



UNIVERSIDAD NACIONAL AUTONOMA DE MEXICO
FACULTAD DE CIENCIAS POLITICAS Y SOCIALES

48
2ej

MANUAL PRACTICO DE FINANCIAMIENTO.
EL ABC DEL FINANCIAMIENTO EN EL COMERCIO
EXTERIOR, 1994-1995.

T E S I S A

PARA OBTENER EL TITULO DE:

LICENCIADO EN RELACIONES INTERNACIONALES

P R E S E N T A :

YARATZETH MONDRAGON ALCANTARA

MEXICO, D. F.

VERANO 1996

**TESIS CON
FALLA DE ORIGEN**

**TESIS CON
FALLA DE ORIGEN**



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.

CON TODO MI AGRADECIMIENTO A LA LIC. ILEANA CID Y AL H.
JURADO

Dedico este humilde trabajo a la ANIERM y a la gente que en ella labora y de la que aprendí cual iba a ser mi camino profesional.
Gracias al Lic. Humberto Simoneen, al Lic. Juan José Mercado, al Lic. Martín Moreno y a mi amiga Lic. Grícelda Capistrán.

Agradezco
A dios y a mi familia....
A Carlos Moreno, por estar siempre conmigo....
y a las tres mujeres que admiro y que han sido mi mejor ejemplo:
a mi madre, a Hortencia y a ti Yvonne Stinson.

**Manual práctico de financiamiento.
El abc del financiamiento en el comercio exterior, 1994-95.**

Introducción

1. Necesidades y clases de financiamiento.	1
1.1 Antecedentes del apoyo financiero al comercio exterior	2
1.2 Necesidades de financiamiento	9
1.3 Tipos de financiamiento	13
1.3.1 Para capital de trabajo	14
1.3.2 Para ventas	15
1.3.3 Para importaciones	17
1.3.4 Para acciones promocionales y proyectos de inversión.	21
2. Sistemas de financiamiento	23
2.1 Banca de fomento y banca comercial.	24
2.2 Organismos auxiliares de crédito.	46
2.2.1 Arrendadoras	47
2.2.2 Uniones de crédito	51
2.2.3 Factoraje	52
2.3 Programa actual de apoyo a la planta productiva nacional.	54
2.4 Mecánica.	58
3. Modalidades de pago internacional.	67
3.1 Giros	67
3.2 Ordenes de pago	68
3.3 Cobranza	70
3.4 Cartas de crédito	70
Balance General	78
Bibliografía y hemerografía.	88
Anexos	

Introducción

Dentro de los movimientos comerciales que se realizan día con día a nivel internacional, podemos ubicar al financiamiento como uno de los elementos esenciales que sustentan el comercio tanto interno como externo de los países. Ante el fenómeno económico de la globalización económica, el cual se basa en la interrelación de los procesos productivos, no es posible concebir esta dinámica sin el financiamiento al comercio exterior, convirtiéndose los apoyos financieros, en la piedra angular donde convergen los costos y beneficios de las actividades emprendidas por la comunidad exportadora e importadora del país; la cual, al tener diferentes actividades empresariales, requiere de créditos o programas de apoyo financiero que se adecuen a sus necesidades.

Existen organismos empresariales como la Asociación Nacional de Importadores y Exportadores de la República Mexicana (ANIERM) que orientan al empresario para que conozca la diversa gama de productos financieros que existen actualmente. Esta importante labor puede ser apoyada a través de este manual que describe los productos financieros a los que puede tener acceso el empresario. Este trabajo, está conformado por tres capítulos que abarcan los antecedentes del apoyo al comercio exterior, los tipos y sistemas de financiamiento, así como las modalidades de pago utilizadas en las operaciones de comercio exterior.

En el primer capítulo se hace mención de los antecedentes en México del financiamiento para operaciones de comercio exterior, así como las necesidades en diferentes etapas de apoyar a sectores considerados estratégicos en la política comercial del país. Esta breve semblanza cronológica sirve de marco para ubicar la etapa en la que se establecieron esquemas para apoyar las operaciones de pre-exportación, exportación e importación en varios sectores productivos, por lo que en este apartado también se describen los tipos de financiamiento para dichas operaciones; los cuales, fueron establecidos inicialmente por el Banco Nacional de Comercio Exterior S.N.C. (BANCOMEXT), que es una de las principales instituciones que

promueve el comercio exterior de México. Es importante mencionar, que Nacional Financiera (NAFIN), es otra institución de fomento que dentro de su principal propósito, como lo es apoyar a la micro y pequeña empresa, también otorga financiamiento en materia de comercio exterior.

Estos dos organismos, tienen programas de financiamiento que son canalizados a las empresas, a través de la banca comercial o de primer piso, y otros organismos auxiliares de crédito como las arrendadoras, uniones de crédito y empresas de factoraje. En el segundo capítulo, se mencionan estos programas que otorgan recursos para el financiamiento del capital de trabajo, importaciones de insumos, ventas de exportación, así como para proyectos de inversión.

Dentro de este capítulo, también se describe el "Programa de apoyo a la planta productiva", ya que es un sistema de financiamiento instrumentado ante la crisis económica actual. Esto es, con el propósito de mostrar al empresario los programas que hoy en día están operando.

Asimismo, en el segundo capítulo se muestra la mecánica de los sistemas de financiamiento (banca de fomento, banca comercial, organizaciones auxiliares de crédito, programa de apoyo) que comprende los requisitos solicitados para la obtención de recursos y diagramas de flujo para conocer la dinámica de cada uno de estos sistemas.

Dentro del financiamiento al comercio exterior, la forma de pago entre las partes involucradas en una transacción comercial, representa un elemento de suma importancia, ya que el comprador y el vendedor pueden elegir la modalidad de pago mas conveniente a sus intereses. Existen dos tipos de modalidades de pago internacional: los pagos directos (en efectivo, consignación, pagos anticipados) y los pagos indirectos (giro tradicional, cobranza del o sobre el extranjero y cartas de crédito).

En el tercer capítulo de este manual, se describen los pagos indirectos que son utilizados frecuentemente para otorgar mayor seguridad a las partes contratantes, a través de la participación de instituciones de crédito, que llegan a fungir ya sea como el medio para hacer llegar el pago (por ejemplo en las ordenes de cobranza), así como para respaldar su pago y recepción a tiempo (por ejemplo en la carta de crédito, donde participan el banco del importador y del exportador).

Es importante mencionar, que no se pretende abarcar aquí todo el extenso panorama del financiamiento en materia de comercio exterior, ya que es una fuente inagotable de información que constantemente se actualiza. Sin embargo, esperamos que el presente trabajo sirva de guía para que la empresa con necesidades de financiamiento tenga conocimiento de como tener acceso a los diferentes programas financieros que existen en esta área del comercio, ya que la finalidad de este manual es describir las características, condiciones y destino de estos programas, así como los sistemas de financiamiento que los están otorgando.

1. Necesidades y clases de financiamiento.

En el primer apartado de este capítulo se hará una breve descripción de las etapas por las que ha atravesado la economía mexicana con el propósito de ubicar las medidas adoptadas por el gobierno frente al comercio exterior. Es importante mencionar que partiremos de los antecedentes para ubicar el momento en el que se presentó un mayor apoyo financiero al comercio exterior, para dejar en claro la importancia y trascendencia que tienen el comercio interno y externo de un país, elementos que son valorados a partir de diferentes factores de tipo social, económico y político.

En el segundo apartado se analiza cómo el proyecto de fomento al comercio exterior en distintas etapas ha respondido a diferentes necesidades internas y externas, hasta llegar a un esquema orientado a cumplir dicho fin y en apoyo al compromiso que el país adquiere para participar en el mercado internacional.

Así como se han ido modificando los proyectos planteados para apoyar el comercio exterior, lo mismo ha sucedido con los tipos de financiamiento otorgados para cubrir los requerimientos de la época. En el tercer apartado se describen cuáles son los tipos de financiamiento a los que puede recurrir actualmente el empresario para poder participar en el intercambio internacional.

1.1 Antecedentes del apoyo financiero al comercio exterior.

En los primeros años de la revolución mexicana, paradójicamente ante la crisis política del momento, hubo un crecimiento notable en las exportaciones debido al incremento a nivel internacional del precio de la plata y el oro. Sin embargo, la principal preocupación de los gobiernos revolucionarios era la consolidación interna de México, es por ello que en 1925, durante el gobierno de Plutarco Elías Calles, se crearon el Banco de México y la Comisión Nacional Bancaria.

Durante esta época, México tuvo que enfrentar las consecuencias que trajo consigo el período de la "Gran depresión"(1929-1939)¹ a nivel internacional tales como: depresión económica, establecimiento de medidas proteccionistas al comercio exterior y crisis en la balanza de pagos. Para hacer frente a esta situación, se tomó como medida la consolidación de un sistema bancario, empezando por la conformación de una institución que ayudara a sobrellevar la crisis. En este marco se sitúa, en el año de 1934, el establecimiento de Nacional Financiera (NAFIN), como "instrumento ejecutor de importantes transformaciones socioeconómicas que cambiarían el rumbo del país".²

El propósito principal de esta institución era promover el mercado de valores y propiciar la movilización de los recursos financieros hacia las actividades productivas, para darle al sistema financiero nacional la liquidez necesaria a través de la desamortización de los inmuebles adjudicados como garantía en la etapa revolucionaria. Como se puede observar, en

¹ Al período de 1929-1939 se le denominó a nivel internacional como la "gran depresión", porque tuvo como antecedentes inmediatos: "el abandono del patrón oro, la elevación de los aranceles y el establecimiento de restricciones en el intercambio de mercancías, de personas y de capitales, todos ellos fenómenos de un período de entreguerras (1918-1939) problemático para Inglaterra y Alemania..... y extremadamente grave para todo el mundo desde el comienzo de la gran depresión". Fue un período de guerra económica, en donde los gobiernos perseguían en vano el juego de las depreciaciones competitivas: Inglaterra con el patrón libra esterlina; Estados Unidos, con su moneda el dólar; y Francia con el patrón oro. Tanames, Ramón. *Introducción a la economía internacional*. Ed. Alianza, Madrid, 1983 p 19

² Nacional Financiera. *La banca de desarrollo para la modernización empresarial*. Folletín interno. México, 1994. p18

esta etapa todavía dentro del marco institucional para promover el desarrollo económico del país no se consideraba el apoyo directo al comercio exterior.

Es hasta 1937 cuando el fomento al comercio exterior empieza a tomar mayor importancia con la creación del BANCOMEXT. Sin embargo, esta institución en sus inicios tenía como objetivo fundamental apoyar las exportaciones del sector agrícola. NAFIN participa en la formación de esta institución enfocada al apoyo del comercio exterior, tal y como quedó asentado en el acta constitutiva de BANCOMEXT. "Ante el notario público Manuel Borja Soriano se declaró que la Secretaría de Hacienda y de Crédito Público había otorgado a la Nacional Financiera la concesión exigida por la Ley para crear una institución nacional de crédito cuya finalidad sería promover, desarrollar y organizar el comercio exterior de México"³

Al finalizar la segunda guerra mundial, la situación del país presentó cambios que llevaron a establecer una política económica diferente, ya que con la posguerra experimentó una salida masiva de capitales que eran parte de los ahorros de los refugiados durante el conflicto; sobrevaluación del tipo de cambio y descenso de las reservas monetarias; así como deterioro en los términos de intercambio en el mercado internacional al incrementarse los precios de los productos importados, ante la naciente demanda europea por productos del único proveedor que se convertiría en el país más beneficiado por el conflicto: Estados Unidos.

Ante las consecuencias que sobrevinieron con la posguerra, la estrategia del gobierno de Miguel Alemán se basó en la sustitución de importaciones. Este modelo era un proyecto económico orientado a impulsar la industrialización con base en el desarrollo del sector primario. La sustitución de importaciones caracteriza a este periodo como "desarrollo hacia adentro", el cual es definido "como el proceso de disminución de la proporción representada

³ Banco Nacional de Comercio Exterior-Colegio de México. Medio siglo de financiamiento y promoción del comercio exterior. BANCOMEXT-Colmex. México, 1987. Tomo II p88. Cabe mencionar, que en la actualidad si bien NAFIN está más enfocada a otorgar apoyo a la micro y pequeña empresa, también cuenta con líneas de crédito globales establecidas con bancos en el exterior, para el fomento del comercio exterior del país.

por productos importados en la demanda interna y su reemplazo por bienes producidos en el territorio nacional".⁴ De tal forma, la política económica adopta una actitud defensiva, estableciendo un control sobre el flujo de importaciones y exportaciones a través de cuotas.

Durante este época, la orientación de BANCOMEXT hacia el fomento del sector agrícola, se vio incrementada en el marco del modelo económico de sustituciones. "Durante el periodo 1946-1952, el Banco continuó preponderantemente en la misma línea: financió y organizó numerosos renglones de la producción agropecuaria y prestó un decidido apoyo a la política económica del gobierno".⁵

Vale la pena mencionar que mientras BANCOMEXT únicamente financiaba los procesos de industrialización relacionados con la elaboración de productos agrícolas, NAFIN otorgaba financiamiento a la importación de bienes de capital, apoyo financiero que años después BANCOMEXT también otorgaría a la comunidad empresarial.

El modelo económico de sustitución de importaciones trajo como consecuencias: una creciente importación de bienes intermedios y de capital para satisfacer la demanda del proceso de desarrollo; paralelamente, el sector exportador que se basaba en la agricultura, no tuvo un incremento en la misma proporción, lo que provocó déficits en la balanza comercial y en la cuenta corriente; proteccionismo en la industria nacional; y que México se caracterizara como un país monoexportador.

En el periodo que comprende 1952 a 1964, se continuó con el apoyo al sector agrícola, pero para contrarrestar los resultados antes expuestos, el gobierno creó en 1962, el Fondo para el Fomento de las Exportaciones de Productos Manufacturados (FOMEX), bajo la administración del Banco de México. Este fondo tenía como propósito apoyar las exportaciones de bienes manufacturados y así, diversificar en la balanza comercial el rubro de exportaciones. Con este fondo, se respaldó una política comercial de mayor cooperación con otros países, lo

⁴ Ib. id. p67

⁵ Ib. id. p137

que se evidenció con la participación de México en la Asociación Latinoamericana de Libre Comercio (ALALC), que años después sería sustituida por la Asociación Latinoamericana de Integración (ALADI).

Este fondo representa uno de los principales pilares de las actividades realizadas años después por BANCOMEXT, institución que en ese entonces estableció una línea de crédito con FOMEX en apoyo a los productos manufacturados. A través de su programa financiero, el FOMEX otorgaba los siguientes apoyos: (1) refinanciamiento de la producción y/o existencias de bienes destinados a la venta exterior; (2) apoyo financiero para la producción de equipos e instalaciones, cuando su venta en el mercado nacional elimine a las provenientes del extranjero; (3) ayuda para las operaciones de compraventa en el mercado nacional de la industria mexicana; (4) otorgamiento de garantías para proteger a los exportadores o a las instituciones de crédito; y (5) redescuento de documentos correspondientes a ventas a crédito al exterior. Con estos apoyos financieros se tenían como objetivos: hacer competitivos los artículos manufacturados mexicanos en los mercados internacionales; incrementar las ventas en el mercado nacional de bienes de capital por parte de productores nacionales en competencia con proveedores extranjeros; protección a los exportadores mexicanos de mercancías o de servicios contra ciertos riesgos políticos, a los que se exponen los créditos otorgados a las exportaciones.

FOMEX otorgaba recursos para el financiamiento a la producción de manufacturas para su exportación, a través de la banca comercial⁶. La mecánica que se tenía que seguir era que "el fondo otorgaba un refinanciamiento al banco intermediario que iba a ayudar a realizar el apoyo financiero al exportador; es decir, el banco intermediario iba a otorgar financiamiento al exportador y le tenía que exigir todos los requisitos para que pudiera gozar de las facilidades otorgadas por el fondo".⁷

⁶ Se le denomina banca comercial o de primer piso al conjunto de bancos que dan servicio directamente a los clientes. FOMEX como órgano de fomento canalizaba los recursos a estos intermediarios financieros a través de líneas de crédito. BANCOMEXT estaba dentro de este mecanismo, el cual, adoptaría a finales de la década de los ochenta, pasando a ocupar el lugar que FOMEX tenía en los años sesenta.

⁷ Mercado 11, Salvador. Comercio Internacional II, Ed. Limusa, México, 1986 p 68

En el año de 1970, se crea el Instituto Mexicano del Comercio Exterior (IMCE) el cual tenía como responsabilidad fundamental formular los nuevos lineamientos de promoción al comercio exterior. Con el FOMEX y el IMCE se pone de manifiesto una política de apoyo al comercio exterior a través de la diversificación de varios organismos, pasando BANCOMEXT a segundo plano en el apoyo directo al comercio exterior y, a pesar de que en 1965 tenía una línea de crédito con FOMEX, en 1969 regresa a su política de apoyo al sector primario y a la política económica establecida por el gobierno.

Cabe resaltar, que a pesar de la conformación del IMCE y FOMEX, la política de comercio exterior se integraba en el programa general de industrialización, en el cual, también participaron activamente NAFIN y la banca privada en apoyo al desarrollo y fortalecimiento del sector industrial nacional que sustituyera la importación de bienes de consumo.

La sustitución de importaciones que caracterizó a México como un país monoexportador, transitó durante los periodos presidenciales de Luis Echeverría y José López Portillo, de la dependencia del sector agrícola a la del petróleo. En el periodo presidencial de López Portillo, los factores principales que conformaban su política económica eran: endeudamiento externo, sustento del comercio exterior en la comercialización únicamente del petróleo y la creación de circulante sin un respaldo productivo. Durante esta época, se otorgó apoyo a las exportaciones petroleras, descuidándose la planta productiva nacional y la diversificación en la producción. La contratación de créditos al exterior "con el objeto de apoyar la política económica del gobierno, respaldando principalmente las grandes inversiones realizadas por Pemex"⁸, fue manejada por BANCOMEXT en calidad de agente del gobierno y como intermediario financiero.

Así como la directriz de BANCOMEXT se modificó, el resto del sistema bancario también fue reformado para apoyar el financiamiento del "acelerado crecimiento" económico

⁸ Banco Nacional de Comercio Exterior-Colegio de México. *Medio siglo de ...* op cit p 154

que se presentó en la llamada época del auge petrolero. Para obtener un mejor provecho del sistema bancario se decidió fusionar instituciones diferentes en redes bancarias para cumplir con el objetivo de crecer con rapidez. Esta medida se adoptó porque dentro de la política económica establecida, se consideraba como limitante la especialización de la banca, por lo que se transformó en banca de carácter múltiple. Esta transformación otorgó a BANCOMEXT una mayor variedad en los servicios que prestaba, lo que resultaba paradójico ante las funciones específicas que ya desempeñaban el IMCE y FOMEX.

Frente a la presión del pago de la deuda externa, en el último año de su gobierno, López Portillo decide nacionalizar la banca por decreto como medida para frenar la fuga de capitales, la cual era consecuencia de la crisis en los mercados mundiales para fijar los precios del petróleo, situación que afectó severamente a la economía mexicana.

Al finalizar el mandato de López Portillo, la situación en el país no podía ser más severa con la crisis de pagos de la deuda externa y una planta industrial en detrimento. BANCOMEXT y NAFIN se convirtieron en intermediarios y administradores de recursos externos, desvirtuando así el propósito para el cual fueron creados. Del mismo modo, como consecuencia de la crisis de la deuda, se limitó substancialmente el acceso a los mercados crediticios para la banca mexicana, por lo que el papel de la banca comercial a nivel internacional fue el de reestructurar y administrar los créditos otorgados con anterioridad.

Con el propósito de contrarrestar las consecuencias de la política económica establecida en el gobierno anterior, la estrategia del sexenio de Miguel de la Madrid se orientó a una apertura comercial. Durante este periodo, México participa en importantes foros multilaterales como el Acuerdo General sobre Aranceles y Comercio (GATT), lo que influyó para que cambiara sus medidas proteccionistas en comercio exterior por una apertura que hiciera frente a las estructuras monopólicas. Con el cambio en la orientación del modelo de industrialización de nuestro país hacia la promoción de las exportaciones manufactureras, a partir de 1983 el

FOMEX fue integrado a BANCOMEXT y, dos años después, las actividades del IMCE también se le transfirieron, lo que fortaleció sus actividades en apoyo al comercio exterior.

