

139  
2ej.



UNIVERSIDAD NACIONAL AUTONOMA DE MEXICO

FACULTAD DE QUIMICA

CENTRO DE INVESTIGACIONES QUIMICAS

ANALISIS DE APOYOS FINANCIEROS PARA LAS EXPORTACIONES DE LA INDUSTRIA QUIMICA MEXICANA

TESIS MANCOMUNADA  
QUE PARA OBTENER EL TITULO DE:  
INGENIERO QUIMICO  
P R E S E N T A N ,  
HUITZILIN MONICA ROMERO ROJAS  
MARIA FERNANDA SANDERS ESPARZA



MEXICO, D. F.

1997

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.

**JURADO ASIGNADO**

**PRESIDENTE.** Prof. Rojo y de regil Eduardo

**VOCAL:** Prof. Guerra Recasens José Francisco

**SECRETARIO** Prof. Pérez Santana Ernesto

**1er. SUPLENTE:** Prof. Pradal Roa Emilio M.

**2o. SUPLENTE:** Prof. Iñiguez Hernández Alejandro

**SITIO DONDE SE DESARROLLO EL TEMA:** Facultad de Química: Ciudad Universitaria

**ASESOR DEL TEMA:**

I. Q. Ernesto Pérez Santana

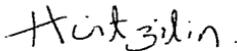


**SUSTENTANTES:**

**NOMBRE**

**FIRMA**

Huitzilin Mónica Romero Rojas



María Fernanda Sanders Esparza



## CONTENIDO

---

	PÁGINA
LISTA DE TABLAS .....	3
LISTA DE FIGURAS .....	4
I INTRODUCCIÓN .....	5
II ANTECEDENTES	
2.1 TLC .....	10
2.1.1 Definición .....	10
2.1.2 Apego a la Constitución .....	13
2.1.3 Acceso a Mercados .....	14
2.1.4 Reglas de Origen .....	16
2.1.5 Normas .....	18
2.1.6 Transporte Terrestre .....	18
2.1.7 Prácticas Desleales .....	19
2.2 Efecto de la Política Monetaria .....	20
2.3 Remodelación del Sistema Financiero .....	37

<b>III FUENTES DE FINANCIAMIENTO Y SERVICIO</b>	.....	<b>47</b>
3.1 Tipos de Financiamiento	.....	48
3.2 Financiamiento del Sistema Bancario	.....	58
3.3 Financiamiento del Sistema Bursátil	.....	78
3.4 Financiamiento de las SINCAS	.....	88
3.5 Banca de Desarrollo y Fideicomisos del Gobierno Federal	.....	90
3.6 NAFIN	.....	91
3.7 BANCOMEXT	.....	95
3.8 Servicios Bancarios	.....	119
3.9 EXIMBANK	.....	121
<b>IV APLICACIONES EN LA INDUSTRIA QUÍMICA</b>	.....	<b>126</b>
4.1 Antecedentes	.....	128
4.2 Planteamiento	.....	134
4.3 Financiamiento	.....	135
4.4 Cálculo del costo del financiamiento	.....	139
<b>V CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES</b>	.....	<b>142</b>
<b>BIBLIOGRAFÍA</b>	.....	<b>149</b>

## LISTA DE TABLAS

Capítulo	Tabla	Título de la Tabla	Página
II	2.1	Valor del Comercio Exterior de los años 1985 a 1995	24
II	2.2	Inflación Anualizada de los años 1985 a 1995	28
II	2.3	Producto Interno Bruto de los años 1985 a 1995	30
II	2.4	Exportación de acuerdo a la Clasificación Industrial Internacional (CIIU) de los años 1993 a 1995	33
II	2.5	Ingresos Fiscales del Gobierno Federal	35
IV	4.1	Balanza Comercial de la Industria Química de los años de 1985 a 1995	126
IV	4.2	Financiamiento Otorgado Por el Sistema Bancario de 1985 a 1992	128
IV	4.3	Comparativo de Resultados del año 1995 de los Trimestres I y II	131
IV	4.4	Comparativo de Ventas de Exportación e Importación de los años 1994 a 1995	133

## LISTA DE FIGURAS

Capítulo	Tabla	Título de la Figura	Página
II	2.1	Valor del Comercio Exterior de 1985 a 1995	25
II	2.2	Inflación Anualizada de 1985 a 1995	29
II	2.3	Producto Interno Bruto de 1985 a 1995	31
II	2.5	Ingresos Fiscales del Gobierno Federal de 1985 a 1991	36
II	2.6	Estructura de los Intermediarios Financieros	38
II	2.7	Sistema Financiero	41
II	2.8	Principales Oferentes y Demandantes de Dinero	42
IV	4.1	Balanza Comercial de la Industria Química de los años de 1993 a 1995	127
IV	4.2	Financiamiento Otorgado por el sistema Bancario de los años de 1985 a 1992	129

## CAPITULO I INTRODUCCIÓN

Desde el año de 1945 ( terminación de la Segunda Guerra Mundial ), México había vivido una política comercial "proteccionista", tendiente desde luego a proteger a la industria mexicana de importaciones, a fin de que las empresas mexicanas tuvieran la gran oportunidad de crecer en un clima de poca competencia y alcanzar así niveles competitivos que a la larga pudieran ser exportados. Desgraciadamente ésta política "proteccionista" lastimó mucho más que alentar, ya que tan sólo al no contar con competencia, en lugar de fomentar a producir más y mejor, en mejores condiciones, generó un clima de confianza para producir cada día peores productos y a precios increíblemente caros, que les permitió a muchos empresarios mexicanos tener utilidades de hasta 900 %, contraste con cualquier administración de empresas coherente y con expectativas de crecimientos y dominios de más mercados diariamente. Sin embargo la protección se nos permitió y lo único que se desató aún más, fue la inflación y la falta de confianza en los productos mexicanos.

De esta manera, se puede encontrar que México estaba a un paso de la bancarrota por una parte existía un excesivo gasto público y por la otra una increíble falta de productividad, eficiencia y competitividad.

Hasta hace unos años, México decidió modificar su patrón de desarrollo. El país optó por una economía más abierta por la fuerza de los acontecimientos: agotamiento del anterior patrón de desarrollo, auge exportador mundial, tendencia a la globalización y a la integración de bloques económicos y comerciales entre otros factores.

