y pagada en forma flat.

¹ Ver Anexo I "Catálogo de Organismos Promotores de Exportaciones".

REQUISITOS PARA LA SOLICITUD DE FINANCIAMIENTO

- 1.- Evidencia de no haber efectuado embarques con anterioridad a la autorización del refinanciador externo.
- 2.- Copia de la orden de compra, del contrato de compra-venta o de la factura proforma, indicando claramente el nombre y dirección del exportador e importador.
- 3.- Constancia de la conformidad del proveedor de que la operación sea financiada con recursos procedentes de las Líneas Globales de Crédito.
- 4.- Evidencia de los anticipos efectuados en los casos en que se financie el 85% del valor de la operación. Es importante mencionar que los anticipos no deben ser mayores al 15% del valor del contrato comercial, ya que cualquier cantidad adicional no es sujeta de reembolso.
- 5.- Descripción general en idioma inglés de los bienes a adquirir, excepto en los casos en que la operación se efectúe con un país de habla hispana.
- 6.- Los bienes y servicios a adquirir deberán cumplir con el grado de integración que indique cada una de las líneas. La instalación y operación de la maquinaria y equipo deberá ubicarse en el territorio nacional y es compromiso del importador conservar la propiedad de los bienes adquiridos durante la vigencia del crédito.
- 7.- Programa tentativo de embarques. En el caso de que Nafin así lo requiera, evaluación del proyecto realizada por el intermediario financiero.

BIBLIOGRAFIA

- 1.- BLANCO Mendoza Herminio., Las negociaciones comerciales de México con el mundo, Fondo de Cultura Económica. México D.F. 1994.
- 2.- GURRIA José Angel., La política de deuda externa, Fondo de Cultura Económica. México D.F. 1993.
- 3.- Eximbank. A map of Eximbank Programs, 1992.
- 4.- Nacional Financiera, S.N.C., "Líneas globales especiales a las importaciones". El Mercado de Valores Núm. 44 Enero, 1984.
- 5.- Nacional Financiera, S.N.C., "Reestructuración de créditos del Eximbank". El Mercado de Valores Núm. 17 Abril 1994.
- 6.- Nacional Financiera, S.N.C., "El papel del Sistema Financiero Internacional público y privado en el financiamiento del desarrollo de la región" El Mercado de Valores Núm. 20, Mayo de 1986.
- 7.- Nacional Financiera, S.N.C., "El Financiamiento Externo como Reto del Desarrollo" El Mercado de Valores Núm. 8, Abril de 1988.
- 8.- Nacional Financiera, S.N.C., "El Financiamiento al Comercio Exterior y la Integración: El papel de la Banca de Fomento". El Mercado de Valores Núm. 15, Agosto de 1988.
- 9.- Nacional Financiera, S.N.C., "Financiamiento a las Importaciones a Través de Líneas Globales de Crédito". El Mercado de Valores Núm. 7, Abril de 1989.
- 10.- Unión Internacional de Crédito y Seguros de Inversión. International Union of Credit and Investment Insurens (Berne Union), 1988.

- 11.- Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económico (OCDE). Arrangement on Guidelines for Officially Supported Export Credits, París 1992.
- 12.- Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económico (OCDE). Convention on Organization for Cooperation and Development. París 1960.
- 13.- Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económico (OCDE). Introduction to the OCDE Codes of Liberalization. París 1960.
- 14.- Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económico (OCDE). Estudios Económicos de la OCDE, México 1991-1992. París 1992.
- 15.- ORTIZ Martínez Guillermo, La reforma financiera y la desincorporación bancaria, Fondo de Cultura Económica México D.F. 1994.
- 16.- ROZENTAL Andrés, La política exterior de México en la era de la modernidad, Fondo de Cultura Económica México D.F. 1993.
- 17.- Secretaría de Hacienda y Crédito Público. (SHCP).- Capacidad de pago y solvencia financiera de la economía mexicana, SHCP, 1991.
- 18.- Secretaría de Hacienda y Crédito Público. (SHCP).- El cambio estructural del sector externo de México y los efectos de algunas variables financieras externas en el nuevo ciclo de transformación productiva con equidad, SHCP, 1994.
- 19.- Secretaría de Hacienda y Crédito Público. (SHCP).- Importancia estratégica del financiamiento bilateral al Comercio Exterior en la modernización industrial y tecnológica de México, SHCP, 1994.
- 20.- Secretaría de Hacienda y Crédito Público. (SHCP).- Liberalización y Apertura Financiera. SHCP, 1989.

- 21.- Secretaría de Hacienda y Crédito Público. (SHCP).-Negociación de créditos con instituciones privadas y gubernamentales del Exterior, SHCP, 1990.
- 22.- Secretaría de Hacienda y Crédito Público. (SHCP).-Programa Nacional de Financiamiento del Desarrollo 1990-1994. D.O.F. del 17 de Diciembre de 1990. México.
- 23.- Secretaría de Hacienda y Crédito Público. (SHCP).-Programa para la utilización del crédito externo para el financiamiento de las importaciones, SHCP, 1990.
- 24.- Secretaría de Hacienda y Crédito Público. (SHCP).-La Renegociación de la Deuda Pública. D.O.F. Varios Números. México.
- 25.- Secretaría de Hacienda y Crédito Público. (SHCP).-México: Un país cada vez más solvente y menos vulnerable, SHCP, 1990.
- 26.- Secretaría de Hacienda y Crédito Público. (SHCP).-Una nueva era en el Financiamiento Externo, SHCP, 1990.
- 27.- Secretaría de Programación y Presupuesto. Plan Nacional de Desarrollo 1989-1994. D.O.F. del 31 de Mayo de 1989.
- 28.- Diversos artículos aparecidos en los principales diarios de circulación nacional e internacional.