Al recuperar el banco el sentido por el que fue creado, se establece en 1986 su Ley Orgánica en la cual se determinan como objetivos fundamentales: financiar las actividades de pre-exportación, exportación, importación y sustitución de importaciones; cubrir las garantías de crédito; emitir bonos bancarios de desarrollo; participar en el capital social de las empresas de comercio exterior; fungir como agente financiero del gobierno federal para la contratación y manejo de créditos del exterior y; promover el comercio exterior del país.

Durante el gobierno de Carlos Salinas de Gortari el sector financiero tuvo varias reformas dentro de su estructura⁹, algunas de las cuales enlistamos a continuación:

- Desincorporación de la banca comercial: en 1988 se inició el proceso de privatización de la banca de primer piso. La venta de las 18 instituciones de banca múltiple se llevó a cabo en trece meses.

- Creación de grupos financieros: con la promulgación de la ley para regular las agrupaciones financieras, se establecieron las bases para que en México se operara el concepto de banca universal, el cual consiste básicamente en que intermediarios de distinto tipo se vinculen bajo la dirección de una sociedad controladora como un banco o casa de bolsa. A través de esta modalidad, se permite que los bancos de primer piso ofrezcan servicios de varios organismos auxiliares de crédito como: arrendadoras financieras, empresas de factoraje, uniones de crédito y almacenes de depósito, los cuales como intermediarios financieros no bancarios se fortalecieron dentro del sistema financiero mexicano. Esto representa, en materia de comercio exterior, una mayor diversidad de sistemas para obtener recursos.

- Liberalización Financiera: desregulación de las operaciones bancarias de captación y de financiamiento, eliminándose el régimen de inversión obligatoria y el encaje legal. Con esta medida, los bancos pueden elegir las alternativas de inversión mas rentables para canalizar los

⁹ Estas reformas fueron un importante precedente para la entrada del Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN) en cuanto a servicios financieros (Capítulo XIV).

recursos captados, lo que les da mayor ámbito de acción y en el caso de financiamiento al comercio exterior, establecer sus propias líneas de crédito con bancos extranjeros.

- Se insta un fondo de reserva de capital de las instituciones de crédito, el cual, será equivalente al 10% de las utilidades netas anuales de cada banco.

- Modernización de la banca de fomento: BANCOMEXT y NAFIN dejan de dar servicio de primer piso, es decir, dejan de captar recursos del público vía instrumentos tradicionales de ahorro y se orientan al fomento del ahorro privado, captando recursos vía fideicomisos con el gobierno o a través del establecimiento de líneas de crédito con otros bancos de fomento en el extranjero.¹⁰

Con la exposición de los rasgos más característicos de las diferentes etapas del sistema económico mexicano, podemos darnos cuenta que a partir del gobierno de Miguel de la Madrid Hurtado y en especial durante el período 1988-1994, se otorgó ya de manera esquemática y concreta apoyo al financiamiento del comercio exterior.

1.2 Necesidades de financiamiento.

Las diferentes políticas de apoyo al comercio exterior, podemos enmarcarlas dentro de las necesidades que se tenían de fomentar de diversas maneras este sector. Al hablar de diversidad, nos estamos refiriendo al enfoque que se le daba al apoyo de las actividades de comercio exterior. Por ejemplo, el sector agrícola durante la etapa de sustitución de importaciones recibió un gran apoyo, ya que estaba inserto en el modelo económico de crecimiento hacia adentro¹¹, lo cual se reflejaba en el esquema de financiamiento que había sido creado para el comercio exterior. Durante esta época, BANCOMEXT dirigió sus apoyos a la exportación de productos del sector primario, para "responder a los estímulos de la demanda

¹⁰ Sistema Económico Latinoamericano. Reformas de los sistemas financieros en América Latina. SELA. Caracas, Venezuela, agosto-septiembre 1994. p 71

El Economista
"Reformas financieras en 1993"
Noviembre 28, 1993 p27

¹¹ Ver supra pag 3

industrial, por lo que también se hizo necesario favorecer y preferir sistemáticamente las importaciones de bienes de capital y materias primas necesarias para la instalación y crecimiento de la industria manufacturera".¹²

El modelo de sustitución de importaciones fue establecido con la capacidad instalada de los años veinte y como respuesta a las consecuencias que trajo consigo la crisis de 1929, tales como: desequilibrio en el sistema financiero internacional, acentuado proteccionismo de los países industrializados y suspensión de sus inversiones en el extranjero, lo que implicaba un estancamiento en las relaciones comerciales con los países periféricos.

La situación antes descrita, influyó para que el Estado revolucionario estableciera un modelo económico que respondiera a las necesidades que se estaban gestando al interior, entre ellas: la consolidación institucional dentro del país, establecimiento de una industria independiente que respondiera a situaciones adversas y que demostrara su confiabilidad para atraer capitales extranjeros y conformación de un Estado protector de una planta industrial incipiente.

En apoyo a esta política económica, las necesidades de financiamiento al comercio exterior fueron resueltas impulsando las exportaciones del sector agrícola y las importaciones de bienes de capital, para la industrialización del país. Durante los 50 años que duró este modelo económico, el comercio exterior de México mostró cambios en la importancia que adquirieron ciertos sectores centrales de la política comercial. "En las exportaciones dejaron de tener importancia los productos minerales; los embarques de materias primas agrícolas y de alimentos elevaron su contribución, pero después la perdieron ante los avances logrados por las manufacturas, y en la última etapa resurgió de manera impresionante el petróleo".¹³

¹² Sinkelel, Osvaldo y Paz, Pedro. *El subdesarrollo latinoamericano y la teoría del desarrollo*. Ed. Siglo XIX. México, 1988. p 351

¹³ Banco Nacional de Comercio Exterior-Colegio de México. *Medio siglo de...* op cit p 358

Es así como el modelo fue establecido para responder a los requerimientos del momento y lidiar con una balanza de pagos en problemas, llegando a convertirse en el verdadero motor del crecimiento latinoamericano de los años treinta.¹⁴ Debemos considerar por lo tanto, que no debe juzgarse bajo una óptica negativa, ya que trajo resultados positivos en el momento que fue creado. Sin embargo, todo anquilosamiento es negativo para el crecimiento económico de un país, como sucedió con México en donde este modelo estuvo vigente hasta los primeros años de la década de los ochenta sin adecuarse a los requerimientos al interior y al exterior que ya eran otros, dándose como resultados: surgimiento de una burguesía parasitaria y dependiente del Estado, así como falta de competitividad del sector industrial mexicano en el exterior.

De tal forma que, si bien la política comercial de México dio estímulos suficientes para apoyar el crecimiento económico en México que se le llamó "el milagro mexicano", fue incapaz de promover la eficacia y productividad a nivel internacional. Ante esta situación, las necesidades del país se centraron en la vinculación con la dinámica del comercio internacional, factor que llevó al gobierno de Miguel de la Madrid a establecer una política comercial de apertura.

Actualmente, ante la necesidad de participar en el flujo comercial a nivel internacional, el empresario recurre al financiamiento por varios motivos que a continuación enlistaremos:

- Cuando existe la posibilidad de iniciar la producción de artículos susceptibles de exportarse.
- Para poder hacer frente a la demanda de los productos que se exportan.
- Para realizar acciones promocionales y de investigación de mercado con la finalidad de introducirlos en nuevos mercados a nivel internacional.
- Cuando hay posibilidades de incrementar la producción exportable.
- Para la adquisición de insumos y bienes de capital.

¹⁴ ib. id. p67

Cabe mencionar que con la anterior exposición de motivos, no se agotan todos los casos posibles que pueden ser financiados, ya que ante la diversificación de actividades empresariales son diferentes las necesidades de financiamiento.

Para cubrir estos requerimientos, durante los gobiernos de Miguel de la Madrid y Carlos Salinas de Gortari, se establece un esquema de financiamiento orientado a dar apoyo a las actividades de pre-exportación, exportación e importación. Por su parte, la banca comercial al replantearse la orientación del modelo económico del país y fijarse nuevos objetivos, inicia una nueva etapa de fortalecimiento en sus apoyos al comercio exterior de México. Con la colaboración de la banca comercial, BANCOMEXT reestructura en 1991 su esquema financiero para establecer un año después 48 productos financieros que abarcarían cada una de las etapas del proceso de exportación desde la pre-exportación hasta la comercialización.

Estos programas apoyan desde la importación (de insumos y de bienes de capital) a través del financiamiento con líneas globales establecidas con Estados Unidos, España y otros países, hasta el apoyo a diferentes etapas del proceso productivo dentro de la exportación como: para capital de trabajo, ventas, proyectos de inversión en México, comercialización y desarrollo tecnológico. Es importante mencionar que los programas financieros que ofrece el banco han venido ajustándose conforme a la situación en la que se encuentra el país. De igual forma, NAFIN presenta 6 programas básicos en apoyo a la micro y pequeña empresa, que han venido renovándose, tales como: programa de apoyo a la micro y pequeña empresa, de modernización, de infraestructura y desconcentración industrial, de desarrollo tecnológico, de mejoramiento al medio ambiente y, para estudios y asesorías. Se debe resaltar, que NAFIN otorga un financiamiento interno que si bien es para la planta productiva y capital de trabajo, ambos son apoyos que sirven de soporte para que una empresa pueda adentrarse en el ámbito del comercio exterior. Para este rubro específico, NAFIN a través de líneas de crédito establecidas con bancos corresponsales en el extranjero, apoya las actividades de pre-exportación, exportación e importación. Estos programas así como los de BANCOMEXT

llegan a la comunidad empresarial a través de los bancos de primer piso y otros intermediarios financieros, tema del que se hablará más adelante.

En el siguiente apartado de este capítulo, describiremos de manera general las clases de financiamiento que se otorgan a la comunidad exportadora e importadora del país, así como sus rasgos principales.

1.3 Tipos de financiamiento.

Como hemos podido detectar en los apartados anteriores, el financiamiento es la parte medular que sustenta un modelo económico establecido y cubre las necesidades del sector empresarial insertas en la política comercial del momento. Para ubicar los tipos de financiamiento, es importante establecer a quién se otorga, y a qué plazo se da el crédito para ubicarlo a través de una modalidad o programa financiero. "Las fuentes de financiamiento pueden ser internas o externas. El financiamiento interno se realiza invirtiendo los excedentes de la empresa (autofinanciamiento). El financiamiento externo, proviene de los créditos bancarios o de la emisión de valores como las acciones y las obligaciones".¹⁵

El crédito puede ser otorgado a personas físicas o morales, estas últimas que pueden tener carácter de privadas, públicas, semi-privadas o semi-públicas. A partir del plazo, el financiamiento puede ubicarse en tres categorías:

a) A largo plazo: cuando se otorga puede ser cubierto al acreedor en un plazo de más de un año. Por lo general, este tipo de financiamiento se otorga para bienes de capital o para la realización de proyectos de inversión.

b) A corto plazo: en este caso, cubre un periodo no mayor a un año y se aplica dentro del ciclo productivo de una empresa para capital de trabajo y adquisición de insumos o materias primas.

¹⁵ Zorrilla Santiago J. Méndez, Silvestre, Diccionario de economía. Ed. Océano, México, 1985. cit p 56
Citado en Duarte Yepes, Adriana, Productos financieros al comercio exterior que ofrece actualmente la banca mexicana, UNAM, México 1995. cit p 8

c) De riesgo (*Joint-venture*): este tipo de financiamiento es una excepción dentro de esta clasificación, ya que no hay un tiempo determinado debido a que se trata de la búsqueda de un contraparte extranjero que desee establecer una coinversión con un empresario nacional para promover un proyecto de inversión. "Un *joint venture* existe donde hay una especial combinación de dos o mas personas unidas conjuntamente para lograr utilidades en alguna empresa específica sin una sociedad o denominación de sociedad".¹⁶

A continuación se describen los tipos de financiamiento que existen con base en los parámetros generales arriba mencionados, para posteriormente conocer en el segundo capítulo de este trabajo cómo se pueden obtener.

1.3.1 Financiamiento para capital de trabajo.

El capital de trabajo comprende los recursos financieros que permiten la ampliación de la productividad de una empresa para cubrir sus requerimientos básicos de operación tales como: inversión en materias primas; pagos de salarios y gastos diversos de fabricación. Representa la base económica para que el empresario pueda insertarse en el comercio exterior, sin embargo, también sirve de apoyo al exportador experimentado que desea incrementar su productividad. El apoyo al capital de trabajo se otorga a través de un crédito a corto plazo, ya que su utilización es inmediata al insertarse en el ciclo productivo de la empresa, por lo que se espera la obtención de los recursos en poco tiempo.

Los empresarios deben conservar sano su capital de trabajo "para evitar que por una mala política de ventas y aún de producción, puedan quedar congelados sus recursos".¹⁷ Cuidar el capital de trabajo significa emplear adecuadamente los recursos con los que cuenta y los que solicita. Es decir, al solicitar financiamiento para la adquisición de bienes de activo fijo como terrenos, bienes de capital (como maquinaria o equipos de transporte), para cubrir en cuenta

¹⁶ Arce Gargollo, Javier. Contratos mercantiles atípicos. Ed. Trillas. México, 1985. cit p 73

¹⁷ Mercado II, Salvador. Comercio... op cit p 61

corriente adeudos de clientes, pagos de salarios, etc.; el empresario debe tener en cuenta: la convertibilidad del capital de trabajo y la necesidad real de aumentarlo.

Hay varias formas de recurrir al apoyo financiero y puede ser a través de créditos directos en cuenta corriente, préstamo sobre inventarios y créditos de habilitación o avío, créditos refaccionarios, entre otros.

A través de los productos financieros de BANCOMEXT los exportadores directos, e indirectos,¹⁸ pueden tener acceso al financiamiento para el capital de trabajo. Los programas que otorgan este tipo de financiamiento y son para actividades de pre-exportación son: Tarjeta Exporta para capital de trabajo (EXPORTA); Capital de Trabajo Integral (CTI); Capital de Trabajo anual (Capta). NAFIN por su parte, apoya el capital de trabajo con sus programas de Modernización, Infraestructura, Tarjeta Empresarial y Apoyo a la Micro y Pequeña Empresa.

Asimismo, dentro del capital de trabajo podemos considerar al financiamiento que BANCOMEXT y NAFIN ofrecen a los exportadores directos e indirectos para la reestructuración de pasivos de créditos onerosos otorgados por las instituciones de crédito intermediarias, para salvaguardar su capital de trabajo. Actualmente el programa COFIN de BANCOMEXT que apoyaba este tipo de financiamiento no está operando, al igual que la banca comercial el caso de cada empresa es analizado individualmente para ser incluido en el programa de unidades de inversión (UDI's), el cual sólo funciona con moneda nacional. NAFIN por su parte, otorga este financiamiento a través de su programa de Modernización y Apoyo a la Micro y Pequeña Empresa.

1.3.2 Financiamiento para ventas.

En este rubro existen dos modalidades: crédito vendedor y crédito comprador, las cuales se establecen a través de créditos documentarios como la carta de crédito.

¹⁸ Exportador directo final es el que realiza ventas de exportación; a los proveedores se les clasifica como exportadores indirectos.

El crédito al vendedor o proveedor, es un adelanto del pago concertado con su banco, el cual lo recibirá por parte del comprador.¹⁹ Esto es, el vendedor recibe financiamiento por parte de su banco, posterior a la expedición de la mercancía contra entrega de los documentos de exportación. El banco que otorga el financiamiento al exportador, tiene derecho a reclamarle si no recibe los pagos a plazos del extranjero. Es decir, el riesgo inherente a la concesión de crédito pesa sobre el proveedor y no se transfiere a su banco. A su vez, el exportador puede transferir este riesgo al asegurador del crédito de exportación a través de la contratación de la póliza correspondiente de seguro. Esta póliza representa uno de los requisitos para que los bancos proporcionen financiamiento posterior a la expedición para créditos de exportación a medio o largo plazo.

El sistema de crédito comprador, es una modalidad que todavía no está operando, pero que resulta importante conocer, ya que la banca de fomento está analizando su inclusión dentro de sus programas financieros. Este crédito se emplea en los contratos de un valor considerable basados en un crédito a largo plazo. Esta modalidad se aplica a través del financiamiento de un banco del país del vendedor a un comprador extranjero por conducto del banco del comprador. Tal método permite al comprador la posibilidad de efectuar un pago al contado al proveedor por el equipo o las mercancías compradas. Cabe mencionar que el préstamo no da lugar a una transferencia de fondos desde el país del proveedor al del comprador, sino que el banco prestamista efectúa pagos al proveedor contra los documentos de expedición, y estos pagos tienen el efecto de préstamos al comprador. El proveedor, sólo es responsable de la parte comercial del contrato.

El asegurador del crédito de exportación cubre a la entidad prestamista contra el riesgo de falta de recepción de los pagos a plazos. Ambas modalidades se establecen por común acuerdo entre las partes contratantes, para recibir por anticipado sus pagos y así finiquitar el compromiso comercial establecido.

¹⁹ Mercado II, Salvador. Comercio...op cit 60

La diferencia entre estas modalidades de crédito consiste en que el crédito al vendedor se establece entre el exportador y su banco, adquiriendo una responsabilidad el exportador ó proveedor ante su banco (que sería el banco emisor) de los pagos del comprador; mientras que el crédito comprador se establece entre el banco del exportador y el banco del importador a solicitud de éste último.

BANCOMEXT tiene los siguientes productos financieros para ventas al proveedor o de exportación: Ventas de Exportación (VEXPO); y Ventas de Exportadores Indirectos (VENEXI).

1.3.3 Financiamiento para importaciones

Si bien es cierto que el exceso de importaciones se refleja en una balanza comercial deficitaria, también lo es, que ningún país produce lo necesario para satisfacer sus requerimientos por lo que tiene que comprar a otros países el excedente de aquellos bienes de los que carece. La compra y venta de bienes entre los países es la base del comercio internacional, el cual es definido por Miltiades Chacholiades como el intercambio de bienes y servicios entre residentes de diferentes países en donde cada país tiende a especializarse en la producción de aquellos bienes y servicios que puede producir mas baratos que los otros países, lo que ha originado una división internacional del trabajo.²⁰

El apoyo a las importaciones es otorgado por BANCOMEXT, NAFIN y la banca comercial, a través de líneas de crédito con bancos de fomento en el extranjero en el caso de los dos primeros; y en el caso de la banca de primer piso mediante bancos corresponsales en el extranjero o utilizando los recursos de la banca de fomento.

²⁰ Chacholiades, Miltiades. Economía Internacional. Ed. Mc Grawhill. México, 1992. cit p 5

La línea de crédito preferencial es un mecanismo de financiamiento otorgado por un banco extranjero, que permite a los importadores mexicanos pagar de contado a su proveedor y a la vez diferir en el tiempo (mediano y largo plazo) su compromiso para liquidar el crédito correspondiente. Estas líneas se utilizan para financiar importaciones de bienes de capital y productos básicos con un plazo de financiamiento usualmente de 180 días a 5 años.

Los elementos necesarios que se deben conocer para establecer una línea de crédito son:

- conocer el país de donde procede la importación;
- que el contrato de compraventa esté denominado en la moneda y dentro del monto mínimo o máximo establecido por la línea de crédito a utilizar;
- que el porcentaje financiable de la transacción se ajuste a los requisitos de la línea de crédito de que se trate;
- que el tipo de bienes a financiarse sea elegible;
- que el grado de integración nacional se ajuste a lo que establece la fuente de recursos;
- el pago de un anticipo, que varía según del país del que se obtienen los recursos (usualmente es 15%);
- el pago de una prima de garantía que otorga la compañía de seguro de crédito a la exportación del país de origen. La prima de seguro es a cargo del importador.
- La utilización de las líneas se lleva a cabo mediante carta de crédito, carta de instrucción ó reembolso; de acuerdo a lo establecido en el convenio de la línea de crédito correspondiente.

El importador debe establecer la relación comercial con el proveedor extranjero y efectuar su negociación de compra venta. Es importante que se establezca en el contrato: el porcentaje a financiar y que el pago se efectuará a través de la línea de crédito que se trate. Asimismo, debe negociar con el exportador el pago de la prima de seguro. Posteriormente, acudir a la Sociedad Nacional de Crédito de su preferencia y solicitar financiamiento para el pago de su importación.