Entre tanto, la planta productiva nacional ha debido afrontar un nada sencillo proceso de reconversión, sin la experiencia de siglos en materia de comercio que poseen algunos países que han dependido de ésta actividad para sobrevivir por razones culturales, climatológicas, geográficas y demográficas.

Los resultados en México han sido diversos : negociaciones cerradas, industrias transformadas en comercializadoras y un naciente sector de empresas competitivas internacionalmente. Son éstas últimas las que han impulsado las nuevas y cada vez más crecientes exportaciones de manufacturas.

Es por ésta razón que el comercio exterior hoy por hoy representa un buen tema de análisis y de reflexión, con el objeto de impulsar el crecimiento de las exportaciones y la consecuente calidad de los productos.

Si bien en un principio la apertura ha forzado y seguirá forzando a competir en el propio mercado mexicano, a fin de cuentas hace que sea más productivo y lo fortalece como resultado directo, y al ser más fuerte se puede ser más competitivo también en el extranjero.

La diversificación de mercados ha sido una de las principales estrategias económicas del país, iniciada en febrero de 1991, cuando la administración decidió negociar el Tratado de Libre Comercio con Estados Unidos, más tarde se sumó Canadá para formar la zona más grande de libre comercio del mundo.

Ha sido clara la diversificación de las exportaciones del país en los últimos años, pues hace apenas una década solo 15 % de las ventas al exterior eran de productos no petroleros, mientras que hoy ese número ha pasado casi al 88 %. Es decir, México pasó de ser un país petrolero a un país con petróleo.

El motor de crecimiento de las ventas al exterior han sido las manufactureras ( en especial la química ), pues 80 % de las exportaciones corresponden a productos industriales.

La Industria Química representa, del total de las exportaciones realizadas durante el período de 1993 a 1995 el 4.5 %, cifra que la coloca en el tercer lugar de importancia, lo cuál da pauta para enfocarse hacia ese sector. Dentro de las misma los productos que más se exportan son las resinas sintéticas ( 22.5 % ), farmacéuticas ( 29.5 % ), colores y barnices preparados ( 3.5 % ), ácidos policarboxílicos ( 8.8 % ) y cloruro de polivinilo ( 2.8 % ).

Hoy en día se enfrentan nuevos retos, pero también más oportunidades que antes. El crecimiento de las exportaciones no petroleras refleja el dinamismo parcial y capacidad que tienen las empresas mexicanas para realmente enfocarse a la exportación, pues se logró en un ambiente en el que el principal socio comercial, Estados Unidos, tuvo recesión. Ahora que la economía estadounidense muestra signos de empezar a crecer, seguramente se puede exportar más y la industria, en particular la manufacturera, tendrá un incremento respecto al año anterior.

El comercio exterior es un área muy atractiva, la banca mexicana y los intermediarios financieros no bancarios se interesan mucho y cada vez participan más en el financiamiento en forma directa. La banca extranjera y los inversionistas extranjeros ya sea a través de la banca mexicana o en forma directa, participan cada vez más también en el comercio exterior mexicano.

El hecho de que el país se abra por primera vez a que participen bancos o intermediarios financieros extranjeros en el mercado nacional motiva que, como vocación natural en un principio se dediquen a financiar a la exportación y al comercio exterior mexicano. Todo esto hace que en primer lugar, haya disponibilidad de recursos y segundo, que éstos recursos sean cada vez más competitivos. La competencia de muchos intermediarios logra que los márgenes de intermediación bajen y por lo tanto, que el financiamiento para el comercio sea cada vez más competitivo. De manera paralela se han instrumentado una serie de programas y medidas tendientes a estimular la exportación del país.

## **CAPITULO II. ANTECEDENTES**

### **2.1. TLC**

#### **2.1.1. DEFINICIÓN**

El Tratado de Libre Comercio (TLC) es un acuerdo entre México, Canadá y Estados Unidos para facilitar la compra y venta de productos industriales y agrícolas entre los tres países, asimismo incluye reglas para regular la compra y venta de los llamados servicios como el transporte terrestre, las telecomunicaciones, los servicios profesionales, así como los bancos y compañías aseguradoras.

### **ANTECEDENTES COMERCIALES DE MÉXICO CON ESTADOS UNIDOS Y CANADÁ**

#### **ESTADOS UNIDOS**

La importancia de nuestro comercio con Estados Unidos de América siempre ha sido considerable, independientemente del régimen comercial vigente en nuestra economía. A finales del siglo pasado alrededor del 70 % de nuestras exportaciones y el 50 % de nuestras importaciones, ya se llevaban al cabo con nuestro vecino del norte. Estados Unidos es nuestro

principal socio comercial y, para él, el flujo comercial con México representa el tercero en importancia después de Canadá y Japón<sup>1</sup>.

Entre 1983 y 1991 las exportaciones no petroleras crecieron a una tasa promedio anual superior al 20 %. Incluso en algunos sectores México se ha constituido en el primero, segundo y tercer proveedor en importancia de los Estados Unidos de América.<sup>2</sup>

#### CANADÁ.

México y Canadá han estructurado en los últimos años una relación comercial importante. Para 1991, México ya ocupaba el sexto lugar como proveedor de Canadá y representaba también su sexto mercado. Dentro de los países en desarrollo del hemisferio occidental, México es el país con el cual Canadá tiene la relación mas importante.

El petróleo, que en un pasado reciente fue el principal producto mexicano de exportación, constituyó solo el 6.7 % de las ventas totales durante 1991. Los productos no petroleros, particularmente los manufacturados y en un menor grado los agrícolas, forman ahora el grueso de las exportaciones mexicanas a Canadá<sup>3</sup>.

---

<sup>1</sup>SECOFI, El ABC del T.L.C., pág. 2. 1991

<sup>2</sup>SECOFI, *loc. cit.*

<sup>3</sup>*ibid.*, pág. 3

### Objetivos y disposiciones generales:

Las disposiciones generales del TLC establecen formalmente una zona de libre comercio entre México, Canadá y Estados Unidos, de conformidad con el Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio (GATT).

Estas disposiciones proveen las reglas y los principios básicos que regirán el funcionamiento del Tratado y los objetivos en que se fundara la interpretación de sus disposiciones.