Es importante mencionar, que estas líneas de crédito que son establecidas directamente entre la Banca de Fomento y los bancos extranjeros, pueden ser solicitadas por los empresarios

a través de su banco de primer piso. Sin embargo, puede darse el caso de que algunos de los bancos de primer piso ofrezcan sus propias líneas de crédito con bancos corresponsales en el extranjero y no utilicen las de la Banca de Fomento, o únicamente las contenidas en programas financieros y más comunes, como el Eximbank, la *Commodity Credit Corporation* (CCC) y *Export Development Corporation* (EDC).

Existen organismos de crédito que dependen generalmente de su gobierno y tienen como propósito apoyar la venta de bienes de capital, refacciones, insumos, productos agrícolas y servicios del país de origen. Los organismos que apoyan la importación de bienes de capital son los Bancos de Importación y Exportación (EXIMBANK), y existen en Estados Unidos y en países asiáticos. BANCOMEXT, hasta enero de 1995, apoyó este tipo de importaciones a través de sus productos financieros: Unidades de Equipo Nacional e Importado de Estados Unidos (UNE) y, Unidades de Equipo Importado vía Eximbank (EXIM). Estos financiamientos eran créditos a largo plazo, y comprendían de 1 hasta 5 años. Existía otro programa que otorgaba un plazo de hasta 10 años y es el de Unidades de Equipo Nacionales o Importadas con Procedencia de cualquier parte del mundo excepto de Estados Unidos.

Sin embargo, ante la política económica de limitar la importación de bienes de capital (que implican más tiempo para la obtención de resultados o ganancias) y fomentar las exportaciones así como las importaciones a corto plazo, en este rubro únicamente se otorga financiamiento a productos básicos e insumos, dentro de las actividades de pre-exportación.

Para el apoyo a productos básicos existen los siguientes organismos:

Commodity Credit Corporation (CCC) de Estados Unidos, financia la importación de productos agropecuarios en un 100% de los requerimientos dentro de un corto plazo. Entre los productos que apoya tenemos: granos forrajeros, maíz, frijol, trigo, sorgo, semillas oleaginosas, aceite crudo, leche en polvo, pastas proteínicas, ganado de origen, pieles crudas, pulpa de madera, entre otros.

Export Development Corporation (EDC) de Canadá, proporciona financiamiento a exportadores canadienses de productos agropecuarios y bienes de capital.²¹

BANCOMEXT para este tipo de importaciones tiene los siguientes productos financieros: Importación de productos básicos e, Importación de Insumos (FIME), este ultimo no otorga financiamiento a través de los organismos antes descritos ya que apoya las materias primas provenientes de Costa Rica, Guatemala, Honduras y Nicaragua. NAFIN por su parte tiene establecidas líneas de crédito con Eximbank, CCC y EDC y así como BANCOMEXT, con otros organismos europeos. Ofrece este apoyo a través de un pequeño catalogo en donde se describe el país, banco, forma de disposición y garantía. En México la Compañía aseguradora es la Compañía Mexicana de Seguros de Crédito, S.A. (COMESSEC), empresa privada que cubre los riesgos comerciales de exportación con base a un esquema de reaseguro.

Una vez que la Banca de Fomento aprueba la solicitud del importador y este entrega la documentación necesaria, se procede a la formalización de la operación con la fuente externa de recursos. En esta fase interviene la compañía de seguro de crédito a la exportación correspondiente al país de origen de la mercancía. En relación a este último aspecto, resulta importante mencionar que los organismos de fomento de los que se hablo anteriormente garantizan a los bancos del país el monto requerido por el exportador. Por ejemplo, bancos de Canadá como Swiss Bank Corporation o el Societe Generale, cuentan con garantía Eximbank. A continuación mostraremos un pequeño cuadro de los países que otorgan líneas de crédito respaldadas por el seguro de crédito de un organismo de fomento.

PAIS	ORGANISMO DE FOMENTO
Canadá	EDC
Estados Unidos	Eximbank CCC

²¹ Banco Nacional de Comercio Exterior. Manual de Productos Financieros. BANCOMEXT, México, octubre 1994, cit p 23

Japón	MITI
Alemania	Hermes
Austria	O.K.B.
Bélgica	Ducroire
PAIS	ORGANISMO DE FOMENTO
España	C.E.S.C.E.
Finlandia	Vientakuulaitos
Francia	Coface
Holanda	W.C.S.
Italia	S.A.C.E.
Reino Unido	E.C.G.D.
Suecia	E.K.N.
Suiza	S.E.R.G.

Fuente: Nafin. Boletín servicios internacionales. México, enero-marzo 1995. cit p2

1.3.4 Financiamiento para acciones promocionales y proyectos de inversión.

La promoción resulta un importante apoyo al comercio exterior, para dar a conocer los productos y servicios mexicanos en los mercados internacionales. Dentro de los objetivos de la ley orgánica de BANCOMEXT, se encuentra la promoción al comercio exterior. Esta labor de difusión, adquirió gran trascendencia durante el gobierno de Adolfo López Mateos, y se insertó en la estrategia de política comercial con el objetivo de reducir la dependencia económica con Estados Unidos. "El banco se planteó colaborar en la tarea de reducir esta dependencia concurrendo a otros mercados tanto de proveedores como clientes".²²

²² Banco Nacional de Comercio Exterior-Colegio de México. Medio siglo de... op cit p 140

Las actividades promocionales de BANCOMEXT al igual que otros de sus productos, se han visto restringidas, dando lugar a que programas como el de PROMOCION no estén otorgando apoyos. Sin embargo su centro de servicios al comercio exterior sigue operando hasta la fecha. Cabe mencionar que este tipo de financiamiento, al igual que para los proyectos de inversión, son créditos a largo plazo y son establecidos por la banca de fomento. BANCOMEXT apoya los proyectos de inversión a través de sus programas: Proyectos de Inversión (PROIN), Desarrollos Inmobiliarios Industriales y de Servicio (DTI), y Desarrollo Tecnológico y Diseño (TECNO). Por su parte, NAFIN otorga este tipo de apoyo a través de sus programas de Mejoramiento de Medio Ambiente e Infraestructura.

En algunas ocasiones en conjunción con instituciones extranjeras de fomento se apoyan los proyectos de inversión. Como en el caso de NAFIN, que coordina el programa ECIP (*European Community Investment Partners*) con la Unión Europea, el de ALIDE (Asociación Latinoamericana de Instituciones Financieras de Desarrollo), Programa de Comunidades Hispánicas, entre otros. Asimismo, NAFIN, BANCOMEXT, la Secretaría de Comercio y Fomento Industrial (SECOFI) y la Comisión Nacional de Inversión Extranjera coordinan el Sistema Mexicano de Promoción a las Exportaciones (SIMPEX). Este tipo de alianzas entre entidades de fomento y otros organismos las podemos ubicar dentro del financiamiento a capital de riesgo; sin embargo, no funcionan de igual forma, ya que mientras SIMPEX y ECIP promocionan la coinversión sobre proyectos, no otorgan financiamiento, mientras que a través de ALIDE, y el Programa de comunidades hispánicas si se apoyan los proyectos de ambas formas. NAFIN también apoya el capital de riesgo para proyectos de la planta productiva nacional, a través de las Sociedades de Inversión de Capitales (SINCAS).

2. Sistemas de financiamiento.

En la primera parte de este capítulo se describirán brevemente los programas para financiamiento al comercio exterior que tiene la banca de fomento, a través de los cuales otorga las clases de financiamiento antes mencionadas vía la banca comercial y las organizaciones auxiliares de crédito. Se debe señalar, que respecto a estas últimas, no siempre otorgan financiamiento hacia actividades de comercio exterior bajo la forma de productos financieros, sino que partiendo de la concepción de banca múltiple obtienen fondos de la institución bancaria de la que dependen dentro del grupo financiero, por lo que puede darse el caso, de que utilicen los recursos de la banca de fomento o de primer piso. En el caso de las uniones de crédito, si su giro es comercio exterior, pueden tener línea de crédito con BANCOMEXT o NAFIN y promover sus productos financieros.

En el segundo apartado de este capítulo se mencionarán las características de algunas organizaciones auxiliares de crédito como: arrendadoras, empresas de factoraje y uniones de crédito.

Ante la situación económica actual, se ha establecido un programa de apoyo a la planta productiva a través de las Unidades de inversión (UDI's), tema que será tratado en el tercer punto de este capítulo. Con relación a esta situación, he considerado pertinente antes de exponer la manera como funcionan los sistemas financieros, hacer algunas precisiones respecto al contexto nacional en el que se presentan.

Hoy en día, tanto el sistema financiero como el sector empresarial se enfrentan a una contracción en el mercado y un incremento en su cartera vencida. La devaluación de la moneda trajo como consecuencias que el nivel de apalancamiento en moneda extranjera del sistema financiero se duplicara y con ello, que las tasas de interés al usuario final se incrementaran.

La política económica establecida, se ha caracterizado por una contracción monetaria¹ con el propósito de que los niveles de inflación descendieran. Esta medida y la de la devaluación del tipo de cambio, las podemos analizar bajo dos vertientes que se contraponen: por un lado, con la devaluación se establece una política de fomento a las exportaciones y freno a las importaciones y, a su vez, se logra que los productos nacionales al exterior sean mas competitivos; y por otra parte, al restringir la circulación monetaria se paraliza el otorgamiento de crédito al sector empresarial vía sistema financiero, en detrimento de la planta industrial, lo que no permite lograr los niveles de competencia deseados.

El impacto de la inflación en las tasas de interés es diferente en las que cobra el banco (tasa activa) por prestar y las que paga a los ahorradores (tasa pasiva), para poder determinarlo se toma en cuenta la diferencia que existe entre el tiempo de captación y la prestación del crédito. Las tasas a las que presta el banco son mas altas para cubrir sus costos y obtener ganancias, las cuales reaccionan mas rápido ante la inflación.

No es fácil de entender la situación actual, pero con la somera explicación antes hecha a manera de introducción a este capítulo, se pretende hacer notar que los programas financieros vigentes desde octubre de 1994, que describiremos mas adelante, han tenido modificaciones debido a la situación antes descrita.

En el último apartado, se describirá la mecánica operativa de algunos de los sistemas financieros.

2.1 Banca de fomento y banca comercial.

Resulta importante que antes de describir los programas financieros otorgados por la banca de fomento y la banca comercial, partamos de una breve explicación del marco

¹ En opinión de algunos de los miembros del Comité Bancario de la Asociación Nacional de Importadores y Exportadores de la República Mexicana (ANIERM), esta medida adoptada por el gobierno busca limitar los altos niveles inflacionarios y promover el ahorro interno, a través de valores gubernamentales como los Certificados de Tesorería (CETES), los cuales ofrecen altas tasas de interés para el que los adquiera.

regulatorio a partir del cual se establecen diferencias entre este tipo de instituciones, las cuales se encuentran reguladas en la Ley de Instituciones de Crédito.

La banca de desarrollo, también denominada de "fomento" se caracteriza por ser una institución con personalidad jurídica y patrimonio propios. Es creada por decreto siendo el Congreso de la Unión el encargado de determinar su especialidad a través de leyes orgánicas. Cuenta con capital social y certificados de aportación patrimonial, en donde el 66% es del Gobierno.² A este tipo de institución también se le clasifica como de segundo piso, porque el servicio que prestan no es directo al público, en ventanilla, sino a través de la canalización de recursos a la banca comercial o de primer piso, así como a los organismos auxiliares de crédito.

BANCOMEXT y NAFIN se encuentran dentro de esta caracterización, la cual hace referencia a la institución oficial, que tiene entre sus funciones principales: la de realizar inversiones a plazo medio o largo en proyectos industriales; facilitar capital al sector industrial privado, movilización de ahorros, y brindar asesoría a través de conocimientos prácticos para la inversión productiva en diferentes sectores de la producción.³ BANCOMEXT cubre el 90% en operaciones de segundo piso.⁴

A diferencia de la banca de fomento, la de primer piso que se denomina de tal forma porque atiende a los usuarios del crédito directamente, es de carácter múltiple, esto es, no cuenta con una ley orgánica que la especializa en un área determinada. Es creada por autorización del gobierno federal, pero esta organizada bajo sociedades anónimas de capital fijo, es decir, a través de acciones.⁵

² CFR Ley general de organizaciones y actividades auxiliares de crédito. Ed. Porrúa, México, 1995. Arts 4,30 y 31.

³ Boskey, Shirley. Bancos de fomento industrial. Problemas y políticas. Centro de estudios monetarios latinoamericanos. México, 1970. p13

⁴ Minuta del Comité Bancario de la ANIERM, tercera reunión extraordinaria, México, Septiembre 21, 1995.

⁵ Cfr Ley general de Arts 6 y 8.

Dentro de las funciones que tiene la banca comercial⁶, podemos mencionar:

- servir como integrante del sistema de pagos de la economía, ya que realiza operaciones que permiten el movimiento de la moneda;
- intermediar entre ahorradores y demandantes de crédito transformando plazos y riesgos;
- captar los recursos excedentes de los agentes económicos mediante el pago de un crédito libremente acordado entre las partes y con plena garantía de retiro de capital e intereses en los términos pactados;
- prestar a los plazos que le sean convenientes según su estructura de captación sin desprestigiar la seguridad de los ahorradores, y cobrando por ello una tasa de interés que permita pagar al ahorrador. Cubrir sus costos de operación y obtener una ganancia socialmente aceptable (esto último es cuestionable);
- en relación con las tasas de interés los bancos hasta mediados del año pasado⁷, podían adoptar la que más les conviniera, teniendo como referencia para sus tasas: Costo porcentual promedio (CPP), Certificados de la Tesorería (Cetes), Tasa Interés Interbancaria Promedio (TIIP), Tasa Líder (pagares Bancarios).⁸ Cabe señalar que estas tasas son la base más la aplicación de puntos o se les adiciona un factor. Se utiliza la aplicación de puntos cuando las tasas son altas, y cuando las tasas de referencia son bajas se les aplica un factor que el banco determina libremente, por ejemplo: a las tarjetas de crédito se les aplica CPP+1.7 (1.7 es el factor que se multiplica al CPP).

⁶ Minuta del Comité Bancario de la ANIERM, Onceava reunión, México, Noviembre 3, 1994.

⁷ Según datos del Lic. Alejandro Arriaga, Director del área de comercio exterior de Banco del Centro, el Banco de México a través de su circular 114/10/95 estableció que la tasa que se aplicará de referencia a partir de enero de 1996 para los créditos en moneda nacional y UDIS, será la menos alta entre TIIE, CPP y CETES.

⁸ Cabe mencionar que la TIIP (tasa de interés interbancaria promedio) será sustituida paulatinamente por la TIIE (tasa de interés interbancaria de equilibrio) la cual fue dada a conocer a la banca comercial por el Banco de México a través de su circular telefax 25/95. Esta tasa se estableció para reflejar mejor las condiciones del mercado de dinero.

Banca de Fomento

En México, el principal promotor al fomento del comercio exterior es BANCOMEXT, le sigue en importancia NAFIN, que aunque es una institución de apoyo a la industrialización interna del país, también respalda las operaciones de comercio exterior. Para el otorgamiento de sus recursos, ambos organismos han establecido una clasificación para las empresas que a continuación se muestra.

Clasificación de empresas BANCOMEXT

Empresa	Ventas anuales de exportación(mill de usd)
A desarrollar	Hasta 2 mdd
Intermedias	De 2 a 20 mdd
Consolidadas	Mas de 20 mdd

Nota: la pequeña y mediana empresa, están comprendidas en el rubro a desarrollar.

Fuente: BANCOMEXT. Manual de productos financieros. México, octubre 1994.

Clasificación de empresas NAFIN:

Tamaño de Empresa.	Empleados	Ventas anuales nuevos pesos.
Micro	1 a 15	hasta 900 mil
Pequeña	16 a 100	de 900 mil hasta 9 millones
Mediana	101 a 200	de 9 millones hasta 20 mill
Grande	mas de 200	mas de 20 millones

Fuente: NAFIN. Programas NAFIN. México, enero, 1994.

BANCOMEXT desde 1990 inicia toda una serie de análisis, sobre la diferenciación entre los tiempos de maduración de los proyectos, de los ciclos productivos, almacenamiento y comercialización para ofrecer recursos financieros a través de esquemas o productos a exportadores directos e indirectos, así como a importadores.

Hasta el mes de julio de 1995, todavía estaban operando los 15 productos financieros que integraban la carpeta de financiamiento desde octubre de 1994, aunque con cambios en el otorgamiento de los recursos, así, los programas de créditos de corto plazo estaban operando, mientras que los de largo plazo se encontraban congelados, apoyándose únicamente bajo esta modalidad la reestructuración de pasivos bajo el esquema de las Unidades de Inversión (UDI's), sin ser esto un programa de fomento.⁹ Actualmente, esta canalización de recursos se aplica a través de una simplificación en los productos financieros.

A continuación se presentan dos cuadros, uno en donde se mencionan los productos financieros que estaban operando hasta junio de 1995, y en otro los productos que fueron cambiados y que entraron en operación en agosto de 1995.

Productos financieros que operaban hasta el mes de julio de 1995.

RUBRO	PRODUCTO FINANCIERO
Ciclo Productivo	Tarjeta Exporta (EXPORTA) Capital de trabajo integral (CTI) Capital de Trabajo (CAPTA) Reestructuración de pasivos (COFIN)
Ventas	Ventas de Exportación (VEXPO) Ventas de Exportadores Indirectos (VENEXI) Ventas de Largo Plazo (VELPLA)

⁹Entrevista con algunos miembros del Comité Bancario de la Asociación Nacional de Importadores y Exportadores de la República Mexicana (ANIERM), México, 27 de junio de 1995.

	Ventas de Unidades Inmobiliarias (FACTUR)
Importaciones	Unidades de Equipos Nacionales e Importadas vía Eximbank (EXIM). Equipo de Transporte (para Transportistas) De insumos (FICE)
Proyectos de Inversión	Proyectos de Inversión (PROIN) Desarrollos Inmobiliarios Industriales y de Servicio (DTI)
Alianzas estratégicas.	Inversiones Accionarias (INVA)
RUBRO	PRODUCTO FINANCIERO
Desarrollo Tecnológico.	Desarrollo Tecnológico y Diseño (UNE)
Acciones Promocionales	PROMOCION

Fuente: BANCOMEXT. Manual de Productos Financieros. México, octubre, 1994.

Los programas que estaban clasificados en créditos de corto plazo eran: Tarjeta Exporta, Capital de Trabajo Integral (CTI), Importación de Insumos (Fime), Ventas de Exportación (VEXPO) y, Ventas de Exportadores Indirectos (VENEXI). Los programas clasificados en créditos de largo plazo y que cumplían ciertas condiciones eran: UNE, EXIM, PROIN, TECNO, INVA, COFIN, PROMOCION, FACTUR, VELPLA, DTI, Para Transportistas, e importaciones con líneas globales de crédito.

Productos financieros que entraron en operación desde el mes de agosto de 1995.

PRODUCTOS FINANCIEROS SIMPLIFICADOS	PRODUCTOS FINANCIEROS ACTUALES QUE SE INTEGRAN A LOS PRODUCTOS FIN. SIMPLIFICADOS.
Pre-exportación	Tarjeta Exporta (EXPORTA)

	Capital de Trabajo Anual (CAPTA) Capital de Trabajo Integral (CTI) Importación de insumos (FIME)
Ventas de Exportación	Ventas de exportación (VEXPO) Ventas de exportadores indirectos (VENEXI)
Proyectos de Inversión	Proyectos de inversión (PROIN) Desarrollo tecnológico y diseño (TECNO) Desarrollos inmobiliarios industriales y de servicios (DTI)
Unidades de Equipo Importadas	Unidades de equipo importadas vía Eximbank (EXIM)
Importación de Productos Básicos	Importación de productos básicos (CCC/EDC)

Fuente: Circular 22/95 para la simplificación de productos financieros. BANCOMEXT, 28 de julio de 1995.

Estos programas presentan las siguientes características:

Pre-exportación

Beneficiarios: Exportadores directos e indirectos.

Destino: Producción, acopio y existencias de bienes terminados o la prestación de servicios, así como mantenimiento estratégico de existencias de materias primas. Dentro de este apartado se encuentran comprendidos los productos: EXPORTA, CAPTA y CTI. La importación de insumos comprende: materias primas, partes, componentes, empaques, embalajes, refacciones y materiales auxiliares que se incorporan a bienes de exportación directa o indirecta. El apoyo se otorga conforme a las siguientes modalidades:

- Desembolso:** Mediante el establecimiento de carta de crédito comercial irrevocable (CCI), al amparo de las líneas comerciales o de las contratadas con el Eximbank de los E.U.A.
- Reembolso:** De compra de insumos de los E.U.A. y otros países, cuando su antigüedad no sea mayor a 60 días, fecha factura; o bien, de los E.U.A. al amparo de las líneas de crédito contraídas con el Eximbank de ese país, cuando su antigüedad no sea mayor a 50 días naturales fecha factura.
- Documentación de soporte:** El apoyo se otorga con base en el paquete de facturas de los bienes o servicios cuya compraventa se realizó durante el mes anterior a la fecha de presentación de la operación a descuento. En el caso de la importación de insumos el apoyo se otorga conforme a las modalidades antes descritas.
- Moneda:** Dólares E.U.A. para exportadores directos y moneda nacional para exportadores indirectos. Para estos últimos, cuando tengan facturas de venta denominadas en dólares E.U.A., o bien, que cuenten con el soporte de cobertura cambiaria, pueden recibir los apoyos en dólares, por lo que deben tener una consulta previa con BANCOMEXT.
- Monto:** Máximo de responsabilidad por empresa: hasta el 100% de los requerimientos. Para importaciones de insumos, el monto mínimo por instrumento de pago y por embarque es de 50 mil dólares. El porcentaje de financiamiento es hasta el 100% del precio de venta de los bienes y servicios de exportación directa e indirecta o de los insumos importados.
- Plazo:** Hasta 180 días, para los sectores de manufacturas y servicios, minero-metalúrgico y turismo, así como para importación de insumos. Hasta 360 días, para los sectores agropecuario y pesca, bienes de capital, editorial, jugos concentrados o aceites esenciales de cítricos. El plazo

se establece con base en el ciclo productivo de los bienes y/o servicios y se cuenta a partir de la fecha de presentación de la operación a descuento, excepto en los casos de Tarjeta Exporta e importación de insumos, modalidad desembolso en los cuales se cuenta a partir de la fecha de corte mensual o de la negociación del instrumento de pago, respectivamente.

Amortizaciones: una sola al vencimiento.

Tasa de interés aplicada por BANCOMEXT a los intermediarios financieros: En moneda nacional TIIE + puntos porcentuales y en dólares Libor + puntos porcentuales.¹⁰

Garantía de BANCOMEXT: De pago inmediato específica, de pre-embarque y de pre-entrega.

Ventas de Exportación

Beneficiarios: Exportadores directos e indirectos.

Destino: Ventas de corto plazo: de exportación directa y de exportación indirecta.

Documentación

de soporte: El apoyo se otorga con base en el paquete de facturas de los bienes o servicios cuyas compraventa se realizó durante el mes anterior a la fecha de presentación de la operación a descuento.

Moneda: Dólares E.U.A. para ventas de exportación y moneda nacional para exportadores indirectos. Para éstos últimos, cuando tengan facturas de venta denominadas en dólares E.U.A., o bien, que cuenten con el soporte de cobertura cambiaria, pueden recibir los apoyos en dólares, por lo que deben tener una consulta previa con BANCOMEXT.

Monto máximo de responsabilidad por empresa: Hasta el 100% de los requerimientos.

¹⁰ La intermediación de BANCOMEXT es en moneda nacional de 0.5 puntos porcentuales y en dólares de 6 puntos porcentuales. La intermediación de la banca comercial y de los organismos auxiliares de crédito es de 3 a 4 puntos porcentuales, según informes del Comité Bancario de la ANIERM.

Plazo: Hasta 180 días, contados a partir de la fecha de descuento de la operación; o bien de la fecha de embarque cuando se trata de aceptación bancaria y/o carta de crédito de acuerdo a la vigencia de estos documentos.

Amortizaciones: Una sola al vencimiento.

Tasa de interés aplicada por BANCOMEXT a los intermediarios financieros: es la misma conforme a lo señalado en la página 32 de este manual.

Garantía de BANCOMEXT: de post-embarque y de post-entrega.

Proyectos de Inversión

Beneficiarios: Exportadores directos e indirectos.

Destino: Construcción, equipamiento, ampliación, modernización, desconcentración, reubicación o adquisición de instalaciones productivas. Desarrollo tecnológico y diseño, así como desarrollos inmobiliarios y de servicios.

Documentación

de soporte: Solicitud de carta de elegibilidad formato F8

Moneda: Dólares E.U.A. para ventas de exportación y moneda nacional para exportadores indirectos. Para éstos últimos, cuando tengan facturas de venta denominadas en dólares E.U.A., o bien, que cuenten con el soporte de cobertura cambiaria, pueden recibir los apoyos en dólares, por lo que deben tener una consulta previa con BANCOMEXT.

Monto máximo de responsabilidad por proyecto: hasta 25 millones de dólares.

Plazo: Se determina caso por caso.

Amortizaciones: Mensuales, semestrales o anuales; o bien, de acuerdo al calendario de pagos que se determine en función a los flujos de efectivo del proyecto.

Tasa de interés aplicada por BANCOMEXT a los intermediarios financieros: es la misma conforme a lo señalado en la página 32 de este manual.

Unidades de equipo importadas

Beneficiarios: Empresas de los sectores apoyables por BANCOMEXT.

Destino: Importaciones de E.U.A. y de otros países vía Eximbank.

Documentación

de soporte: Facturas y conocimiento de embarque en el caso de la modalidad de reembolso y carta de crédito comercial irrevocable en el caso de la modalidad desembolso.

Moneda: Dólares E.U.A., moneda nacional o la del país de origen de la importación para empresas generadoras de divisas. Moneda nacional para empresas que no generen divisas. Para este tipo de empresas, cuyas facturas de venta se encuentren denominadas en dólares E.U.A., o bien, que cuenten con el soporte de cobertura cambiaria, pueden recibir los apoyos en dólares, por lo que deben tener una consulta previa con BANCOMEXT.

Monto por

operación: Importaciones de E.U.A. de 50 mil hasta 5 millones de dólares y en importaciones de otros países el que indique la fuente de recursos.

Porcentaje de

financiamiento: Hasta el 85% del valor factura.

Plazo: Hasta 5 años, contados a partir de la fecha de negociación de la carta de crédito; o bien, de la presentación de la operación a descuento en la modalidad de reembolso.

Líneas de Crédito.

Las líneas de crédito son establecidas por la banca de fomento con bancos en el extranjero, por un tiempo determinado y dependiendo de las condiciones existentes.¹¹ Por tal motivo, se mencionarán los rasgos característicos de este tipo de líneas.

¹¹ La información referente a BANCOMEXT, tiene como fuente un catálogo de líneas de crédito de 1990. Hasta la fecha se sigue utilizando, por lo que se entiende que se continúan ofreciendo a partir de los

Corto Plazo

Canadá, Export Development Corporation (EDC)

Programa Agrícola.

Condiciones Generales:

Moneda: Dólares Estadounidenses

Monto por operación mínimo: 1000 000 dólares estadounidenses

Máximo: Sujeto a disponibilidad

Anticipo: Ninguno

Porcentaje Financiable de la operación: 100% FOB

Prima de Seguro: 1.28%

Tipo de bienes a financiarse: Agropecuarios

Plazo de financiamiento: hasta 360 días.

Restricciones

Grado de Integración Nacional (GIN): 100% canadiense.

Carta de Crédito: Se abre en el momento en que se obtiene la autorización de la fuente de recursos del exterior

No se financian en el país de origen fletes, acarreo y seguro. Tampoco en México, Fletes y acarreo servicios técnicos, gastos de instalación.

Información requerida.

Para consulta: nombre y dirección del importador así como una breve descripción de sus actividades; nombre y dirección del exportador incluyendo nombre del contacto, teléfono, fax y telefax; breve descripción de la mercancía con su traducción al inglés; monto total del contrato; grado de integración nacional; fecha aproximada del embarque; tipo de cotización; y forma de transporte.

requerimientos de cada empresa. Cabe mencionar, que lo que se actualizan son las tasas de interés aplicadas en diferentes etapas de la economía. Asimismo, la durabilidad de cada línea de crédito es determinada por la Banca de Fomento.

Para formalización (cuando ya se cubrieron los requisitos de la consulta):
solicitar apertura de carta de crédito.

Nota: Además de los documentos solicitados por el importador, el exportador deberá entregar los documentos requeridos por la fuente de recursos del exterior.

Estados Unidos. Commodity Credit Corporation (CCC)

Condiciones Generales: las mismas que para Canadá.

Restricciones.

Grado de Integración Nacional: 100% Estadounidense

Embarques: No deberá efectuarse ningún embarque antes del registro de la exportación ante la CCC en Washington D.C.

Información requerida.

Para consulta: la misma solicitada que en Canadá. La fecha aproximada del embarque no deberá anteceder al registro de la exportación con la CCC)

Para formalización (cuando ya se cubrieron los requisitos de la consulta): solicitar apertura de carta de crédito. Con los bancos: Credit agricole, National Bank for Cooperatives; Swiss Bank; Union Bank of Switzerland.

Nota: el beneficiario de la carta de crédito deberá presentar, al momento de la negociación los siguientes documentos además de los solicitados por el importador: tres giros expedidos contra BANCOMEXT, cada uno por 1/3 del valor FOB de la factura y con la misma fecha del conocimiento de embarque, del tren o camión, para vencer respectivamente, uno dos y tres años a partir de dicha fecha; original del pago del registro para la garantía ante la CCC en la primera negociación y entrega de copia de dicho registro en las negociaciones subsecuentes; acuerdo de asignación e indemnización; notificación de asignación con el acuse de recibo

respectivo por parte de la CCC; reporte de exportación, con la evidencia de recepción de dichos documentos por parte de la CCC dentro de los siguientes 30 días posteriores a la fecha de exportación; para el caso de embarques terrestres, el reporte de exportación deberá acompañarse del pedimento de importación autenticado que emita el gobierno mexicano por el que se evidencie la fecha de entrada a México.

Largo Plazo

El financiamiento de mediano y largo plazo se concede a las importaciones de bienes de capital.¹² Es importante mencionar que, al igual que BANCOMEXT, NAFIN ante la crisis económica, da preferencia a los créditos de corto y mediano plazo.

País	Moneda	Tipo de Bien Características	Formalización	Monto por operación
Bélgica	Francos Belgas o Dólares E.U.	Bienes de capital y equipo pesado. Deben ser nuevos	Generale bank.	Mínimo: 2500 000 de francos belgas o su equivalente en dólares E.U. Máximo: Sujeto a su disponibilidad
Canadá Export Development Corporation (EDC)	Dólares E.U	Bienes de capital y servicios. Deben ser nuevos.	EDC	Mínimo: 100 000 US Máximo: sujeto a disponibilidad.
Corea	Dólares EU	Bienes de capital, bienes de consumo duradero, componentes	The Export Import Bank of Corea	Mínimo 50 000 dólares US Máximo: sujeto a

¹² Nacional Financiera. *Boletín servicios internacionales*
NAFIN, México, enero-marzo 1995. p. cit. p.5

				disponibilidad.
España	Peseta española o dólares EU	Buques, plantas completas, bienes de equipo, productos asimilados, proyectos y servicios.	Banco Bilbao Vizcaya	
				Mínimo: 2 000 000 de pesetas españolas o dólares US. Máximo: sujeto a disponibilidad.
España	Peseta española o dólares EU	Bienes de capital, maquinaria, equipo usado, plantas completas, material de transporte, buques, aviones y servicios.	Banco de Santander	Mínimo: 2 000 000 de pesetas españolas o dólares US. Máximo: sujeto a disponibilidad.
E.U. Eximbank	Dólares EU	Bienes intermedios, bienes de capital, productos agrícolas y ganado.	Bank of America. Manufacturers Nat. Bank of Detroit. Swiss bank Corp. Union Bank of Switzerland	Mínimo: 100 000 dólares EU Máximo: sujeto a disponibilidad.
E.U. Programa de garantías del Eximbank	Dólares EU	Bienes intermedios y bienes de capital	First Interstate bank of California, LA.	Mínimo: 100 000 dólares EU Máximo: sujeto a disponibilidad.
Francia	Francos	Bienes de capital, equipos,	Banque Paribas	Mínimo: 2 500 000

	franceses o dólares EU	complejos industriales y servicios	Credit Lyonnais	francos franceses o 50 000 dólares US
Suiza	Franco suizo	Bienes de capital y equipo	Swiss Bank Corporation. Union Bank of switzerland	Mínimo: 100 000 francos suizo Máximo: 5 000 000 de francos suizos
Yugoslavia	dólares EU	Bienes de capital, equipo y barcos	Udruzena Beogradska Banka	Mínimo: 30 000 dólares EU Máximo: sujeto a disponibilidad
Finlandia	Marcas finlandesas o dólares EU	Bienes de capital y servicios	Finnish Export Credit Ltd.	Mínimo: 150 000 marcas finlandesas o 50 000 dólares estadounidenses.
Hungría	Dólares EU	Bienes de capital	Magyar Memzeti bank	Mínimo: 100 000 dólares EU Máximo: sujeto a disponibilidad
India	Dólares EU	Bienes de capital y servicios	The Export Import Bank of India	Mínimo: 20 000 dólares estadounidenses Máximo: sujeto a disponibilidad
Italia	Dólares EU	Bienes de capital y equipo pesado	Crediop Efibanca	Mínimo: 100 000 dólares EU Máximo: sujeto a disponibilidad
Perú	Dólares EU	Bienes de capital, bienes de consumo duradero servicios de	Corporación Financiera de	Mínimo: 10 000 dólares EU

		ingeniería, consultoría técnica, y construcción que realicen empresas peruanas en México.	Desarrollo (COFIDE)	Máximo: sujeto a disponibilidad
Reino Unido	Libras esterlinas o dólares EU	Bienes de capital, equipo pesado, plantas industriales y servicios.	Midland Bank, PLC	Mínimo: 35 000 dólares EU o libras esterlinas su equivalente
				Máximo: sujeto a disponibilidad
Alemania	Marcos alemanes	Bienes de capital y equipo pesado	Hessische Landesbank Kreditanstalt fuer Wiederaufbau	Mínimo: 300 000 marcos alemanes Mínimo: sujeto a disponibilidad
Japón	yenes japoneses	Bienes de capital y servicios	The export Import bank of japan	Mínimo: 30 000 000 de yenes para bienes de capital, 10 000 000 de yenes para bienes intermedios y refacciones. Máximo: sujeto a disponibilidad.

Nota: La formalización es la operación de BANCOMEXT con la fuente externa de recursos. Ver capítulo I apartado 1.3.3 Financiamiento para importaciones. Asimismo, es importante mencionar, que BANCOMEXT ofrece estas líneas bajo condiciones sujetas su utilización al tiempo que emplee la fuente de recursos en el proceso de aprobación de cada operación.

País	Plazo de financiamiento	Grado de Integración nacional GIN	Embarques (Organismos de garantía)
Bélgica	De Francos Franceses (FB) 2 000 000 a 5 000 000, 3 años; de FB 5 000 a 10 000 000, 4 años; Mas de FB 10 000 000 5 años.	80% o 70% belga y 20% o 30% Comunidad Económica Europea (actualmente Unión Europea UE)	No deberá efectuarse ningún embarque antes de que la compañía aseguradora belga OND haya autorizado la operación.
Canadá	2 a 5 años	100% Canadiense	No deberá efectuarse ningún embarque antes de que la EDC haya autorizado la operación.
Corea	2 a 5 años	100% coreano	No deberá efectuarse ningún embarque antes de que el Eximbank de Corea haya autorizado la operación.
España	De peseta española (PE) 2 000 000 a 5 000 000, 2 años; de PE 5 000 000 a 10 000 000 3 años; de PE 10 000 000 a 25 000 000, 4 años; mas de PE 25 000	90% español	No deberá efectuarse ningún embarque antes de que la compañía aseguradora española CESCE autorice la

	000, 5 años.		operación.
Estados Unidos	Según el producto	100% estadounidense	No deberá efectuarse ningún embarque antes de que el Eximbank autorice la operación.
Francia	2 a 5 años	90% francés	No deberá efectuarse ningún embarque antes de que la compañía aseguradora francesa COFACE autorice la operación.
Suiza	De Franco Suizo (FS) 100 000 a 150 000 2 años; De FS 150 000 000 a 250 000, 3 años; de FS 250 00 a 1 000 000, 4 años; mas de FS 1 000 000, 5 años.	70% suizo	No deberá efectuarse ningún embarque antes de que la compañía aseguradora suiza (ERG) autorice la operación.
Yugoslavia	2 a 5 años	100 % yugoslavo	No deberá efectuarse ningún embarque antes de que autorice la operación. Udruzena Beogradska Banka
Finlandia	De Marcas finlandesas (MF) 150 000 a 300 000, 2 años; de MF 300 000 a 1	70% Finlandés	No deberá efectuarse ningún embarque antes de que autorice

	000 000, 3 años; de MF 1 000 000 1 a 3 000 000, 4 años; Mas de MF 3 000 000, 5 años.		la operación la compañía aseguradora finlandesa (FGB)
Hungría	3 a 5 años	100% Húngaro	No deberá efectuarse ningún embarque antes de que autorice la operación Magyar Memzeti bank
India	2 a 5 años	Caso por caso	No deberá efectuarse ningún embarque antes de que autorice la operación la compañía aseguradora hindú (ECGC); se abra la carta de crédito y el Eximbank autorice la operación.
Italia	2 a 5 años	85% italiano	No deberá efectuarse ningún embarque antes de que autorice la operación la compañía aseguradora italiana (SACE).
Perú	2 a 5 años	20% peruano	No deberá efectuarse ningún embarque antes de que autorice

			la operación COFIDE.
Reino Unido	De USD 35 000 a 60 000, 2 años; de USD 60 000 a 120 000, 3 años; de USD 120 000 a 200 000, 4 años; mas de USD 2000 000, 5 años.	100% Reino Unido.	No deberá efectuarse ningún embarque antes de que autorice la operación la compañía aseguradora inglesa (ECGD)
Alemania	2 a 5 años	95% alemán o 70% alemán y 30% Comunidad Económica Europea(UE) o de la European Free Trade Asociation.	No deberá efectuarse ningún embarque antes de que autorice la operación la compañía aseguradora alemana (Hermes).
Japón	2 a 5 años	100% japonés	No deberá efectuarse ningún embarque antes de que autorice la operación el Eximbank.

Por su parte NAFIN apoya el comercio exterior a través de los siguientes servicios internacionales: líneas de crédito a mediano y largo plazo para importaciones de bienes de capital; líneas de crédito a largo plazo otorgadas por una amplia red de bancos corresponsales con cobertura mundial, para operaciones de pre-exportación, exportación e importación y; carta de crédito para importaciones. Los beneficiarios de estos créditos son: personas físicas,

empresas constituidas bajo la legislación mexicana, dependencias, entidades y organismos del sector público. La línea de crédito que otorga NAFIN¹³ depende del destino de los recursos.

Para líneas comerciales de crédito en dólares a corto y mediano plazo, el esquema de financiamiento es el siguiente:

Beneficiarios: Empresas preferentemente micro, pequeña y mediana con actividades relacionadas con el comercio exterior, de pre-exportación, exportación e importación.

Intermediario

financiero: bancos comerciales, uniones de crédito y organizaciones auxiliares de crédito.

Institución

otorgante: bancos comerciales extranjeros.

Origen y

destino: América del Norte, Latinoamérica, el Caribe, Europa, Asia, Africa y Oceanía.

Porcentaje

financiable: el 100% del valor de la operación.

Monto mínimo: 200,000 dólares americanos

Plazo de

amortización: pre-exportación hasta 90 días. Exportación e importación hasta 180 días.

Forma de amortización: un solo pago al vencimiento.

Forma de

disposición: en efectivo.

Tasa de Interés: Libor+ 3 o 4 puntos porcentuales.

Si bien NAFIN da un importante apoyo al comercio exterior, su función principal es promover el sector industrial del país a través de 6 programas, tales como: Programa de apoyo

¹³ Ver supra p 20

a la micro y pequeña empresa; Programa de modernización; Programa de infraestructura y desconcentración industrial; Programa de desarrollo ecológico de mejoramiento ambiental; Programa de desarrollo tecnológico; y Programa para estudios y asesorías. Los beneficiarios de estos programas son la micro, pequeña y grandes empresas.

Banca Comercial.

La banca de primer piso o comercial, la cual está integrada por una red de 33 bancos¹⁴, es uno de los más importantes intermediarios financieros que canaliza los recursos de BANCOMEXT y NAFIN. Cabe resaltar que cada banco cuenta con una dirección de comercio exterior encargada de asesorar y estudiar los casos de los empresarios, por lo que se debe tener en cuenta para solicitar un crédito en materia de comercio exterior el área adecuada para ello.