Los objetivos del tratado son:

- a) Eliminar barreras al comercio
- b) Promover un mejor y mas seguro acceso de nuestros productos a los Estados Unidos y Canadá
- c) Incrementar las oportunidades de inversión.
- d) Promover condiciones para una competencia justa.
- e) Fomentar la cooperación trilateral, regional y multilateral.
- f) Coadyuvar a crear empleos mas productivos que eleven el bienestar de la población nacional.

Por consiguiente, el tratado es un conjunto de reglas para fomentar las compras y las ventas entre los países, eliminando paulatinamente los aranceles\* o impuestos que pagan los productos para entrar a otro país; las

---

\*Impuesto federal (usualmente ad valorem) sobre las importaciones y exportaciones que generalmente se imponen ya sea para incrementar ingresos por impuestos o para protección del mercado doméstico.

normas que deben ser respetadas por los productores de los tres países y los mecanismos para resolver las diferencias que puedan surgir.

El tratado como objetivo fundamental intentará promover la configuración de una zona de libre comercio de más de 360 millones de habitantes, con un producto regional del orden de los 6 billones de dólares<sup>3</sup>. La participación en esta zona permitirá a la industria nacional el uso más eficiente de sus recursos productivos, aportando mayores niveles de bienestar a la población mexicana. Al mismo tiempo, contribuirá a que los tres países enfrenten, exitosamente, los retos derivados del proceso de globalización económica que está teniendo lugar en todo el mundo.

### 2.1.2. APEGO A LA CONSTITUCIÓN

El tratado se apega a la constitución, por tanto no se modifica ninguna disposición constitucional.

#### a) Energía.

- El estado mexicano mantiene la plena soberanía y el dominio director sobre el petróleo.
  
- Solo el estado mexicano puede realizar el comercio directo de petróleo, gas, refinados y petroquímica básica.

---

<sup>3</sup>SECOFI, *op. cit.*, pág. 5

- PEMEX no puede celebrar contratos de riesgo.
- No puede haber gasolineras extranjeras en México.

**b) Inversión.**

- Solo el estado mexicano puede invertir en sistemas de satélite y estaciones terrenas, telegrafía y radiotelegrafía, servicio postal, operación y administración de ferrocarriles y emisión de billetes y monedas.

- Solo los mexicanos por nacimiento pueden adquirir el dominio de tierras y aguas en fronteras y litorales del país.

**2.1.3. ACCESO A MERCADOS**

**ELIMINACIÓN INMEDIATA DE ARANCELES**

- Se consolida el sistema de acceso preferencial a las exportaciones mexicanas (Sistema Generalizado de Preferencias)
- Estados Unidos y Canadá desgravaron el 84 y 79 % de las exportaciones mexicanas no petroleras respectivamente.

- México desgravará solo 43 y 41 % de las importaciones provenientes de Estados Unidos y Canadá.

#### DESGRAVACIÓN AL QUINTO AÑO:

- Estados Unidos y Canadá liberarán otro 8 % adicional de las exportaciones no petroleras de México.

- México desgravará solo 18 y 19 % respectivamente, de las importaciones de Estados Unidos y Canadá.

#### DESGRAVACIÓN AL DÉCIMO AÑO :

- Estados Unidos y Canadá desgravarán 7 y 12 % de las exportaciones no petroleras de México, respectivamente.

- México desgravará el 38 % de las importaciones provenientes de Estados Unidos y Canadá.

#### DESGRAVACIÓN AL DECIMOQUINTO AÑO :

- Las partes desgravarán el restante 1 % de sus importaciones.

- Se convino este plazo extra-largo para desgravar productos especialmente sensibles como maíz, frijol y leche en polvo.

#### **ELIMINACIÓN DE BARRERAS NO ARANCELARIAS:**

- Se eliminarán los permisos, cuotas y otras restricciones cuantitativas a las exportaciones e importaciones de la zona.

- Las exportaciones mexicanas no podrán ser discriminadas por disposiciones locales de los estados y provincias en Estados Unidos y Canadá.

#### **2.1.4. REGLAS DE ORIGEN.**

Las reglas de origen son un conjunto de procedimientos para determinar si un producto puede beneficiarse de las ventajas que concede el Tratado\*, ya que existen muchos otros bienes que tienen partes fabricadas fuera de América del Norte, en cuyo caso hay que determinar cuantas son y que valor representará para que pueda enviarse y venderse en México, Canadá y Estados Unidos sin impuestos.

---

\*Con el objeto de determinar el nivel de beneficios a productos originarios de la región y excluyendo a aquellos de otros países

#### LA ELIMINACIÓN DE ARANCELES SE APLICARÁ A:

- Bienes producidos en su totalidad en la región.
- Bienes que cumplan con un requisito de contenido regional.

#### OPERACIÓN ADUANERA:

- Se establecerá un certificado de origen común.
- Se eliminará en julio de 1999 los desechos de trámite aduanero.
- Habrá dictámenes anticipados sobre el cumplimiento de la regla de origen, lo que dará certidumbre y seguridad jurídica al exportador e importador.

#### DEVOLUCIÓN DE IMPUESTOS:

- La devolución de aranceles pagados por la importación de insumos extrazonales se eliminará en el año 2001 para los productos que si cumplan con la regla de origen.
- Para los productos que no cumplan con la regla de origen, después de un periodo de gracia de 7 años, la devolución se limitará a un monto que se determinará de acuerdo a ciertos criterios preestablecidos.

### **2.1.5. NORMAS.**

- No se solicitará a los bienes y servicios extranjeros mayores requisitos que a los domésticos.
- Se utilizarán las normas internacionales como marco de básico de referencia.
- Se buscará la mayor convergencia de los sistemas de normalización.
- Se establecerá un comité de normas técnicas para aplicarlas cabalmente.

### **2.1.6. TRANSPORTE TERRESTRE.**

- La apertura será en un período de transición de 10 años.
- Se establece un mecanismo de salvaguarda temporal.
- Se harán compatibles las normas técnicas de seguridad.
- A los 3 años de entrada de camiones mexicanos a sus estados fronterizos y 49 % de inversión extranjera en empresas de autobuses y de transporte de carga internacional, México otorgará derechos similares a sus contrapartes.
- Al 6o. año, los territorios de los 3 países quedarán totalmente abiertos al cruce fronterizo de transporte terrestre.