La situación por la que atraviesa la banca de fomento en la actualidad lógicamente repercute en los bancos comerciales, los cuales ante lo difícil que es obtener créditos del exterior, deben recurrir a los productos financieros que está autorizando la banca de desarrollo. La preocupación generalizada entre este sector, es cuidar sus reservas para no bajar de los niveles de capitalización mínima requerida por la Secretaría de Hacienda y Crédito Público del 8%. "Actualmente en casi todos los países de América latina, se considera que la regla más apropiada sobre adecuación de capital debe estar basada en una relación de activos de riesgos/capital... que la relación entre activos ponderados por riesgo y el patrimonio de los bancos comerciales debe ser cuando menos del 8%".¹⁵

Esta situación ha provocado que los bancos de primer piso recurran, como ya se mencionó, a obtener crédito con bancos corresponsales del exterior, aunado a esto, no pueden sobrepasar del 20% que pueden captar en moneda extranjera sobre el total de captación en

¹⁴El número de bancos en territorio nacional comprende: 10 bancos nuevos operando, 18 bancos privatizados y 18 filiales de bancos extranjeros autorizadas, de las cuales, 5 están operando. Información actualizada hasta febrero de 1995, por la Asociación de Banqueros de México, A.C.

¹⁵Sistema Económico Latinoamericano. *Reformas de los sistemas financieros...* op cit p 29

moneda nacional.¹⁶ Bancos como Bancomer, Banamex y Serfin, son de los pocos que en la actualidad tienen una capitalización del 8% y que pueden otorgar financiamiento con recursos del exterior.

La contracción de créditos para fondearse ha influido en los organismos auxiliares de crédito, de los cuales hablaremos en el siguiente apartado de este capítulo.

2.2 Organizaciones auxiliares de crédito.

Como otra opción de financiamiento al comercio exterior, están las organizaciones auxiliares de crédito, entre las que tenemos: almacenes generales de depósito, arrendadoras financieras, sociedades de ahorro y préstamo, uniones de crédito, empresas de factoraje financiero y las demás que otras leyes consideren como tales.¹⁷

En este apartado, hablaremos del arrendamiento, del factoraje y de las uniones de crédito.

2.2.1 Arrendamiento.

Podemos definir el arrendamiento como el contrato por el que una persona física o moral se obliga a conceder el uso o goce temporal de un bien a otra denominada arrendataria a cambio de un cierto precio.¹⁸

Esta definición abarca lo que es el arrendamiento en sí, es decir el llamado arrendamiento puro, aunque hay otro tipo al que se conoce como financiero, el cual se define como un contrato por el que una arrendadora financiera se obliga a adquirir determinados bienes y a conceder su uso o goce temporal a un plazo forzoso, a una persona física o moral (arrendataria), obligándose esta última a pagar como contraprestación (que se liquidará en

¹⁶ Circular 2008/94 del Banco de México.

¹⁷ Cfr *Ley general de...* Art 3

¹⁸ Arce Gargollo, Javier. *Contratos...* op cit 73

pagos parciales) una suma de dinero que cubra el valor de adquisición de los bienes, las cargas financieras (o intereses) y los demás accesorios.¹⁹

Una de las características que distinguen al arrendamiento financiero y al puro, es que en el primero al concluir el plazo forzoso pactado por las partes para la duración del contrato, el arrendatario puede elegir una de las siguientes opciones terminales:

- a) adquirir los bienes objeto del arrendamiento a un precio inferior a su valor de adquisición;
- b) prorrogar el plazo del contrato para continuar con el uso temporal de los bienes, con el pago de una renta inferior a la original; o bien
- c) participar con la empresa arrendadora en el precio de la venta a un tercero de los bienes arrendados, y en las proporciones y términos pactados en el contrato.

El arrendamiento financiero surgió en Estados Unidos en la década de los años cincuenta bajo el nombre de *leasing*. El nacimiento de esta operación tuvo como origen necesidades financieras de los arrendatarios que, a través de este medio obtenían la utilización de bienes sin ser propietarios y con un desembolso de fondos menor.

El arrendamiento financiero fue introducido en nuestro país a principio de la década de los sesenta y tuvo su auge entre 1975 y 1982, durante la época del *boom* petrolero para el financiamiento del sector petroquímico. Ante la crisis que se presentó a finales de 1982 que trajo consigo la interrupción del financiamiento en moneda extranjera, esta modalidad se vio severamente afectada. Sin embargo, a partir del establecimiento de una política comercial de apertura, que modificó el esquema proteccionista de antaño con medidas liberales en varios sectores, entre ellos el financiero, el arrendamiento vuelve a ser una interesante opción de financiamiento, sobre todo para las pequeñas y medianas empresas, que son las que menos recursos tienen para solventar los gastos de inversión que se requieren.

¹⁹ Ib. id. p 75

Las ventajas que presenta esta operación y que han consagrado su utilización, son las siguientes:

a) Para el arrendatario:

- Es más importante la posibilidad de utilizar el bien que la propiedad del mismo.
- Si la renta está adecuadamente calculada, el bien arrendado se autofinancia a través de su utilización productiva.

Sin embargo, tiene como desventaja que el bien arrendado está en su poder por un plazo largo y no puede deshacerse de él tan fácilmente como un propietario.

b) Para la empresa arrendadora:

- Concede un financiamiento con una garantía específica, como propietario del objeto arrendado puede reivindicarlo siempre.
- Obtiene un rendimiento de su capital invertido a través de los intereses (cargas financieras) y pagos del arrendatario.
- Facilita el otorgamiento del financiamiento pues se conoce el destino de la inversión.

Para actividades de comercio exterior, el arrendamiento financiero presenta una opción viable, para el uso o goce temporal de bienes de capital que son necesarios dentro del ciclo productivo pues otorga financiamiento hasta el 100% del valor total de los bienes, así como el financiamiento total o parcial de bienes usados que sean elegidos por el cliente, sin ser exigidos importes anticipados, depósito o enganches. Por su parte a través del arrendamiento puro, el empresario tiene las siguientes opciones:

- Compra y arrendamiento de sus propios activos (*sale and lease back*): en esta opción para capital de trabajo, la arrendadora compra la maquinaria, equipo o inmueble al interesado y se lo renta al mismo a través de un plan de arrendamiento. De esta forma, el empresario obtiene recursos frescos y puede seguir disponiendo de sus activos, sin interrumpir las operaciones de su empresa.

•Compra y arrendamiento de equipo de importación: la arrendadora a través de líneas de crédito del exterior importa el equipo que necesita el empresario para arrendárselo a este en moneda extranjera o nacional.²⁰

²⁰ Banco Internacional. Qué es el arrendamiento? Boletín informativo, México, febrero 1994. p7

2.2.2. Uniones de crédito.

Una unión de crédito está constituida como sociedad anónima de capital variable. En ella se agrupan personas físicas y morales (micro, pequeñas y medianas empresas) dedicadas a diferentes actividades: agropecuarias, comerciales o industriales. Pueden ser mixtas, al combinar dos de estas actividades.

A través de estas sociedades, los miembros trabajan en grupo mejorando su capacidad de negociación en los mercados financieros, además de que obtienen beneficios adicionales en la adquisición de materias primas, en la comercialización de sus productos, así como asistencia técnica, logrando con todo ello ventajas económicas que de manera individual difícilmente podrían obtener.

Las uniones de crédito se integran con un mínimo de 20 socios residentes en la misma plaza en donde van a operar, aunque excepcionalmente se puede autorizar que radiquen en plazas o regiones diferentes. Pero no podrá participar un socio en otra unión de crédito que corresponda al mismo tipo de actividad.

El buen funcionamiento de una unión de crédito depende de una adecuada organización, de la comunicación permanente entre la directiva de la unión y los socios, así como de contar con el personal eficiente y capaz. Estos elementos se deben tomar muy en cuenta ya que de no cumplirse cualquiera de éstos, existe el riesgo de que haya malos manejos al interior y se defraude a los socios. Actualmente, debido a situaciones como la antes mencionada y a la crisis económica presente, son muy pocas las uniones de crédito que están trabajando.

Para poder operar las uniones de crédito se requiere la autorización de la Comisión Nacional Bancaria (CNB), para lo cual deberán presentar: carta de intención, solicitud de inscripción, estudio de factibilidad de la unión, lista de socios fundadores, personas que

integran el consejo de administración, esquema básico de organización, capital que suscriban los socios, programa general de trabajo, comprobante de depósito en una institución de crédito por el monto del capital social pagado²¹, proyecto de escritura constitutiva y, poder otorgado por los presuntos socios fundadores de la unión a su representante.²²

En caso de tratarse de una empresa agrícola deben presentarse también los siguientes datos: superficie de los predios, régimen de tenencia de la tierra, cultivo al que se dediquen o clase y número de cabezas de ganado que poseen.

Finalmente es importante considerar las ventajas que presenta una unión de crédito tales como: garantizar a los socios el acceso oportuno y a menor costo a los financiamiento tanto de Nacional Financiera como de Banco de Comercio Exterior, convirtiendo a sus socios en mejores sujetos de crédito y proporcionándoles las garantías y avales necesarios. Asimismo, permite el acceso a los socios a tecnologías modernas, incrementa su poder de compra y gestión, eleva los índices de productividad a través de programas de asistencia técnica administrativa; mejora su participación en los mercados nacionales y extranjeros al comercializar de manera conjunta sus productos.

2.2.3. Factoraje.

El factoraje es un contrato mediante el cual una empresa de factoraje financiero, adquiere de sus clientes derechos de crédito derivados de la proveeduría de bienes y/o servicios.²³

Este tipo de financiamiento tiene sus orígenes en Inglaterra en el siglo XVII y se denominaba factor. En los años treinta del siglo XIX, es introducido por los bancos norteamericanos como consecuencia de la depresión financiera (1929-1933), llamándosele

²¹ El monto del capital social de las organizaciones auxiliares de crédito, aparece publicado en el Diario Oficial de la Federación en el primer trimestre del año.

²² Nacional Financiera. Qué son las uniones de crédito NAFIN. México, enero, 1993 p14

²³ Instituto Mexicano de Administración Bancaria. Curso de Factoraje, México, enero 1994 p 6

factoring con recurso. Esta modalidad es introducida por bancos norteamericanos a los países subdesarrollados, en la década de los cincuenta, conformándose ya sociedades de *factoring* en varios países europeos en la década siguiente. En México a mediados de los años sesenta aparecieron empresas de *factoring*, no obstante, es prácticamente en los últimos 4 años que tienen un importante desarrollo, dando motivo a su ubicación y regulación como organización auxiliar de crédito.²⁴

En el sistema de factoraje intervienen los siguientes participantes:

a) Factor: es la empresa que presta un servicio financiero a través del cual adquiere derechos de crédito a cargo de terceros, anticipando al cedente un porcentaje de su valor.

b) Cedente: es la persona moral o física que, como resultado de sus operaciones normales, genera derechos de cobro a su favor y los cede al factor para acelerar su liquidez financiera, obteniendo capital de trabajo.

c) Obligado: es el adquirente de bienes o servicios que contrae una obligación futura de pago.²⁵

Las modalidades del factoraje son las siguientes:

• Factoraje sin recurso: a través de esta operación, el cedente no se obliga a responder por el pago de los derechos de crédito cedidos a la empresa factor. Esto significa que el factor absorberá totalmente el riesgo total de la operación y, en consecuencia únicamente, podrá cobrar los documentos con los obligados de los mismos.

• Factoraje con recurso: en este caso el cedente se obliga solidariamente con los deudores de los documentos cedidos al factor al pago oportuno y puntual de los derechos de crédito contenidos en los mismos.²⁶

²⁴ ib. id. p 2

²⁵ Mercado H, Salvador. Comercio... op cit 36

²⁶ Instituto Mexicano de Administración Bancaria. Curso de... op cit p 10

Por otra parte, dentro del mareo del comercio exterior y debido a que los riesgos que asumen las empresas exportadoras al vender sus productos en mercados extranjeros, son mayores, el factoraje se ha convertido en un instrumento idóneo para facilitar las transacciones internacionales, reduciendo para el exportador dichos riesgos, tales como: la difícil evaluación de la solvencia del cliente con la información que debe ser interpretada en el contexto fiscal y mercantil particular de cada país²⁷; así como el análisis de los estados financieros del cliente al ser las prácticas contables diferentes en cada país,

Ahora bien, para cubrir las necesidades de los clientes exportadores, las empresas de factoraje ofrecen a los mismos un paquete de servicios subcontratados por ellas mismas con una empresa de factoraje del país importador, tales como: la investigación del cliente, manejo de cobranza, cobertura de crédito, financiamiento, y la transferencia de fondos en la moneda de la factura, por lo que podemos hablar de un factoraje internacional propiamente dicho.

2.3 Programa actual de apoyo a la planta productiva.

Este programa fue creado para solventar la crisis económica actual, y es resultado de un acuerdo suscrito entre la Secretaría de Hacienda y Crédito Público y la Asociación de Banqueros de México A.C. su estructura comprende los siguientes puntos:

a) Destinatario: participarán en el programa todas las empresas pequeñas y medianas que lo soliciten y sean viables, cuyo saldo de crédito sea inferior a NS400,000. No se exigirán garantías adicionales a las ya otorgadas, cuando la empresa no esté en condiciones de hacerlo.

b) Monto global del programa: NS76, 000 millones.

c) Monto global del fondeo: NS65,000 millones.

d) Asignación: A prorrata del capital y provisiones preventivas por calificación de cartera. de la banca a diciembre de 1994, más las aplicaciones de dicho ejercicio con un tope del 20% de la cartera total.

²⁷ Mercado H, Salvador. Comercio...op cit 111

e) Plazos: los crédito serán reestructurados agrupándose en 6 opciones o fideicomisos cuyas características serán las siguientes:

Opciones o fideicomisos	Plazo
1	Doce años con 7 de gracia
2	Diez años con 4 de gracia
3	Ocho años con dos de gracia
4	Diez años sin plazo de gracia.
5	Siete años sin plazo de gracia
6	Cinco años sin plazo de gracia.

Fuente: Banco de México. Boletín Informativo, Mayo 1995.

f) Tasas de interés: los créditos serán documentados en UDI'S a la tasa de interés que convenga bancos y acreditados.

g) Mecánica: la banca identificará los créditos en moneda nacional otorgados antes de 1995, preferentemente a empresas pequeñas y medianas que, teniendo problemas serios de pago, sean viables al redocumentar sus operaciones en UDI's en los términos indicados.

Cabe mencionar, que las empresas pueden cubrir el crédito otorgado a través de crédito lineal, decreciente o creciente, según sus necesidades. El crédito lineal es a partir de como se establece el crédito, es decir, el empresario puede cubrir los intereses en el plazo que elija, que va de 5 a 12 años y hasta 7 años de gracia para el pago de capital. Cuando el empresario opta por el crédito decreciente, paga por adelantado para descender su adeudo. Esto es lo inverso al crédito creciente, en donde el empresario paga hasta que la deuda se haya incrementado.²⁸

Dichos créditos se afectarán dependiendo según del plazo de reestructuración en el fideicomiso que corresponda según tabla anterior. A través de los fideicomisos serán fondeados

²⁸ Entrevista con los Lic. Miguel Moreno Del Mazo y Lic Carlos Moreno Tripp, Director de Fiduciario de Bancreer y Gerente de Promoción Fiduciaria de Banpaís, respectivamente. 25 de julio de 1995.

los activos reestructurados emitiendo la fiduciaria con cargo al patrimonio del fideicomiso pasivos denominados en UDI's a plazo de 5 a 12 años y tasa de 4%, los intereses que devenguen estos pasivos serán capitalizados mensualmente. El gobierno federal adquirirá tales pasivos, con recursos que la propia banca le proporcionará invirtiendo en valores gubernamentales a plazo de 5 a 12 años y tasa de Cetes a 28 días. Los intereses que devenguen estos valores serán capitalizados mensualmente y el capital se pagará al vencimiento del título.

Los montos y distribución en plazos de los pasivos y valores gubernamentales anteriormente referidos guardarán simetrías con relación a los montos y plazos de los créditos reestructurados.

H) Opción de prepago: el empresario puede realizar pagos de su adeudo antes de la fecha establecida con su banco, sin que éste lo amoneste con recargos. Esta amonestación, se debe a que el banco negocia el préstamo proyectándolo a una tasa de interés por el tiempo de duración del préstamo, y el hecho de que le sea pagado antes de tiempo, afecta sus estados contables.

Es importante mencionar que, la mejoría en el índice de capitalización producto del presente programa no será utilizada por las instituciones de crédito para aumentar sus activos expuestos a riesgo.

El programa antes descrito opera a través de las Unidades de Inversión (UDI's), que son unidades de cuenta en las cuales pueden denominarse diversos contratos y títulos de crédito (excepto cheques, ya que son considerados en sí mismo como un medio de pago) en el país y cuyo equivalente en nuevos pesos se actualiza diariamente por el Banco de México (Banxico), publicándose su valor en el Diario Oficial de la Federación.

Para su ajuste, Banxico utilizará el índice nacional de precios al consumidor (INPC). El valor de las UDI's tendrá un ligero rezago por el tiempo que tarda Banxico en recabar y

procesar la información respectiva; sin embargo, este rezago será cuestión solo de días y no afectara su revalorización real.

Las implicaciones que tendrá la introducción de las UDI's sobre la banca de primer piso, radican en que está podrá ofrecer a sus clientes instrumentos de captación y denominar los contratos de crédito en las unidades de cuenta, además de seguir prestando dichas operaciones tanto en pesos así como en dólares, pudiéndose utilizar en los productos financieros para apoyar actividades en materia de comercio exterior. "Al ser una UDI una unidad de cuenta, el patrón de flujos resultante de los contratos de captación y crédito serán similares a los que se generarían en un contrato en dólares, en virtud de que éstos también son una unidad de cuenta".²⁹ Cabe mencionar que, actualmente las UDI's son utilizadas en esta área para la reestructuración de pasivos a largo plazo y en moneda nacional caso por caso, en moneda extranjera para reestructuración de pasivos no se esta aplicando aún en UDIS y la banca de primer piso se fondea con la banca de fomento. La tasa que aplica BANCOMEXT en este rubro es Libor+8 1/2+4 puntos de la banca comercial , mientras que la que aplica NAFIN es Libor + 3 puntos + 4 puntos de la banca de primer piso.³⁰ Como los dólares son unidades de cuenta también, la contabilización de las UDI'S es exactamente igual a la que se realiza con moneda nacional.

El objetivo de la creación de las UDI'S es para disminuir la incertidumbre que produce la inflación respecto del rendimiento real de la inversión y para reducir el costo de los créditos. Las principales ventajas de utilizarlas son:

- a) Permite una mayor transparencia en el desarrollo de la inversión y de la colocación;
- b) se generalizará la utilización de tasa reales; y
- c) la tasa para el inversionista le asegura un rendimiento con el que su inversión nunca pierde su valor real.

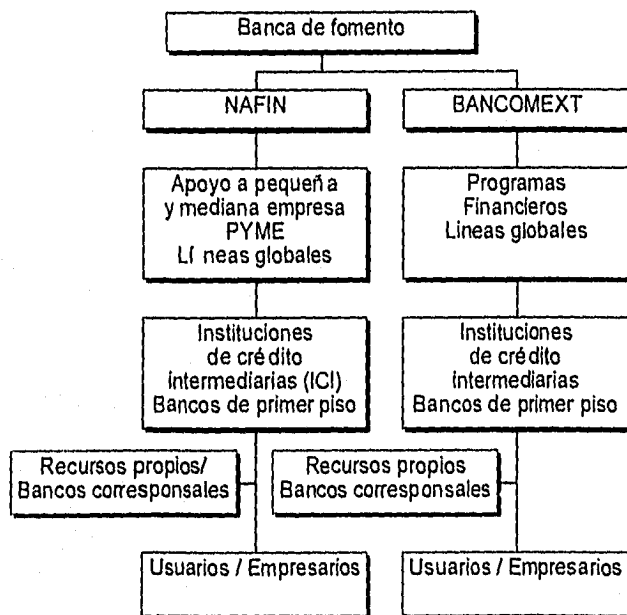
²⁹ Banpafs. UDIS Unidades de Inversión. Boletín informativo, México, mayo 1995. p2

³⁰ Minuta del Comité Bancario de la ANIERM, Octava reunión, México, septiembre 7, 1995.