- Al 7o. año, el porcentaje de inversión extranjera permitida se incrementará, en E.U., a 100 % y, en México, a 51 % .Sólo hasta el 10o. año, México permitirá una participación de 100 %.

#### **2.1.7. PRACTICAS DESLEALES:**

- Se establecerán distintos mecanismos para la revisión de casos de "dumping" y subsidios.
- Se podrán convocar a grupos arbitrales para la revisión de las resoluciones definitivas del país importador.
- Las partes podrán solicitar a instancias arbitrales su opinión sobre las disposiciones y procedimientos "antidumping"
- Se modernizará la Ley de Comercio Exterior y se creará el Tribunal de Comercio Exterior.

---

<sup>7</sup>En el comercio internacional es la práctica de vender bienes por abajo del costo del mercado doméstico o bien cuando los bienes no son aceptables para el mismo.

<sup>8</sup>Si un país otorga subsidios es de suponerse que los precios a los que exportan los productos no reflejan los verdaderos costos de producción y por lo tanto existe el riesgo de que se dañe a los productos res de bienes similares.

## 2.2 EFECTO DE LA POLÍTICA MONETARIA

Después de la apertura de shock experimentada desde hace más de un lustro por la economía mexicana, nos preguntamos donde esta la política de comercio exterior que de coherencia al actual modelo de desarrollo, esto mismo invita a una reflexión sobre la importancia que para México tiene cimentar su crecimiento con base en los mercados externos. Y es que del fomento a la capacidad exportadora depende el despegue del país hacia una etapa socioeconómica superior.

Durante los últimos cuatro años, México gastó más de lo que generó como ingreso propio. La diferencia, el déficit en cuenta corriente, sumó un total de alrededor de 92.5 mil millones de dólares. De este monto solo 29 mil millones de dólares corresponden a 1994. El déficit en cuenta corriente fue cubierto principalmente con recursos de inversionistas extranjeros, en su mayoría de corto plazo. Sin embargo, a partir de 1994, debido a una serie de factores externos e internos, el resto del mundo dejó de canalizar recursos a nuestro país.

Después de sostener la diferencia entre el gasto y el ingreso, es decir, el déficit en cuenta corriente, con el uso de las reservas del Banco de México durante 1994, en diciembre de 1994 fue inevitable una devaluación de la moneda. Ante la reducción en los fondos disponibles para nuestro país, es necesario reducir el déficit en cuenta corriente de 29.4 mil millones de

dólares (8% del PIB) en 1994 a prácticamente cero en 1995, lo cual implica reducir el gasto de todos los sectores de la economía.

La devaluación ha desencadenado una fuerte reacción en los mercados financieros: Incertidumbre de los inversionistas respecto a la capacidad del sector público y del sector privado de cumplir con sus obligaciones financieras, lo cual nos lleva a una volatilidad del tipo de cambio, así como a un repunte inflacionario y esto a altas tasas de interés.

Para corregir esta situación la sociedad y el gobierno se suscribieron al AUSEE ( Acuerdo de Unidad para Superar la Emergencia Económica ).

Objetivos del AUSEE :

- Reducir el déficit en cuenta corriente a niveles congruentes con la disponibilidad de financiamiento externo.
- Limitar el impacto inflacionario de la devaluación.
- Mantener los programas sociales del Gobierno
- Recuperar en el menor tiempo posible la senda de crecimiento económico con empleo bien remunerado.

En las circunstancias actuales e inmediatas, la política monetaria esta orientada a reducir la volatilidad del tipo de cambio y lograr su apreciación. Ello propiciara la secuencia siguiente:

- a. La renovación usual de los pasivos externos del país.
- b. La continuación de los flujos hacia México de capital externo de largo plazo, como el proveniente de la inversión extranjera directa, o de las instituciones de crédito a la exportación de otros países.
- c. La reconstitución de las reservas internacionales del Banco Central.
- d. La disminución de las presiones inflacionarias.
- e. La declinación futura de las tasas de interés, como resultado de la reducción de la expectativas inflacionarias.

Para lograr estos propósitos es indispensable adoptar una política altamente restrictiva, por ello se establecerá un límite de 10,000 millones de nuevos pesos para el crecimiento del crédito primario neto en 1995. Se estima que este límite será severo a la luz del pronostico de inflación de 1995.

El límite a la creación de dinero del Banco Central garantizará que la inflación en 1995 sea transitoria y no se valide con mayor emisión de circulante.

Para lograr un mayor control de su crédito interno, el Banco de México ha establecido un nuevo sistema de encaje, lo cual permitirá regular la liquidez de manera mas eficaz.

Es innegable que el modelo de desarrollo industrial (vía sustitución de importaciones) amplió y fortaleció al mercado interno. En los 80's se hizo evidente que la industria nacional, de no emprender cambios sustantivos, no podría seguir como el motor del crecimiento económico y que, en esa situación, difícilmente podría incorporarse a un entorno internacional. En la década de los noventa se lucha por la corrección de todas aquellas distorsiones que dificultan el modelo con base a los mercados externos. (Ver figura y tabla 2.1)

**TABLA 2.1**

**Valor del Comercio Exterior de los años  
1985 a 1995 \* en millones de dólares**

<b>Año</b>	<b>Importación Total</b>	<b>Exportación Total</b>	<b>Saldo</b>
1985	13,460.30	21,866.30	8,406.00
1986	11,432.40	16,031.00	4,598.60
1987	12,222.90	20,656.20	8,433.30
1988	18,898.20	20,565.10	1,666.90
1989	25,437.90	22,842.10	(2,595.80)
1990	31,271.90	26,838.40	(4,433.50)
1991	49,966.00	42,687.50	(7,279.10)
1992	62,129.00	46,195.60	(15,933.70)
1993	65,366.50	51,886.00	(13,480.50)
1994	79,345.90	60,882.20	(18,463.70)
1995	47,020.50	51,510.20	4,489.70

FUENTE. INEGI. ESTADÍSTICA DEL COMERCIO EXTERIOR, TOMO XVII, 1995

\*Datos hasta el mes de Agosto

## VALOR DEL COMERCIO EXTERIOR DE LOS AÑOS DE 1985 A 1995

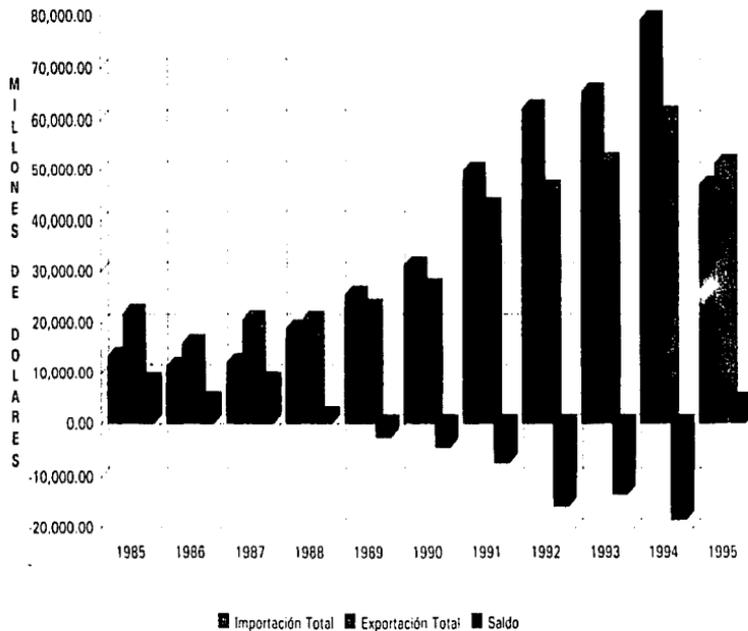


FIGURA 2.1

FUENTE: INEGI, ESTADÍSTICAS DEL COMERCIO EXTERIOR, TOMO XVII 1995

En los 70s, México insistió en continuar el modelo de desarrollo con base en el mercado interno, no obstante la baja productividad de los agentes económicos en su conjunto y del sector industrial en particular.

Adicionalmente se registró la caída en los precios internacionales de las materias primas. Cada vez fue más difícil para las exportaciones mexicanas de bienes tradicionales generar las divisas que permitieran mantener el ritmo de las importaciones requeridas, dada la dependencia tecnológica de la planta productiva.

La solución fue acudir a un mayor endeudamiento externo, vía banca privada internacional, a fin de mantener altas tasas de crecimiento económico.<sup>10</sup>

La economía mexicana experimentó la crisis al cambiar el entorno internacional en 1981, con un desplome en los precios del petróleo y un alza en las tasas de interés a nivel mundial. En esa época la economía mexicana estaba fuertemente petrolizada y endeudada con elevadas tasas de interés de inflación. El resultado fue un descenso brusco en el tradicional ritmo de crecimiento: de una tasa promedio del PIB del 6.7 % para 1945-1980, pasó a 1.2 % para 1980-1990.<sup>11</sup>

Fueron medidas de corte neoliberal (apertura económica, privatización de empresas públicas, transferencia del liderazgo económico del estado mexicano hacia el sector privado, renegociación de la deuda externa) las

---

<sup>10</sup>Cercanas al 8 % del PIB entre 1979 y 1980

<sup>11</sup>Pinón, Rosa Ma. México y el Mundo, pág. 27, 1994.

que incidieron en la recuperación de la actividad económica a partir de 1989, para extenderse hasta 1992, con una tasa promedio de crecimiento del PIB para los dos últimos años del 3.2 %. Aunque, una vez más, se perdió el aliento y se entró en un franco estancamiento económico en 1993 con el 0.6 % del PIB.

No obstante la desaceleración, la economía mexicana cuenta hoy con una tasa inflacionaria, que a diferencia del pasado (159.2 %, en 1987 ) es de 7.1 % en 1994. (Ver figuras y tablas 2.2 y 2.3)

**TABLA 2.2****Inflación anualizada de los años  
1985 a 1995<sup>12</sup> en variación en porcentaje**

<b>Año</b>	<b>Inflación</b>
1985	63.70
1986	105.70
1987	159.20
1988	51.70
1989	19.70
1990	29.90
1991	18.80
1992	11.90
1993	8.00
1994	7.10
1995	68.71

FUENTE: INEGI, ESTADÍSTICAS DEL COMERCIO EXTERIOR, TOMO XVII, 1995.

<sup>12</sup>Comprende datos al II trimestre

### INFLACION ANUALIZADA DE LOS AÑOS DE 1985 A 1995

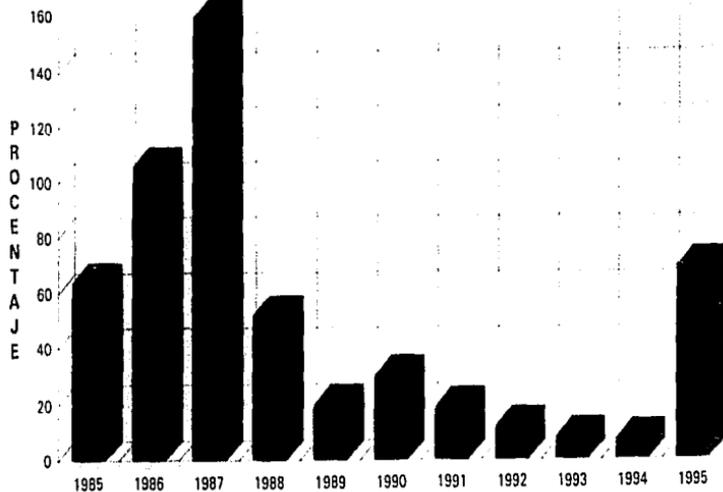


FIGURA 2.2

FUENTE: INEGI. ESTADÍSTICAS DEL COMERCIO EXTERIOR, TOMO XVII, 1995

**TABLA 2.3**

**Producto Interno Bruto de los años  
1985 a 1995<sup>1)</sup> en variación en por ciento**

<b>Año</b>	<b>PIB</b>
1985	2.60
1986	(3.80)
1987	1.90
1988	1.20
1989	3.30
1990	4.40
1991	3.60
1992	2.80
1993	0.60
1994	3.70
1995	(10.50)

FUENTE. ESTADÍSTICAS DEL COMERCIO EXTERIOR, TOMO XVII, 1995.