El esquema de UDI'S es opcional para la banca³¹ y sus clientes, además hay que mencionar que estas unidades son de cuenta y no un medio de pago.

2.4 Mecánica.

En este apartado se presentará a través de flujogramas la mecánica operativa de algunos de los sistemas antes mencionados. A continuación se mostrará el diagrama de flujo de la banca de fomento y de los intermediarios financieros como la banca comercial y las organizaciones auxiliares de crédito.



³¹ Actualmente, la mayoría de bancos de primer piso están estableciendo su programa de apoyo en UDIS para sus clientes, por ejemplo Banpaís a través de su esquema Udiactiva.

Como puede observarse, la banca privada puede ofrecer cualquier tipo de financiamiento en materia de comercio exterior con apoyo de la banca de fomento o si lo prefiere con recursos propios de bancos corresponsales. Para que el empresario pueda tener acceso a estos recursos es necesario que sea sujeto calificado para una línea de crédito, por lo que se evalúan en el solicitante, tres elementos: liquidez, seguridad y conveniencia, a través de una serie de documentos que lo comprueben.

A continuación se describen los documentos que la empresa debe presentar al intermediario financiero para solicitar financiamiento, vía BANCOMEXT-banca comercial.

1. Datos generales de la empresa:

- a) Descripción de la actividad empresarial.
- b) Antigüedad en la actividad empresarial.
- c) Mercados y/o clientes que atiende.
- d) Forma de recuperar lo vendido.
- e) Datos sobre costos, precios de venta, gastos y utilidades.

Debe llenar el formulario F12 que se utiliza para todos los programas.

2. Solicitud de apoyo de acuerdo al programa financiero. BANCOMEXT cuenta con 10 tipos de formatos para tal efecto.

3. Reporte mensual de ventas.

4. Contenido nacional en el costo directo de fabricación.

5. Estados financieros auditados de los últimos dos ejercicios y uno reciente no anterior a 3 meses.

6. Estados de resultados, ingresos y egresos, con relación analítica y firmados de los últimos dos ejercicios y uno reciente no anterior a 3 meses.

7. Balance general de la empresa (cuando es de reciente constitución)

8. Flujo de efectivo proyectado.

9. Relación patrimonial.

10. Acta constitutiva de la empresa y última modificación.

11. Poder general, notarial o empresarial.

12. Declaración de impuestos de los dos últimos ejercicios.

Otros documentos: bienes raíces con datos de inscripción, referencias bancarias y comerciales, copias de contratos vigentes, copias de contrato de arrendamiento, generales de los cónyuges y pólizas de seguros que cubran la unidad industrial contra diferentes siniestros.

Para solicitar financiamiento a través de NAFIN, el empresario debe cubrir los requisitos establecidos por los intermediarios financieros para que se les autorice su línea de crédito y, una vez obtenida ésta, solicitar financiamiento vía NAFIN, presentando: evidencia de no haber efectuado embarques con anterioridad a la autorización del refinanciadore externo; copia de la orden de compra, del contrato de compraventa o de la factura proforma, indicando claramente el nombre y dirección del exportador e importador; constancia de la conformidad del proveedor de que la operación sea financiada con recursos procedentes de las líneas globales de crédito; 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 contrato comercial, ya que cualquier cantidad adicional no es sujeta de reembolso. 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. Los bienes y servicios a adquirir deberán cumplir con el grado de integración que indique cada una de las líneas de crédito global.

Los requisitos preliminares establecidos por la banca comercial para la calificación de línea de crédito, son entre otros³²:

A) Carta-solicitud de la empresa dirigida al banco al que le solicita el crédito, en donde deberá especificar sus necesidades de crédito y el plazo que solicita.

B) Estados financieros: de los tres últimos ejercicios de preferencia auditados, incluyendo notas complementarias, si no están auditados, deberán estar firmados por el contador o persona responsable.

C) Estados financieros parciales: con antigüedad no mayor de 3 meses, incluyendo relaciones analíticas, con la depreciación desglosada de preferencia reexpresados y con firmas autógrafas de representante legal.

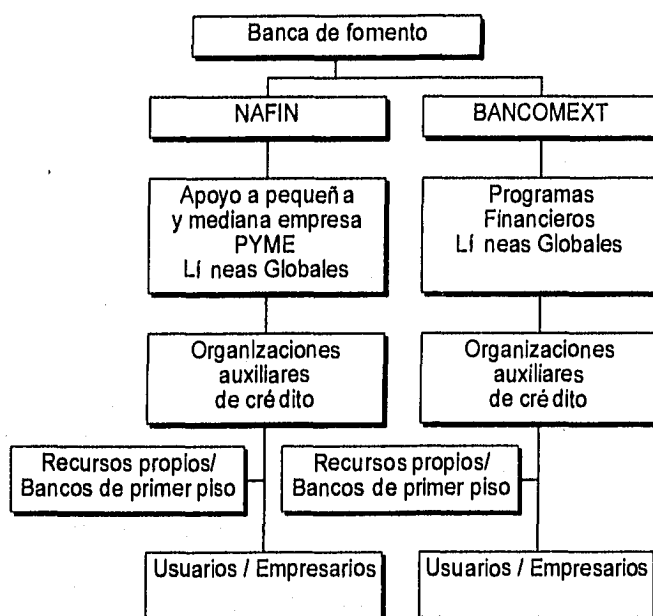
D) Documentación legal.

³² Es importante mencionar, que si bien cada banco de primer piso establece sus requerimientos a partir del cliente que se trate, de los que hablamos en este apartado son los que generalmente se solicitan.

E) Referencias comerciales y bancarias

F) Cuestionario preliminar: se otorgará en el momento de la entrevista con el interesado.

Flujograma de organizaciones auxiliares de crédito.

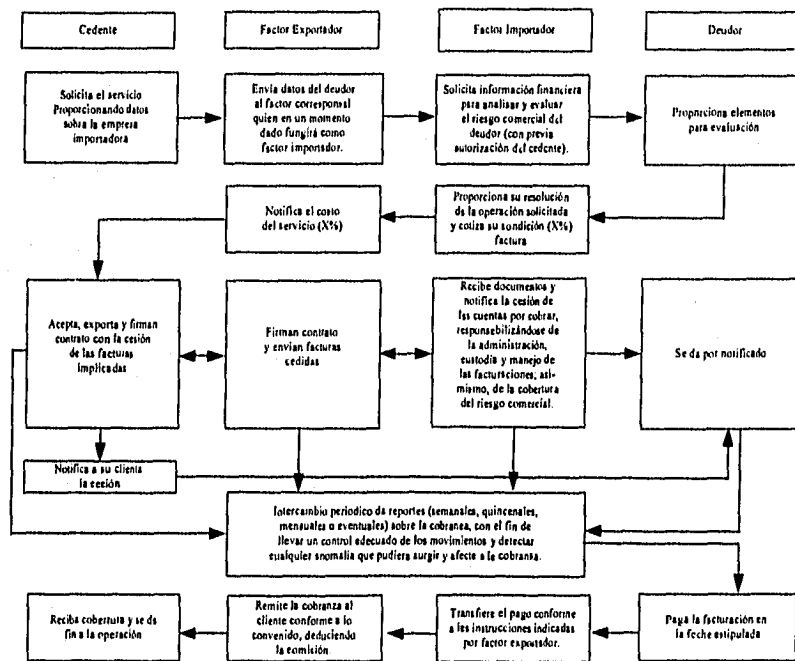


Para el arrendamiento se deben llenar los siguientes requisitos:

- a) Presentar carta histórica del solicitante indicando experiencia en el mercado, principales clientes, competidores y estadísticas de sus ventas;
- b) estados financieros auditados de los tres últimos ejercicios, incluyendo las relaciones analíticas del solicitante y de los avales en su caso;
- c) presentar estados financieros recientes firmados por los responsables;

- d) justificación técnica y financiera de la adquisición del equipo solicitado;
- e) cotizaciones del equipo objeto del arrendamiento y folletos en caso de estar disponible;
- f) copia certificada del acta constitutiva del solicitante y del aval, en su caso; última escritura modificatoria y la de poderes de los funcionarios que firmarán la operación. En caso de ofrecer garantías reales, certificado de libertad de gravamen y avalúos, así como copia de las facturas o copia certificada de las escrituras donde conste la propiedad de estos; copia de las dos últimas declaraciones del ISR y del IVA, entre otros.

Flujograma de factoraje internacional.



Fuente: Banca Serfin. Boletín informativo de factoring
 México, 1992.

Los requisitos que deben cubrirse para obtener recursos a través del factoraje financiero, son los siguientes:

- a) carta de solicitud, en la que se indique las necesidades crediticias;
- b) solicitud de servicios financieros; estados financieros dictaminados por los dos años anteriores al actual;
- c) estados financieros internos con antigüedad no mayor a tres meses, incluyendo relaciones analíticas;
- d) fotocopia del testimonio de escritura constitutiva y de su última modificación;
- e) fotocopia del testimonio de poderes (para actos de administración, suscripción de títulos de crédito y de actos de dominio);
- f) fotocopia de las declaraciones del ISR de los dos años anteriores; fotocopia del alta de hacienda y el RFC.³³

Mecánica de las UDI's.

Las unidades de cuenta tiene equivalencia en pesos, que se va actualizando diariamente de acuerdo con la evolución de la inflación. Por ejemplo: si el primero de marzo de 1995 se autorizan las UDI's, ese día será igual a 1 UDI. Así también, si el incremento del Índice Nacional de Precios al Consumidor es de 5% durante el mes, al 31 de marzo, 1 UDI será equivalente a N\$1.05 = N\$1.0 (1.05)

Inflación 5%	
1UDI = 1N\$	1UDI = 1.05N\$
1 de marzo de 1995.	31 de marzo de 1995.

³³ Los requisitos mencionados para las organizaciones auxiliares de crédito, son los que generalmente se solicitan.

Al ser una UDI una unidad de cuenta, el patrón de flujos resultante de los contratos de captación y crédito serán similares a los que se generarían en un contrato en dólares, en virtud de que éstos también son una unidad de cuenta.

Para observar lo anterior, considérense los siguientes supuestos:

Instrumento de captación	Cede UDI's	Cede en dólares
Tasa de interés	7% (real) en UDI's	7% en dólares
Pago de intereses	Mensual	Mensual
Plazo	3 meses	3 meses
Monto de la inversión	100 UDI's	100 dólares
Relación de cambio al inicio	NS\$/IUDI	NS\$/IUSD
Factor de actualización	Inflación Mensual 2%	Deslizamiento mensual 2%
Valor del principal al final del contrato	$100\text{UDI's} = \text{NS}100 * (1.02)^3 = \text{NS}106.12$	$100\text{USD} = \text{NS}100 * (1.02)^3 = \text{NS}106.12$
Relación de cambio al final	NS\$1.0612/1UDI	NS\$1.0612/1USD
Valor de los intereses	0.583 UDI's c/mes	0.583 USD c/mes
Primer mes	$= \text{NS}0.595 = (0.583 * 1.02)$	$= \text{NS}0.595 = (0.583 * 1.02)$
Segundo mes	$= \text{NS}0.606 = (0.583 * 1.02^2)$	$= \text{NS}0.606 = (0.583 * 1.02^2)$
Tercer mes	$= \text{NS}0.619 = (0.583 * 1.02^3)$	$= \text{NS}0.619 = (0.583 * 1.02^3)$

Fuente: Banpafs. UDIS Unidades de Inversión. Boletín informativo, México, mayo, 1995.

Recomendaciones:

Si partimos de una comparación de la canalización de recursos ofrecidos por la Banca de Fomento, podemos observar que NAFIN ofrece tasas de intermediación menores, en operaciones de corto y mediano plazo y en moneda extranjera, por ejemplo hasta noviembre de

1994, tenía una intermediación de libor+2 puntos porcentuales incluyendo el ISR, actualmente la intermediación es de 3 puntos porcentuales; mientras que en corto plazo ofrece libor a 6 meses y la base es la mas alta en reuter.³⁴ Para operaciones en moneda nacional esta comparativamente igual que BANCOMEXT ya que en los créditos de pre-exportación aplica la misma tasa que la de los programas Promyp y el de modernización (Cpp+6, Base+3), en cartas de crédito, la apertura de esta no tiene costo alguno. Los Bancos que mas relación tienen con NAFIN son: Banamex, Bancomer, Serfin y Comermex.

Con base a la comparación anterior, la interrogante que surge es porque no hay mas demanda y publicidad de los productos ofrecidos por Nacional Financiera. Formalmente en créditos al comercio exterior, la incursión de NAFIN en esta área es muy reciente, alrededor de 3 ó 4 años, según informes del Lic. Jorge Muñoz Cuevas, Gerente de Financiamientos Bilaterales,³⁵ por lo que los intermediarios financieros, sobre todo los bancos medianos y pequeños (si observamos que los bancos que mas demandan los productos de NAFIN son los mas grandes) no tienen toda la confianza e información para allegarse a NAFIN. Por otra parte, si bien es cierto que ofrece una intermediación menor que la de BANCOMEXT, es mayor la tramitación y el tiempo que se tarda en accesar el crédito, a diferencia de BANCOMEXT, que cuenta con un sistema de redescuento directo a través de una red compartida con los intermediarios en donde estos solicitan los productos financieros y los van descontando de la línea de crédito que tienen establecida con BANCOMEXT.

Por otro lado, la mayoría de empresas no ubica a NAFIN como promotor de Comercio exterior ni conoce sus líneas de crédito, incluso ni los bancos de primer piso (y que decir de los problemas que ha tenido con los organismos auxiliares de crédito, como las Uniones y arrendadoras), por lo que resulta importante definir sus funciones reales en materia de comercio exterior, ya sea orientándose como promotor directo en la materia y representando una competencia para BANCOMEXT en el establecimiento de tasas de interés y acceso a los

³⁴ Minuta del Comité Bancario de la ANIERM. Nov 3 1994. Onceava reunión del comité bancario.

³⁵ Idem

recursos; o para no entrar en un antagonismo y confusión para las empresas y los intermediarios financieros, trabajar conjuntamente con BANCOMEXT en políticas económicas y tasas de intermediación competitivas. Otra opción podría ser que NAFIN apoye a la plama industrial de la pequeña y mediana empresa y los proyectos viables en comercio exterior los trabaje con BANCOMEXT y los intermediarios.

Resulta un tanto difícil poder formular recomendaciones específicas a los empresarios de cuales productos financieros utilizar, ya que las condiciones para tener acceso a unos u otros programas ya están establecidas en conjunción con una política económica a seguir; sin embargo es importante que el empresario para solicitar un crédito en materia de comercio exterior tome en consideración: ubicar la actividad a desarrollar, (es decir, si es un exportador directo o indirecto); saber las ventajas comparativas que cada institución de fomento ofrece, para solicitar a su banco información directa de los programas ofrecidos por cada una; en cuanto a los requisitos, es importante que la empresa tenga conocimiento de como presentarlos y llenarlos por lo que es importante que sepa ubicar el área de comercio exterior de su banco para recibir una asesoría real y directa.

Partamos de un caso hipotético para ejemplificar lo anteriormente expuesto. Si una empresa tiene conocimiento de que NAFIN tiene programas como el ECIP (*European Community Investment Partners*)³⁶ que es el enlace Joint Venture con las empresas mexicanas, y requiere un socio para llevar a cabo un proyecto, puede solicitar información a su banco de lo que necesita para poder tener acceso a este programa. O bien si un empresario sabe que NAFIN tiene líneas de crédito, así como BANCOMEXT, puede solicitar a su banco que le explique las opciones para poder tener acceso a sus respectivos programas y tomar la decisión que mas se adecue a sus requerimientos.

³⁶ Los bancos de primer piso que trabajan con NAFIN este programa son: Bancomer, Banamex, Serfin, Comermex.

3. Modalidades de pago internacional.

Las modalidades de pago a nivel internacional, conforman un trascendental factor en las operaciones de compra venta en el comercio exterior. Para que las partes involucradas elijan la modalidad de pago más conveniente a sus intereses influye el "mayor o menor grado de confianza que las partes hayan adquirido".¹ En los siguientes apartados se hace una breve explicación de estas modalidades, las cuales se clasifican en dos tipos: pagos directos (en efectivo, consignación, pagos anticipados) y; pagos indirectos (giro tradicional, giro express, orden de pago-(transferencia electrónica-, cobranza del o sobre el extranjero, cartas de crédito).

Debido a que los pagos directos se establecen a partir de un grado de confianza y experiencia mayor entre las partes, en este capítulo se describirán los pagos indirectos, frecuentemente utilizados porque otorgan mayor seguridad a las partes involucradas en la transacción comercial. Dentro de la modalidad de pago indirecto, existen dos categorías: los que no requieren de cierto número de requisitos para la entrega de la mercancía desde su origen hasta el destino; y los créditos documentarios, los cuales establecen como condiciones para la entrega de la mercancía, la presentación de varios documentos, entre los que podemos mencionar: conocimiento de embarque, factura comercial, etc.

Las cartas de crédito son los créditos documentarios mas usados por la seguridad que dan al comprador y vendedor, al ser establecidas entre los bancos del importador y exportador. Debido a ello, actualmente si se están operando por parte de la banca comercial y de fomento. En la explicación que se hace de ellas, se da un ejemplo práctico de su operacionalidad.

¹ Barradas, Marco Antonio. Modalidades de pago internacional. Centro de servicios al comercio exterior, SECOFI-BANCOMEXT, México 1994. cit p 8

3.1. Giros

Existen dos tipos de giros: el tradicional, y el express. El giro es un documento que tiene como principal característica tener una negociabilidad restringida. Esto es, debido a que se dirige a una persona o razón social determinada, solo el titular puede cobrarlo. El giro bancario internacional podemos definirlo como "un título de crédito nominal y no negociable que se expide por un banco en la localidad del importador, a solicitud de éste, y tiene la particularidad de mostrar en su cuerpo a algún banco en la ciudad del exportador usualmente, o en población cercana, en el cual se puede solicitar el pago del documento".²

El giro funciona a semejanza de un cheque pero, a diferencia de éste, el beneficiario tiene la seguridad de que existen suficientes fondos para cobrarlo. Respecto al cobro del giro el beneficiario puede hacerlo dentro de un plazo de tres meses, según el artículo 181 de la Ley general de títulos y operaciones de crédito.

Este tipo de pago, se hace llegar al beneficiario (exportador) directamente por parte del comprador (importador u ordenante) vía servicio postal o entrega directa, razones por las que se recomienda al ordenante fotocopiar el giro para tener un respaldo en caso de extravío de éste. Este medio de hacer llegar el pago al exportador, es lo que se denomina giro tradicional, y es uno de los servicios más baratos que ofrece la banca comercial.³

El costo de este servicio se calcula con base en el costo del medio utilizado para hacer llegar el pago al exportador. Es importante mencionar que si bien un banco expide el giro (banco del ordenante, denominado emisor) para que el exportador pueda cobrarlo, ante al banco corresponsal donde habita, el primer banco no adquiere ninguna responsabilidad en caso de que ocurra algún percance como el extravío del pago, siendo el ordenante el único responsable.

² Barradas. Op. cit. p 9

³ ib. id p 12

Mientras que el giro tradicional se maneja vía correo, el giro express es a través de medios computarizados, como el correo electrónico. A través de este sistema, el ordenante solicita a un banco corresponsal de su banco que entregue un giro al beneficiario. Este sistema que minimiza los riesgos del giro tradicional no es una practica generalizada en México entre los bancos de primer piso.

3.2 Ordenes de pago.

Son instrucciones específicas que el ordenante gira a su banco para pagar al beneficiario. Las instrucciones son dadas por teléfono, telex u otras vías seguras de comunicación entre bancos. A su vez, el banco ordenante vía alguno de sus bancos corresponsales gira la orden de pago al beneficiario.

Es recomendable que el ordenante le haga llegar por escrito al beneficiario las instrucciones de pago, para que ambas partes puedan estar seguras de que el banco corresponsal efectuará al pie de la letra lo ordenado.

Las comisiones deberán cubrir el envío de mensajes entre los bancos que intervengan. Respecto a la comunicación establecida entre los bancos, una de las mas utilizadas es la comunicación intersatelital internacional a través de la *Society for Worldwide Interbank Financial Telecommunications* (SWIFT) a la que la mayoría de bancos en el mundo pertenecen.

Es importante considerar, al efectuar una orden de pago, las fechas que tardan los bancos en transmitir los fondos a disposición del beneficiario. Por ejemplo, los bancos en el continente americano requieren de 48 horas, mientras que en otros lados les lleva un promedio de 72 horas.