<sup>1)</sup>Incluye datos al II trimestre

### PRODUCTO INTERNO BRUTO DE LOS AÑOS DE 1985 A 1995

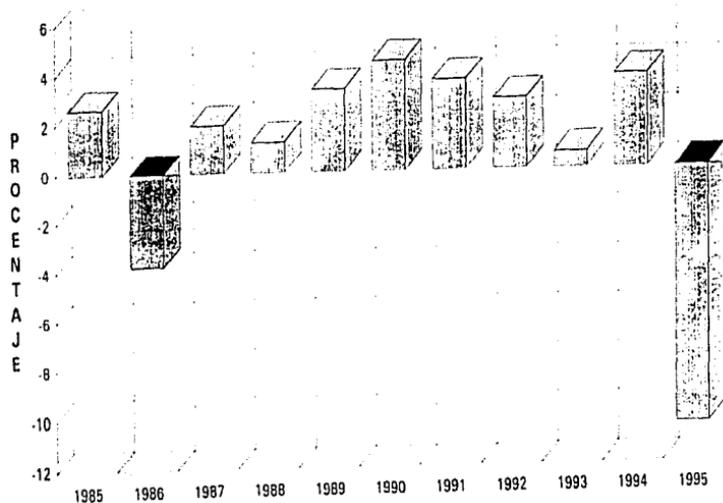


FIGURA 2.3

FUENTE: ESTADÍSTICAS DEL COMERCIO EXTERIOR, TOMO XXV, 1994

Es importante señalar también que la contracción de la planta productiva en 1993 no se reflejó por igual en todos los sectores. Algunos de ellos, por el contrario, presentaron tasas de crecimiento positivas como es el caso de las exportaciones en el sector químico. (Ver tabla 2.4).

**TABLA 2.4**

**Exportación de acuerdo a la clasificación Industrial Internacional (CIU) de los años 1993 - 1995<sup>14</sup>**

Año: 1993	Valor (Millones de Dlls)	Participación en el Total (Porcentaje)
Exportación Total FOB	3,491.00	100.00
Industria Manufacturera	2,619.00	75.00
Industria Química	149.10	4.30

Año: 1994	Valor (Millones de Dlls)	Participación en el Total (Porcentaje)	Variación Anual 1993/1994 (Porcentaje)
Exportación Total FOB	4,090.20	100.00	17.20
Industria Manufacturera	3,312.30	81.00	26.40
Industria Química	194.50	4.80	30.40

Año: 1995	Valor (Millones de Dlls)	Participación en el Total (Porcentaje)	Variación Anual 1994/1995 (Porcentaje)
Exportación Total FOB	5,698.00	100.00	39.30
Industria Manufacturera	4,552.90	79.90	37.50
Industria Química	266.00	4.70	36.80

FUENTES: ESTADÍSTICAS DEL COMERCIO EXTERIOR, TOMO XVII, 1995

<sup>14</sup>Los datos proporcionados son hasta el mes de Agosto

Asimismo podemos observar que la aportación de las exportaciones al fisco es ínfimo, esto en cierta medida es alentador ya que nos da una pauta para apoyar con mayor fuerza a las mismas. Esto resultaría interesante para el fisco ya que este podría inclinarse a las exportaciones en cuanto a ingresos y no basarse tanto en la aportación por concepto de renta y valor agregado de donde toma el mayor porcentaje de entradas; esto es que entre los dos conceptos suman el 40 % del total de ingresos. (Ver tabla y figura 2.5)

**TABLA 2.5****Ingresos Fiscales del Gobierno Federal  
de 1985 a 1991<sup>13</sup> en Millones de Pesos**

<b>Año</b>	<b>Total de Ingresos</b>	<b>Exportación Total</b>	<b>Porcentaje</b>
1985	8,218,361	3,627	0.04
1986	13,111,300	46,600	0.36
1987	34,884,700	16,300	0.05
1988	71,981,200	33,300	0.05
1989	96,273,000	92,400	.10
1990	122,666,200	98,400	0.08
1991	180,680,300	41,000	0.02

FUENTE: INEGI, LA INDUSTRIA QUIMICA EN MEXICO, 1994.

<sup>13</sup>Las cifras de 1992 en adelante no se encuentran disponibles

### INGRESOS FISCALES DEL GOBIERNO FEDERAL DE LOS AÑOS DE 1985 A 1991

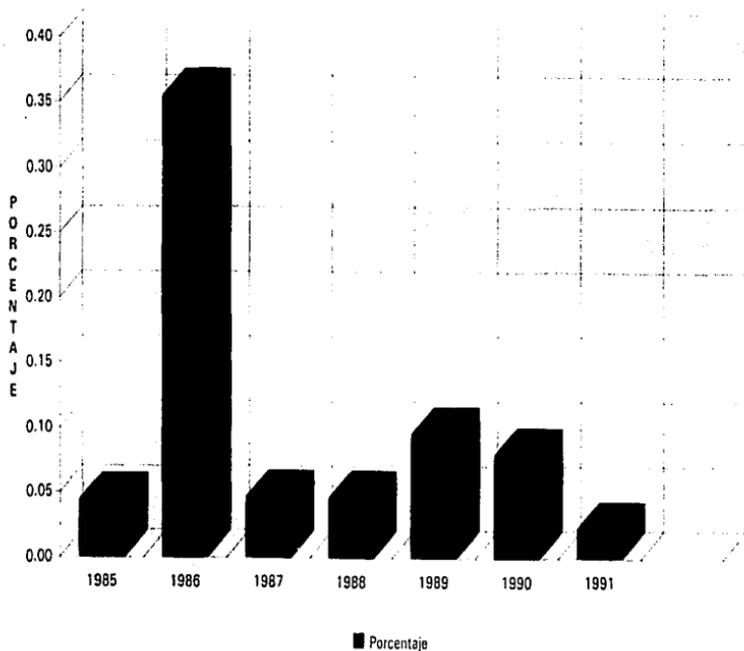


FIGURA 2.5

FUENTE: INEGI, LA INDUSTRIA QUÍMICA EN MÉXICO, 1994

### **2.3. REMODELACIÓN DEL SISTEMA FINANCIERO.**

Quando hablamos de un mercado financiero, estamos hablando de una organización, sea empresa privada o pública, sea el gobierno o algún particular que tratan de canalizar sus necesidades superavitarias o deficitarias de recursos financieros al mercado que utilice eficientemente. Estamos hablando de un sistema financiero.

El sistema financiero está teóricamente dividido en dos tipos de mercados:

-El mercado de capitales, mercado de largo plazo en el que no se considera capital a la concepción contable de las aportaciones de los socios de una empresa, sino a esto, más todos los instrumentos de inversión y financiamiento a largo plazo, obligaciones, certificados de participación y otros instrumentos.

-El mercado de dinero, mercado de corto plazo al que acuden oferentes que tienen dinero temporalmente ocioso, y demandantes que tienen que satisfacer los requisitos de su capital de trabajo.

Esta división es eminentemente conceptual y reduccionista, pues un mercado se relaciona intrínsecamente con el otro. (Véase figura 2.6)

# ESTRUCTURA DE LOS INTERMEDIARIOS FINANCIEROS

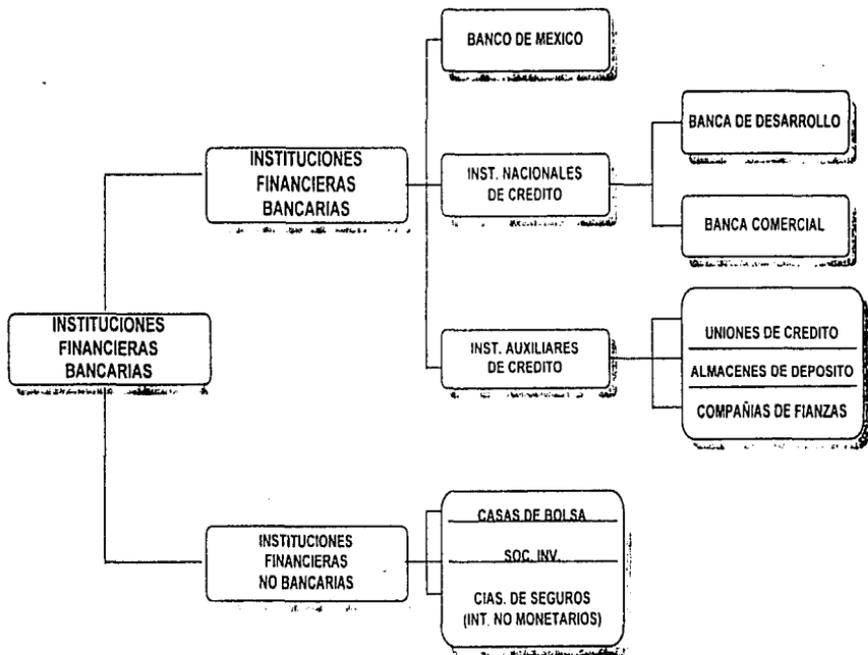


FIGURA 2.6

FUENTE: OPERADORA CASA DE BOLSA, S.A. 1995.

Ninguna nación puede prescindir de un buen mercado financiero pues caería en el trueque, y aún así, esta forma de intercambio constituiría su mercado financiero. El último gran cambio en la organización de los intermediarios en México se da en el año de 1990.

El nuevo Sistema Financiero significa una nueva mentalidad en la dirección de este, una mentalidad que debe ser más agresiva, más profesional, más eficiente, de mayor calidad y por ende más competitiva. México tiene ahora una legislación perfectible que le permite tener estructuras organizadas en su sistema financiero capaces de competir y asociarse con el capital internacional. La base de esta capacidad la dan las agrupaciones financieras, la casa de bolsa, la nueva banca, las nuevas organizaciones auxiliares del crédito y el potencial de desarrollo que estas organizaciones unidas a las de seguros y fianzas pueden tener.

La estructura de los intermediarios financieros se enmarca básicamente en dos sectores : EL MERCADO DE VALORES Y LA BANCA. dentro del sistema financiero se ubican también como participantes, entidades del sector social - constituido por instituciones de seguridad social (IMSS, ISSSTE, entre otros) - así como las compañías de seguros y fianzas, que transfieren y movilizan fondos y recursos financieros al sistema.

Estas compañías quedan comprendidas en la nueva estructura de los intermediarios Financieros, propiciada por la nacionalización de la banca y por la institucionalización de las casa de bolsa. de acuerdo a este proceso la nueva estructura de los intermediarios financieros queda como se muestra en la figura 2.7.

Como elemento activo dentro del Sistema Financiero, se ubican los oferentes y los demandantes de dinero, cuya integración se puede esquematizar de la siguiente forma. (Véase figura 2.8)

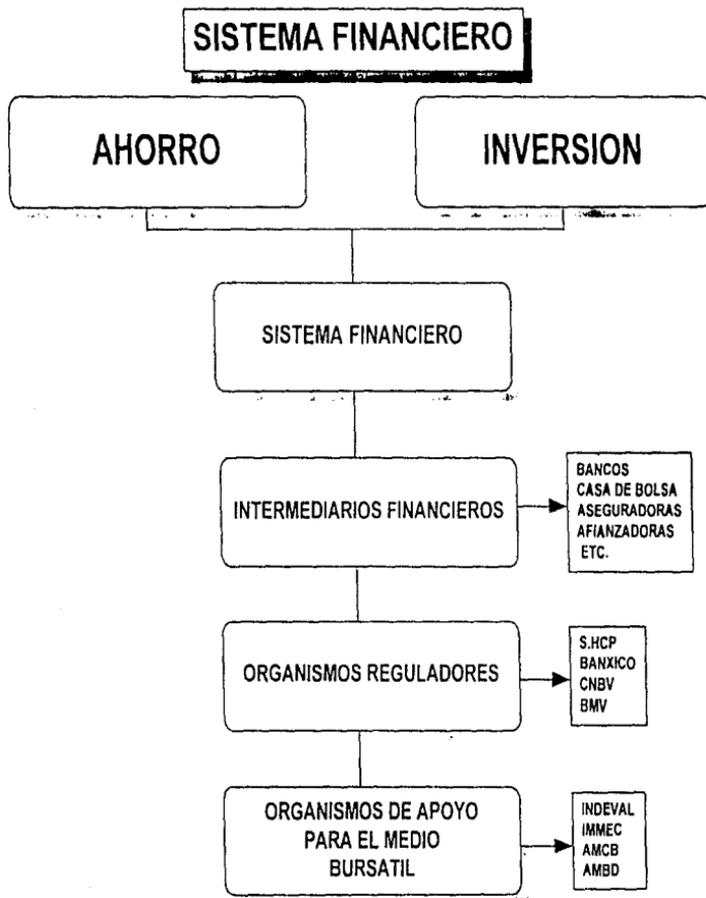


FIGURA 2.7

FUENTE: OPERADORA CASA DE BOLSA, S.A. 1995.