3.3 Cobranzas.

La cobranza es un servicio que los bancos otorgan a sus clientes para el cobro de documentos financieros como: cheques personales o empresariales, giros bancarios, letras de cambio y pagarés. Cabe mencionar que no es responsabilidad del banco del exportador tener éxito en el cobro de los títulos de crédito antes descritos, ni tampoco recabar los documentos comerciales involucrados por parte del importador.

Existen dos tipos de cobranza: la simple y la documentaria. En la primera, el banco al cobrar un título de crédito, no solicita a cambio ningún documento que describa la mercancía; mientras que en la segunda, se requieren documentos que respaldan la propiedad sobre la mercancía hasta que la aceptación o el pago se hayan efectuado. En este tipo de cobranza, a diferencia de las modalidades de pago hasta aquí expuestas, los bancos del vendedor y del comprador se encargan de vigilar la documentación.

Para ambos tipos de cobranza es necesario que el beneficiario, a través de una carta remesa,⁴ instruya a su banco para que le transfiera el importe cobrado al deudor.

El pago de los gastos y comisiones de este servicio deberán ser acordados entre el beneficiario y el comprador.

3.4 Cartas de crédito.

Cuando el grado de confianza entre importador y exportador para realizar una transacción comercial sea mínima, es recomendable que se utilice un crédito documentario, como la carta de crédito, en el que intervienen bancos que proporcionan seguridad a las partes contratantes. De igual forma ocurre cuando la carta de crédito es

⁴ Formato proporcionado por los bancos.

doméstica, es decir, cuando tanto el comprador como el vendedor radican dentro del mismo país.

La carta de crédito (L/C por sus siglas en inglés, *Letter of Credit*) es un documento que contiene la obligación asumida por un banco, de pagar por orden del importador una suma de dinero al exportador contra la entrega de los documentos y el cumplimiento de las condiciones descritas en la carta de crédito. La carta de crédito e instrucciones relativas pueden darse entre los bancos, a través de cualquier medio de telecomunicación, siendo el más utilizado el SWIFT.

Partamos de un caso práctico para ir explicando las partes participantes y las diversas características que presentan los créditos comerciales, con base en su cancelación (revocables-irrevocables); por el compromiso de pago (notificados-confirmados); por la movilización de la mercancía (de importación, y de exportación) por su ubicación o alcance de operación (doméstica); respecto a la disponibilidad (a la vista, de aceptación); por su utilización (revolventes-no revolventes); y especiales (*stand by, back to back* y con cláusula roja).

Supongamos que un comprador (ordenante o importador) mexicano desea adquirir maquinaria francesa. El vendedor francés (exportador o beneficiario) está muy interesado en realizar dicha transacción comercial, pero como ambas partes no se conocen lo suficiente, deciden establecer una carta de crédito. En este caso el ordenante obtiene que su banco (banco emisor/*issuing/opening bank*) emita una carta de crédito en la que se obligue a pagar contra la entrega de determinado documentos.

Es importante mencionar que el ordenante debe prever para solicitar una carta de crédito al banco con el que tiene relación, los siguientes aspectos: disponibilidad de la mercancía, presentación de documentos y la frecuencia de los medios de transporte. Esto es porque algunas de las causas por las que se encarece una carta de crédito son por no calcular adecuadamente su vigencia para el pago o porque se presentó cualquier situación impredecible

de transporte, motivo por el cual se deberá realizar una modificación al plazo del vencimiento de la carta de crédito y el banco cobrará un costo adicional que por lo general es la misma cantidad de la comisión de apertura.

La media en la comisión que cobran los bancos mexicanos para la apertura de una carta de crédito, oscila en 3 y 3.5 al millar de la operación neta total por trimestre. Otros aspectos implican también un costo como: cancelación, comunicados extraordinarios entre los bancos, modificación extensión de validez, incremento en el valor neto, entre otros.

Volvamos al ejemplo citado. Cuando el banco emisor acepta realizar la apertura de la L/C, la dirige a un banco en el domicilio del exportador, pidiéndole que la notifique al beneficiario. En este caso, se denomina al banco "notificador" o "avisador" (*advising bank*), quien entera al vendedor de que está listo su pago, para que este proceda a presentar los papeles pactados con el comprador.

Cuando el banco avisador no solamente notifica, sino que se hace responsable del pago y de los documentos a recibir por parte del beneficiario, se le denomina banco confirmador (*confirming bank*). Esto es un tipo de crédito confirmado, el cual puede ser modificado por el banco emisor sin previo aviso al beneficiario; o puede ser irrevocable, cuando no es posible su cambio o cancelación. Esta modalidad es la más común y usual cuando no se establece en la carta de crédito, de facto, a través de la UPC 500⁵. Documento expedido por la Cámara de Comercio Internacional (CCI), la cual regula las reglas y usos relativos a créditos documentarios. Es por esta razón que los créditos más utilizados sean los irrevocables y confirmados.

El pago de una carta de crédito puede hacerse en efectivo o a la vista, contra entrega de documentos. También puede ser diferido, para aceptación o negociación. Cuando es diferido, el banco designado (confirmador) según se indique en la carta de crédito, puede obligarse a

⁵ Ver. Usos y prácticas uniformes para créditos documentarios. UPC 500

pagar al vencimiento o puede aceptar letras de cambio. En el caso de negociación, el banco puede recibir letras libradas a su nombre, que el beneficiario le endosa contra el pago de su valor. En el crédito de aceptación al beneficiario le resulta fácil negociar las letras aceptadas por un banco. "Cuando el crédito es libremente negociable, cualquier banco será considerado banco designado".⁶

Las cartas de crédito también pueden ser refinanciadas, cuando el comprador necesita de un plazo mayor otorgado por su proveedor para pagar. Esta disposición debe indicarse en el momento de la apertura de una L/C. Ante lo que los bancos podrán otorgar el crédito en moneda nacional o dólares, según sus políticas de organización.

Dentro de otras características que puede tener una L/C con base en su utilización, es su revolvencia, que puede ser de dos tipos: por plazo o por monto. En el caso del plazo, se establece un monto a determinado plazo que puede ser revolvente cuando el plazo determinado llegue a su fin. Por monto significa que la vigencia del crédito se condiciona a montos acumulables en forma recurrente. En el primer caso por plazo, el monto revolvente debe ser total, en el caso por monto, son parciales. Esto significa que se establece un monto determinado en la carta de crédito y se realizan embarques menores a la cantidad total los cuales se acumulan al costo del crédito. Por ejemplo: si se tiene un carta de crédito de 1 millón de pesos y se realiza un embarque de 250, 000 pesos esta cantidad se acumula en el monto total y la carta de crédito puede volver a utilizarse. La revolvencia se determina a través de una cláusula de reinstalación automática, esto significa que el solicitante de la carta de crédito pide que sea revolvente en monto o plazo al vencimiento de uno u otro.⁷

⁶ Abascal Zamora, José María. "La carta de crédito" *El Financiero Diario*, 8 de junio de 1994. cit p 5A

⁷ Entrevista con el Lic. Alejandro Arriaga y el Lic. Guillermo Lucio, Subdirector del Área Internacional de Bancos y Director del Área Internacional de Banpals, respectivamente. Comité Bancario ANIERM, Mayo 20, 1996.

Algunos miembros del Comité Bancario, mencionaron que la revolvencia es algo muy delicado por lo que se necesita para solicitarla una línea de crédito alta y se corre el riesgo de sobregirlarla o perder el control.

Los documentos que son necesarios para el establecimiento de una carta de crédito entre el comprador y el vendedor varían según los casos. Los más conocidos son los documentos de transporte, entre los que tenemos: la guía aérea, contrato de fletamento (*charter party*), vía correo, y uno de los más conocidos es el conocimiento de embarque marítimo (*bill of lading*). En el artículo 25 de la ley aduanera es requisito indispensable para realizar la operación de importación presentar cualquiera de los anteriores documentos de transporte, revalidados por la empresa porteadora.

Cuando la carta de crédito es doméstica, dependiendo de lo que negocien las partes contratantes, se puede llegar a requerir o no conocimiento de embarque, ya que se puede dar el caso que el proveedor utilice sus propios medios de transporte y no se especifique un documento especial, solo la factura comercial, o si contrata un medio de transporte entonces si puede llegar a requerirse el conocimiento. La factura-nota de remisión deberá sostener el sello y firma de recibido del comprador, siendo entregada la mercancía en donde las partes acuerden.⁸

Entre otros documentos necesarios para trámites aduanales y administrativos tenemos: factura comercial, certificados de origen, de inspección, sanitario, relativos al seguro, etc. Cabe mencionar que, para agilizar toda la tramitación de una L/C, se recomienda no exceder de 6 documentos, ya que esto incluye un costo. Asimismo, es importante llenar estos documentos con exactitud y veracidad al igual que la carta de crédito en su totalidad, "ya que las obligaciones de los bancos no están sujetas a reclamaciones por parte del comprador; lo que significa que las cartas de crédito son autónomas respecto al negocio de origen".⁹

⁸ Ver supra p 7

⁹ "Operacionalidad de las cartas de crédito en el comercio exterior" Carta ANIERM, Revista mensual, Asociación Nacional de Importadores y Exportadores de la República Mexicana, México, junio 1994, p5

Esto implica poner los datos especificados correctamente, desde los datos del ordenante y el beneficiario; descripción de la mercancía; puertos de origen-destino; embarques totales o parciales; los títulos de transporte en "limpio" (significa que no contengan ninguna nota sobre algún defecto de la mercancía); quién se hará cargo del seguro, y otros documentos que se considere necesario anexar, como por ejemplo, el certificado de calidad de la mercancía, el cual puede ser expedido por empresas reconocidas a nivel internacional como la Sociedad General de Supervisión (SGS).

Así también, es necesario establecer que en la L/C serán utilizados en la transacción algunos de los *incoterms*¹⁰, los cuales son términos de carácter internacional que tienen como finalidad dar una interpretación uniforme de las disposiciones propias del comercio exterior, para proveer a las partes de un instrumento que les permita tener la certeza de que están hablando de lo mismo. Los incoterms se clasifican en 4 grupos: C, D, E y F. Los que están vigentes son los siguientes:

¹⁰ La Cámara Internacional de Comercio (CIC) recopiló y publicó los Incoterms, que son un conjunto de términos y reglas de carácter facultativo, que permiten acordar los derechos y las obligaciones tanto del vendedor como del comprador en las transacciones comerciales internacionales. La última versión de estos términos fue la de 1990, por lo que se sugiere señalar que el incoterm que se aplica corresponde a la versión de 1990, BANCOMEXT. Guía básica del exportador, 2a edición., México, diciembre 1995. p 85

GRUPO C	GRUPO D Llegada	GRUPO E (SALIDA)	GRUPO F
"El vendedor paga el transporte principal (costo y flete)"	DAF-Delivered at Frontier: Entregada en frontera (lugar de destino convenido)	"El compromiso del vendedor esta hasta el punto de entrega en el país de origen"	"El transporte principal no es pagado por el vendedor"
CFR (antes C and F)- <i>Cost and Freight:</i> Costo y flete (puerto de destino convenido)	DES-Delivered Ex Ship: Entregada sobre el buque (puerto de destino convenido)	EXW-Ex Works: En fabrica (lugar convenido)	FCA-Free Carrier: Franco transportista (lugar convenido)
CIF-Cost Insurance and Freight: Costo, seguro y flete. (puerto de destino convenido)	DEQ-Delivered Ex Quay: Entregada en muelle (puerto de destino convenido)		FAS-Free Alongside Ship: Libre de costado al buque (puerto de carga convenido)
CPT-Carriage paid to: Transporte pagado hasta (lugar de destino convenido)	DDU-Delivered Duty Unpaid: Entregada derechos no pagados (lugar de destino convenido)		FOB-Free on Board: Libre a bordo (puerto de carga convenido)
CIP-Carriage and Insurance Paid to: Transporte y seguro pagado hasta (lugar de destino convenido)	DDP-Delivered Duty Paid: Entregada derechos pagados (lugar de destino convenido)		

Fuente: Curso Práctico de Cartas de Crédito. Impartido en la ANIERM, México, 23-24 de mayo de 1995.

Para transporte marítimo se recomienda utilizar los siguientes incoterms: FAS, FOB, CFR, CIF, DES, y DEQ. Para transporte aéreo y terrestre (por ferrocarril y carretera) es

aconsejable el uso de FCA, CPT, CIP. Para cualquier medio de transporte multimodal, los *incoterms* que pueden ser utilizados son: EXW, DAF, DDU y DDP.¹¹

Como podemos ver, la carta de crédito es una modalidad de pago que por sus características puede adecuarse a las necesidades de las partes involucradas en una transacción comercial, las cuales, pueden optar por una combinación determinada de las características de la carta de crédito, por ejemplo: de importación, irrevocable, confirmada, a la vista y no revolvente.

¹¹ Curso práctico de cartas de crédito. Impartido en la ANIERM.
23-24 de mayo de 1994.

Balance General

El financiamiento que se destina al comercio exterior se encuentra determinado a partir de la política comercial adoptada ante la situación económica por la que este atravesando el país. Actualmente, la crisis económica ha repercutido en la canalización de recursos para operaciones de comercio exterior, resultando afectados el sistema financiero nacional y las empresas mexicanas.

Sistema Bancario

En el caso del sistema financiero, partiremos de la situación que presenta la Banca de Fomento, como BANCOMEXT y NAFIN, instituciones que suspendieron durante el primer semestre de 1995 algunos programas y condiciones para tener acceso a éstos, sobre todo los relativos al crédito para importaciones, esto en apoyo a la política comercial de emergencia, la cual ante el encarecimiento del dólar en el mercado nacional, se orientó a otorgar recursos exclusivamente a empresas exportadoras.

Bancomext y Nafin desde los primeros meses de 1995 establecieron varias medidas de emergencia para superar la crisis, en el caso de Bancomext podemos mencionar: suspensión de sus programas, como el VENEXI (Ventas de exportadores indirectos) y por lo tanto Indefinición en las condiciones para obtener recursos; apoyo exclusivo a empresas netamente exportadoras; suspensión de la garantía automática; sistema revolvente de créditos suspendido; difícil acceso al financiamiento en dólares; reducción de los plazos de los créditos a 90 días; falta de canalización de créditos a las empresas pequeñas y medianas, debido a bajos volúmenes; altas tasas de interés Libor + 6; entre otros. En el caso de NAFIN, hubo una suspensión total de sus líneas de crédito para operaciones al comercio exterior.

Sin embargo, aún cuando todo esto se entiende en la medida en que forma parte de los lineamientos enunciados por el sector gobierno, en el caso de BANCOMEXT no se dieron a conocer los elementos de ajuste que tuvieron sus programas, hasta apenas el mes de agosto de

ESTA TESIS NO DEBE
SALIR DE LA BIBLIOTECA

1995, cuando desde enero de ese año, ya habían sufrido varias modificaciones. Mientras que durante el mismo periodo, NAFIN sin aviso previo según datos del Comité Bancario de la ANIERM, restringió su línea de crédito a los intermediarios financieros.

Esta situación repercute directamente en los bancos de primer piso y en otros organismos auxiliares de crédito, ya que recurren a BANCOMEXT y en ocasiones a NAFIN, para fondearse y poder otorgar recursos para operaciones de comercio exterior.

Si bien es cierto que las medidas adoptadas por la Banca de fomento afectaron a la banca comercial y por ende a los organismos auxiliares de crédito, no debemos olvidar que la banca comercial ya presentaba un alto índice en su nivel de cartera vencida debido a varios elementos tales como: falta de instrumentos y procedimientos de cobranza adecuados; costo de capital excesivo; valuación incorrecta del riesgo de créditos por parte de los administradores; y desaceleración económica, entre otros. Como dato representativo, podemos mencionar que de una media de 17 bancos la Comisión Nacional bancaria, determino que la cartera vencida al mes de septiembre de 1994 incluyendo provisiones y capital contable ascendía a un monto de 40,996.5 mill de nuevos pesos, al 4 de enero de 1995, este monto se incremento en 48,000 mill de nuevos pesos.

Es importante mencionar que en esta situación del sistema bancario, las reformas hechas durante 1993, entre ellas "la de permitir que dos o mas entidades de la misma clase se incorporen en una sola agrupación financiera"¹, doto de mayor poder y recursos a las nacientes agrupaciones financieras, las cuales, al poder operar servicios de banca, factoraje, o arrendamiento, perdieron el control sobre el volumen de los prestamos realmente viables.

Respecto a la situación de cartera vencida, varios representantes del comité bancario de la ANIERM comentaron que debido a esta situación de endeudamiento de los bancos, el área de comercio exterior que es redituable se ve afectada, ya que se limita la canalización de recursos

¹ Ver V Informe de Gobierno. "Principales reformas a las leyes de Instituciones de Crédito y para regular las agrupaciones financieras".

dentro del presupuesto del banco, dando lugar a una situación paradójica: por una parte el gobierno a través de la Banca de Fomento promueve un Modelo de desarrollo de promoción a las exportaciones, lo cual no puede ser respaldado por la banca comercial, debido a situaciones adversas al interior de cada institución bancaria, así como por el alto nivel de intermediación de la Banca de fomento.

Cabe señalar que según datos del Comité bancario de la ANIERM, respecto a la intermediación bancaria, en operaciones que no son de comercio exterior existe una intermediación de 15.58 % (tasa activa)²; mientras que en materia de comercio exterior, se da una intermediación por parte de la banca comercial de 3 a 6 puntos porcentuales en moneda nacional y dependiendo del tipo de empresa que lo solicita, esto es sin contar con la intermediación (spread) de la banca de fomento cuando no se otorga financiamiento con recursos propios de la banca comercial. Respecto a la intermediación que aplica la banca comercial en otros países como EUA y Canadá, se menciona que en operaciones que no son de comercio exterior se otorga una tasa de 4.25% y 6.6% respectivamente, mientras que en operaciones de comercio exterior, en EUA un préstamo normal se sitúa en 1.25 + Libor y cuando son créditos preferenciales Libor + .5 a 180 días, fluctuando la intermediación entre .5 y 1.25 puntos porcentuales.³

Al respecto cabría preguntar, a modo de reflexión, si descendería la intermediación de la banca comercial si se le permitiera mayor endeudamiento con sus corresponsales. El problema es el riesgo que esto implica, porque si no hubiera existido la circular emitida por Banco de México (2008/94) limitando la entrada de dólares hasta un cierto porcentaje, los bancos se hubieran avorazado y se dolarizaría la economía, por eso las medidas adoptadas por el Banco de México y Bancomext. El problema con Bancomext es que se ha desviado de su razón de ser, dando lugar a un incremento en su intermediación. Esto es, Bancomext ha pasado de ser financiador a promotor y asegurador lo cual incrementa sus costos en las líneas de crédito que

² Tasa activa es la que cobra el banco por lo que presta a los clientes.

³ Minuta del Comité bancario de la ANIERM, tercera reunión extraordinaria, México, septiembre 21 de 1995.

otorga. Tiene consejerías en casi todo el mundo; y presenta un esquema de garantías que cobra a través primas. En el primer caso, sería bueno que las consejerías comerciales de las embajadas promovieran el comercio al exterior, trabajando conjuntamente con Bancomext al momento de ser viables los proyectos a financiarse y así no duplicar funciones.

Con relación al tema de las garantías, es un tema muy importante que fácilmente abarcaría un trabajo de estudio a parte del presente, ya que dentro de la problemática que enfrentan las empresas exportadoras para obtener recursos financieros de la banca comercial, uno de los elementos que llegan a ser decisivos en la postura renuente que adoptan las Instituciones de banca de primer piso al otorgar créditos, es la falta de garantías de las empresas, ya que la garantía representa para la banca un respaldo con el cual cubren y protegen los recursos que están prestando.

Bancomext ofrece un esquema de garantías que cubre riesgos políticos y extraordinarios (ver anexos) del cual la garantía de pago inmediato es la que más conviene a la banca comercial por que cubre a los bancos contra la falta de pago a la que se exponen. Esta garantía estaba suspendida a principios de 1995 y actualmente funciona como garantía de pago inmediato específico donde se debe dar a conocer la estructura financiera de las empresas, para someterlas a un análisis y estar conscientes de su viabilidad para la recuperación del crédito. Esto se ha formalizado mediante un contrato al cual se han suscrito 8 bancos, ya que las nuevas condiciones ofrecidas por Bancomext en esta área, según miembros del comité bancario, están llenas de limitantes y no apoyan realmente a la banca.⁴

Existe la Compañía Mexicana de Seguros de Crédito, S.A. (COMESSEC), por lo que para no tener más derrama de recursos y duplicar funciones por parte de la banca de fomento, se debería tener una entidad única de garantía como en otros países, como es el caso del Eximbank.

⁴ Ib Id.

Sector empresarial

Para hablar de la situación empresarial es importante tomar en cuenta que ante el cambio de Modelo de desarrollo económico de sustitución de importaciones (proteccionista) al neoliberal, las empresas micro y pequeñas fueron las que se quedaron rezagadas, por un lado, porque no se adecuaron a los cambios de la economía liberal, tomando en cuenta que desde sexenios pasados ya se hablaba de un acuerdo de libre comercio con Estados Unidos y Norteamérica, (tan solo como dato, podemos recordar la Iniciativa de las Américas propuestas por George Bush) y por otro, ante las grandes empresas, no pueden representar una competencia económica real, por varias razones: i) por que no cubren todos los requisitos solicitados por la banca comercial para calificar al acceso de créditos y; (ii) porque ante la situación del encarecimiento del dinero, no pueden cubrir los requerimientos de los mismos créditos, como las garantías o el plazo de tiempo. Esta situación, repercute en una actitud apática por parte de los micro y pequeño empresarios, razón por la que no se acercan al sistema bancario.

Al igual que la banca comercial, las empresas también se han visto afectadas con las medidas emergentes adoptadas por la Banca de fomento. En el caso de Bancomext, los programas financieros vigentes en octubre de 1994, se suspendieron casi todo el primer semestre de 1995, hasta llegar a su simplificación en agosto de este año. Esta situación se encuentra aunada a un incremento en las tasas de interés, en donde BANCOMEXT tiene como intermediación en pesos TIEE + 0.5 y en dólares Libor + 6, encareciéndose el crédito al usuario final quien debe sumar a esto la intermediación de la banca comercial que le otorga los recursos.

En el caso de NAFIN, vale la pena comentar que desde 1992 incursionó en el área de comercio exterior, y si bien su desempeño ha tratado de ser favorable, como lo muestra la tasa de interés que otorga a los intermediarios financieros un poco más baja que la establecida por

BANCOMEXT, desde 1994 empezó a limitar su línea de crédito con estos intermediarios, hasta restringirla casi en su totalidad a principios de 1995.

Este encarecimiento del crédito, así como la suspensión de recursos a importadores, son elementos que deben ser analizados por parte del sector financiero y gubernamental, a partir de las necesidades reales de la comunidad empresarial, la cual, ante la crisis económica se enfrenta a desajustes en su balanza de pagos, al incrementarse el monto de sus deudas contraídas en dólares y a un incremento en los costos de producción (transporte, materiales, etc.)

Las medidas que se han adoptado por parte del sistema bancario para la situación que enfrentan las empresas, son en caso de la reestructuración de pasivos, básicamente dos: apoyo a operaciones a corto y mediano plazo, para no incrementar por una parte la cartera vencida de la banca y de las organizaciones auxiliares de crédito y por otra, la deuda de las empresas (con excepciones de plazo de más de un año, cuando es analizado el caso) y; el Programa actual de apoyo a la planta productiva. Este programa, representa una opción viable a corto plazo, ya que el empresario obtiene recursos en el momento, con las opciones de cubrir el monto del crédito a través de tres tipos de pagos: lineal, decreciente o creciente, según sus necesidades.

Es importante resaltar, que si bien el programa tiene como ventajas: otorgar recursos frescos al empresario y aceptar la opción de prepago; a largo plazo, resulta difícil concebirlo como un mecanismo completamente adecuado, ya que al ser la UDI una unidad que se va indexando, más una tasa de intermediación del 4 al 6%, las deudas contraídas por el empresario se complican más para ser pagadas.

Sin embargo, como una medida emergente y utilizándola como tal, puede ser un mecanismo alternativo para la reestructuración de pasivos y en apoyo al capital de trabajo.

Recomendaciones

Ante la restricción en las importaciones, sobre todo de bienes de capital, BANCOMEXT debería otorgar crédito temporal a la importación para que las empresas que tengan importaciones liberen rápidamente contenedores y cajas remolque que permitan por un lado dejarlos libres a la exportación y por otro, que la empresa cumpla con los compromisos contraídos. Resulta paradójico apoyar a la comunidad empresarial para que exporte, cuando la planta productiva nacional, no está lo suficientemente calificada y requiere tecnología. El arrendamiento puro pueden ser una opción viable sin que haya una salida de capital. Cabe mencionar, que Bancomext ya amplió el plazo de tiempo de 90 días a 180 días y el 23 de agosto de 1995 redujo su intermediación en moneda extranjera a 5 puntos porcentuales y Nafin a mediados de 1995 reanudo sus líneas de crédito.

Como puede observarse, el encarecimiento del crédito no depende únicamente de los intermediarios financieros, sino de las medidas adoptadas por la política comercial y por ende, de la banca de fomento. Ante esto, es importante tomar en consideración para que la banca comercial y otros organismos auxiliares de crédito puedan otorgar un mayor acceso a los recursos: que BANCOMEXT baje su costo de intermediación, ya que la banca comercial puede fondearse a tasas más accesibles con sus corresponsales en el extranjero, pero tiene un límite impuesto por el Banco de México; que NAFIN cumpla con las líneas de crédito negociadas; y que la banca de fomento, especifique los recursos reales con los que cuenta para el año en curso, así como montos y plazos, para que cuando el empresario vaya a solicitar recursos no le sean negados por los intermediarios financieros que no cuentan con ellos.

Debemos estar conscientes que el país no debe retroceder a un modelo económico de sustitución de importaciones, ya que ante la apertura comercial es necesario diversificar la productividad para lograr ser realmente competitivos. Para alcanzar este objetivo, deberíamos

tomar en cuenta como ejemplo a seguir varios esquemas de producción, como el italiano, en donde, el apoyo a la micro y pequeña empresas es la parte medular de la economía.

Para afrontar el encarecimiento en los costos de producción, la unión entre las empresas es la mejor opción. Las cadenas exportadoras, representan la unión comercial entre aquellas empresas grandes con la micro y pequeña industria, que no pueden por si solas exportar, pero que son importantes centros de producción al proveer a los grandes consorcios. En México, este esquema ha sido utilizado por empresas como Mabe⁵ y Bimbo.⁶

Los exportadores indirectos (proveedores) si bien han sido tomados en cuenta por BANCOMEXT, es necesario que se integren a la dinámica comercial. No resulta tarea fácil lograrlo ante el escepticismo de las empresas, pero a modo de recomendación, podría BANCOMEXT establecer el apoyo a proveedores a través de un centro de producción capitalizable y seguro(empresa grande). Esto significa, que BANCOMEXT continúe dando servicio de segundo piso a las empresas capitalizables, que tengan varios proveedores, quienes representan la oferta de trabajo. Es decir, al tener una oferta de trabajo de esta índole, puede ser canalizada a la banca comercial, ya que son clientes seguros. El propósito es cubrir la oferta de trabajo, para hacer frente a la demanda del mercado nacional y externo.

Otra opción, puede ser trabajar conjuntamente con NAFIN en programas como el de empresas integradoras, aplicándolo al comercio exterior.

Si ya existen esquemas como los antes mencionados, lo que se requiere es una descentralización de actividades de la banca de fomento, sobre todo de BANCOMEXT, para adquirir credibilidad entre los intermediarios financieros y las empresas, para poder así dar a conocer las opciones de integración de cadenas exportadoras.

⁵ Entrevista con William Dupuis Fournier, Gerente de Materiales, Mabe, Queretaro, Septiembre 1995.

⁶ III Congreso de Comercio Exterior, Ponencia Lic. Servilje (hijo) sobre la experiencia de Bimbo, Febrero 1995.

Con el objetivo de que este trabajo no únicamente sea un manual práctico sino también propositivo, a continuación se enlistan algunas recomendaciones:

1.- Que el sistema bancario sea congruente con el modelo de desarrollo y no tengan que sufrir las consecuencias los empresarios y el área de comercio exterior de la banca comercial;

2. que la banca de fomento de mayor servicio de primer piso a las empresas que no atiende la banca comercial;

3 que haya una ventanilla de quejas y propuestas en la banca de fomento para la pequeña y micro empresa;

4. que no sea desvirtuada la función de Bancomext y Nafin, uno como financiador de la comunidad empresarial y la otra como apoyo a la modernización empresarial, que trabajen conjuntamente en proyectos y tasas preferenciales;

5. que haya mayor comunicación entre los bancos de primer piso y la banca de fomento, para organizar la políticas económicas del país y de los recursos de que deben ofrecer;

6. que exista una sola entidad de garantía y no se dupliquen funciones;

7. que la banca de fomento establezca garantías que satisfagan a la banca comercial para que esta pueda otorgarle crédito a empresas medianas y pequeñas en especial a exportadores indirectos;

8. que se cree un organismo mixto privado-gobierno enfocado totalmente a poner en funcionamiento aquellas empresas medianas y pequeñas especialmente exportadores indirectos, para que luego de un análisis de la empresa se compruebe que con la ayuda o el crédito podrá despegar y así proveer al mercado interno y el de exportación en situación competitiva;

9. que se difunda entre el sector empresarial las medidas adoptadas por el sistema bancario, a través de mesas de trabajo o eventos donde se oriente al empresario.

A medida de que la banca de fomento presente los recursos reales con lo que cuenta, descienda su intermediación, así como el que la banca comercial se comprometa a su vez a no encarecer los recursos que obtiene de sus corresponsales del exterior y a utilizar los recursos de la banca de fomento, el empresario de la micro y mediana industria empezarán a acercarse en busca de soluciones reales. Estas recomendaciones junto con el trabajo descriptivo de este

manual, tienen como propósitos dar a conocer a la comunidad empresarial los programas financieros y los sistemas como los pueden obtener, así como establecer una base informativa, que día con día se vaya actualizando.

Bibliografía y hemerografía.

- Abascal Zamora, José María. "La carta de crédito" EL Financiero .Diario, 8 de junio de 1994.
- Arce Gargollo, Javier. Contratos mercantiles atípicos. Ed. Trillas, México, 1985, 150 pp
- Asociación Nacional de Importadores y Exportadores de la República Mexicana A.C. (ANIERM). Minutas del Comité Bancario. ANIERM, México, 1994-95.
- Banco Nacional de Comercio Exterior-Colegio de México. Historia de BANCOMEXT 1937-1987 Tomo I, BANCOMEXT-Colmex, México, 1987. 496 pp
- Banco Internacional. Qué es el arrendamiento. Boletín informativo, México, febrero 1994, 10 pp
- Banco Nacional de Comercio exterior. Manual de líneas de crédito. BANCOMEXT, México, octubre 1992, 50 pp.
- Banco Nacional de Comercio exterior. Manual de productos financieros. BANCOMEXT, México, octubre 1994, 80 pp.
- Banco Nacional de Comercio Exterior-Colegio de México. Medio siglo de financiamiento y promoción del comercio exterior de México. Tomo II, BANCOMEXT-Colmex, México, 1987, 496 pp.
- Banpafs. UDIS Unidades de Inversión. Boletín informativo, México, mayo 1995, 12 pp.
- Banca Serfin. Boletín informativo de factoring. México, septiembre 1992 10 pp.
- Barradas, Marco Antonio. Modalidades de pago internacional. Centro de servicios al comercio exterior, SECOFI-BANCOMEXT, México, 1994, 30pp.
- Boskey, Shirley. Bancos de Fomento Industrial. Problemas y políticas. Centro de estudios monetarios latinoamericanos (CELA), México, 1970, 243 pp.
- Circular 2008/94 para la captación en moneda extranjera. Banco de México, México, 15 de julio de 1995. 10pp
- Circular 22/95 para la simplificación de productos financieros. BANCOMEXT, México, 28 de julio de 1995, 8 pp.
- Circular para la regulación del Stand by. Comité de Operaciones Internacionales (COI) de la Asociación Mexicana de Bancos, 2 de agosto de 1995, 5 pp.
- Chacholiades, Miltiades. Economía internacional. Ed. McGrawHill, México, 1992, 674 pp
- Cortina Ortega, Gonzalo. Prontuario bursatil y financiero. Ed. Trillas, México, 1992, 220 pp.

Curso práctico de cartas de crédito. Impartido en la Asociación Nacional de Importadores y Exportadores de la República Mexicana A.C. (ANIERM), 23-24 de mayo de 1994.

Davenport, W Robert. Financiamiento del pequeño industrial en los países en desarrollo Traducc. Francisco Gómez Palacio, Ed. Letras S.A., México, 1980, 570 pp.

Duarte Yepes, Adriana. Productos financieros al comercio exterior que ofrece actualmente la banca mexicana. Tesis de Licenciatura en Relaciones Internacionales, Facultad de Ciencias Políticas y Sociales (FCPyS), UNAM, México, 1995, 50 pp.

Instituto Mexicano de Administración Bancaria. Curso de factoraje. México, enero 1994, 50pp.

Ley general de organizaciones auxiliares de crédito. Ed. Porrúa, México, 1995, 180 pp.

Ley Orgánica del Banco Nacional de Comercio Exterior. México, 1986

Mercado H, Salvador. Comercio internacional II. Ed. Limusa, México, 1986, 300 pp.

Muñoz Martínez, Silvia. Crisis y apertura del sistema financiero mundial y sus implicaciones en la banca comercial: el caso de México. Tesis de Licenciatura en Relaciones Internacionales, FCPyS, UNAM, México, 1992, 190 pp.

Nacional Financiera. La banca de desarrollo para la modernización empresarial. Folletín Interno, México, 1994, 22 pp.

Nacional Financiera. Programas de apoyo a la micro y pequeña empresa. NAFIN, México, 1994, 150 pp.

Nacional Financiera. Qué son las uniones de crédito. NAFIN, México, enero 1993, 25 pp.

Nacional Financiera. Boletín servicios internacionales. NAFIN, México, enero-marzo 1995, 10 pp.

Sunkel, Osvaldo y Paz, Pedro. El subdesarrollo latinoamericano y la teoría del desarrollo. Ed. Siglo XIX, México, 1988, 280 pp.

Ramírez, Mano. Et. al. Banca y crisis del sistema. Ed. Pueblo Nuevo, México, 1983, 206 pp.

"Reformas financieras en 1993" El Economista. Diario, 25 de noviembre de 1993.

"Operacionalidad de las cartas de crédito en el comercio exterior". Carta ANIERM
Revista mensual.
Asociación Nacional de Importadores y Exportadores
de la República Mexicana. A.C. (ANIERM), México, junio 1994. p 5

Sistema Económico Latinoamericano. Reformas de los sistemas financieros en América Latina. SELA. Caracas, Venezuela, agosto-septiembre 1994, 80 pp.

Tamames, Ramón. Introducción a la economía internacional. Ed. Alianza. Madrid, 1983, 232 pp.

V Informe de Gobierno. Sexenio del Lic. Carlos Salinas de Gortari, México, 1993.

ANEXOS

**Anexo al apartado 2.1 Banca de Fomento (BANCOMEXT y NAFIN).
Garantías**

La garantía es un respaldo que se constituye para proteger, en cuanto al cobro de derechos, la recuperación de capital invertido o funcionamiento de un bien.

La banca de desarrollo contempla un esquema de garantías y seguro de crédito, para respaldar las operaciones de exportación que realizan las empresas mexicanas, así como para incentivar a las instituciones de crédito intermediarias (ICI), a canalizar mayores recursos financieros a la actividad exportadora. Con estas garantías, se cubre la falta de pago a que se ven expuestos los beneficiarios en el desarrollo de sus actividades de exportación.

La falta de pago se deriva por varios tipos de riesgos, entre los que tenemos: catastróficos, extraordinarios o políticos y comerciales (insolvencia legal, insolvencia de hecho y presunción de insolvencia o mora prolongada).

El Banco Nacional de Comercio Exterior, se ocupa de los riesgos catastróficos y políticos a través de las garantías de pre-embarque que ofrece a instituciones de crédito, tales como: garantía de pago inmediato e incondicional y garantía a la producción. Otro tipo de garantía, son las llamadas contractuales o "bonds", que respaldan a las instituciones de crédito. Para el exportador, ofrece garantías de pre-embarque y pre-entrega.

Tipos de garantías BANCOMEXT:

1.- Pago inmediato e incondicional. Tiene como finalidad respaldar a las ICI de las pérdidas que sufran por adeudos de los créditos concedidos a exportadores mexicanos con empresas a desarrollar, del sector minero y manufacturero.

Esta garantía cubre los créditos otorgados por las ICI en moneda nacional y dólares estadounidenses del 70%, destinados para capital de trabajo. En el mes de mayo de 1994, BANCOMEXT autorizó ampliar el esquema de esta garantía a las empresas clasificadas como intermedias, con una base garantizable de hasta 1 millón de dólares, y cobertura del 50% en los sectores de manufacturas y minero-metalúrgico, bajo el programa tarjeta exportar.

2. Garantía de producción. Con esta garantía se respalda a las ICI en las pérdidas que sufran por falta de pago de los créditos que concedan a exportadores mexicanos con problemas de liquidez para la fabricación de bienes exportables. La cobertura es del 90% sobre la base garantizable, a partir de dos casos: cuando en la parte mexicana del costo directo de producción, el grado de integración nacional (GIN) sea inferior al 50%; o al ser superior del costo directo de la producción, con el GIN mayor al 50%.

3. Garantías contractuales. Respaldan a las ICI en la ejecución de las garantías contractuales (Carta de crédito) que a solicitud del exportador expida para garantizar al importador sobre su solvencia técnica y financiera, el sostenimiento de la oferta presentada, anticipos recibidos y el cumplimiento del contrato ya formalizado.

4. Garantía post-embarque. Beneficia al exportador y a la ICI contra la pérdida neta que pueda tener a causa de eventos extraordinarios y /o políticos, que impidan el cobro de la venta al

exterior efectuada, o el crédito derivado de esta. Se requiere firmar contrato con COMESEC¹, para cubrir las primas de acuerdo al plazo del crédito y de los riesgos a solventar.

5. Garantía de post-entrega. Es extensiva a las ICI y a los exportadores, responsabilizándose de riesgos políticos y catastróficos en el país importador a partir de la estimación o certificación de la obra.

Es importante mencionar que por su parte la Compañía Mexicana de Seguros de Crédito, S.A. (COMESEC) cubre los riesgos de tipo comercial, por lo que el exportador puede contratar una póliza para respaldarse.

NAFIN

Programa de garantía complementaria.

Objetivo: complementar, previa justificación, la garantía que el intermediario solicita al empresario para el otorgamiento de créditos con recursos de NAFIN o bien, garantizar la emisión de títulos en el mercado de valores.

Propósito: facilitar el acceso al financiamiento de largo plazo, principalmente a las micro, pequeñas y medianas empresas, a través del Sistema Bancario y del Mercado de valores, mediante el otorgamiento de garantía complementaria por parte de NAFIN.

Tipos de garantía complementaria:

Créditos descontados: será selectiva, se otorga en favor del intermediario y es respecto a proyectos financiados con programas NAFIN.

Títulos bursátiles: en favor de tenedores de títulos de crédito a mediano y largo plazo, emitidos para actividades apoyables por NAFIN.

Porcentaje máximo a garantizar:

Créditos descontados: el límite de responsabilidad de NAFIN será hasta del 50% sobre el importe de créditos descontados al amparo de los Programas de Descuento, sin distinción del tamaño de empresa. Para proyectos de Desarrollo Tecnológico y Mejoramiento del medio ambiente, el límite máximo será: micro y pequeña 80%, mediana 74% y grande 70%.

En cualquier caso la garantía incluirá capital e intereses ordinarios que, en un plazo de 6 meses genere la parte garantizada del saldo del crédito, contados a partir de la fecha de la falta de pago.

Títulos bursátiles: el que determine NAFIN.

Costo de la garantía complementaria: en el caso de créditos descontados, NAFIN cobrará al intermediario una sobretasa, aplicable en la tasa normal del crédito y pagadera en las mismas fechas pactadas para el pago de intereses. Adicionalmente, NAFIN cobrará al intermediario, por una sola vez y en el momento de contratar la garantía complementaria, 0.5% sobre la parte a garantizar.

¹ La Compañía Mexicana de Seguros de Crédito, S.A. (COMESEC), respalda a través de seguros de crédito los riesgos de tipo comercial en la etapa de post-embarque.