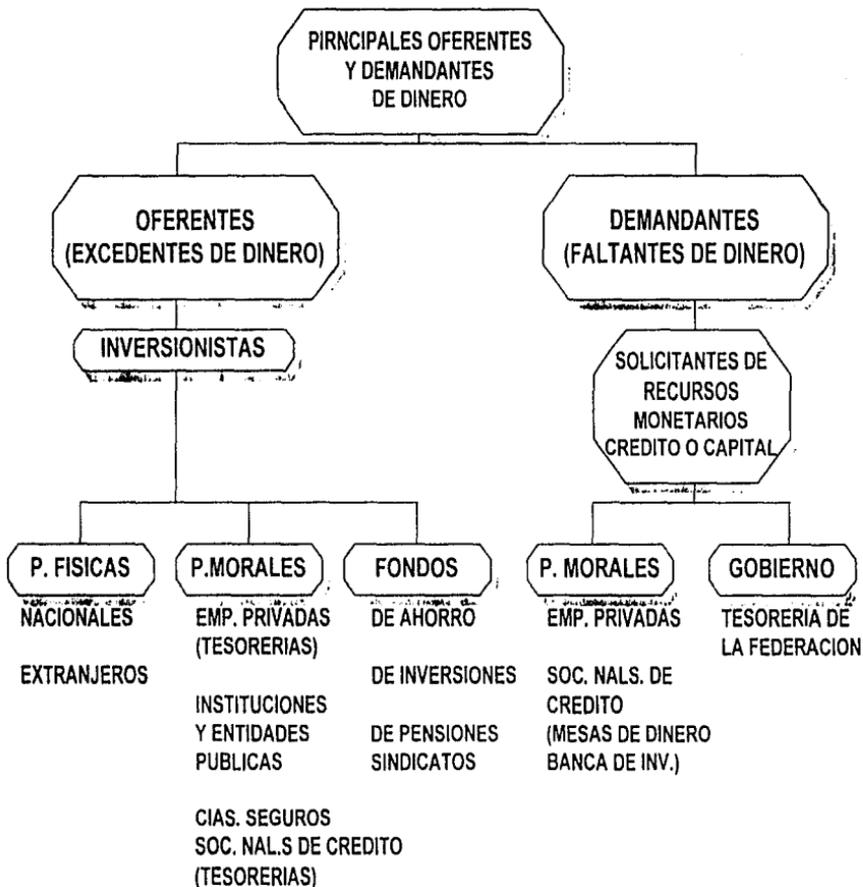


FIGURA 2.8

FUENTE: OPERADORA CASA DE BOLSA, S.A. 1995.

## AUTONOMÍA DEL BANCO DE MÉXICO

El Banco de México , nuestro banco central, se creó cumpliendo un mandato contenido en la Constitución Política de 1917. Uno de los propósitos de la Revolución fue terminar con la pluralidad de instituciones privadas emisoras de billetes, reservando la facultad de emisión a un banco estatal, en beneficio y protección de los intereses nacionales.

En la constitución se establece que el banco emisor debía estar controlado por el Gobierno Federal, dejando a la legislación secundaria determinar la naturaleza y el alcance de dicho control.

En 1925 se expidió la ley que creó el Banco de México; con el fin de armonizar control con autonomía, la ley estableció un sistema conforme al cual, si bien se daba alguna participación en la institución al sector privado, el control del Gobierno Federal se lograba: dándole mayoría en el capital del banco; confiriendo al Ejecutivo Federal la facultad de nombrar a la mayor parte de los miembros del consejo de administración, y otorgando al Secretario de Hacienda y Crédito Público derecho de veto sobre determinadas resoluciones del citado órgano de gobierno.

La ley señalaba que en ningún caso podrían ser consejeros o comisarios, funcionarios y empleados públicos, para salvaguardar la necesaria independencia de la institución, evitando que su consejo de administración pudiere quedar sujeto a las ordenes o instrucciones del Gobierno Federal.

La ley orgánica del Banco de México de 1936, que sustituyó a la primera, reafirmó el criterio de conferir al banco central amplia autonomía e hizo más severos los requisitos para la emisión de sus billetes. En 1938 se llevaron al cabo reformas de importancia en la Ley orgánica del banco central. Las restricciones para emitir billetes y dar apoyo financiero al Gobierno se redujeron de manera significativa al considerarse excesivamente rígidas, estas disposiciones se prestaron a que en ciertas épocas se abusara del financiamiento del banco central al Gobierno Federal. Tras la estatización de la banca en 1982, al quedar la casi totalidad del capital del Banco de México directa o indirectamente en poder del Gobierno Federal, se hizo más patente la conveniencia de cambiar su naturaleza jurídica, transformándose en organismo descentralizado del propio Gobierno.

La actual Ley Orgánica del Banco de México, vigente a partir del primero de enero de 1985, volvió en gran medida a los criterios iniciales. Estableció normas que procuraron evitar incrementos inconvenientes en el monto del crédito primario, fijando asimismo, un régimen más claro para el financiamiento que el banco puede conceder al Gobierno Federal, pero sin poner a este financiamiento un límite definitivo.

*Funciones del banco central de México:*

a. Regula la emisión y circulación de la moneda, el crédito y los cambios, por ende guarda una estrecha relación con las instituciones de crédito y las casas de cambio.

b. Opera con las instituciones de crédito como banco de reserva y acreditante de última instancia. Además regula el servicio de cámara de compensación.

c. Presta servicios de tesorería al Gobierno Federal y actúa como agente financiero del mismo en operaciones de crédito interno y externo. El Banco de México es el agente exclusivo para colocar, redimir y vender valores gubernamentales como Cetes, Tesobonos, Ajustabonos o Pagafes y efectuar reportes con éstos.

d. Funge como asesor del Gobierno Federal en materia económica y financiera.

e. Participa en el Fondo Monetario Internacional y en otros organismos de cooperación financiera internacional o que agrupan bancos centrales.

f. Administra el Fondo Bancario de Protección al Ahorro, fideicomiso creado con la finalidad de prevenir problemas financieros en los bancos múltiples. Procurando el cumplimiento de la obligaciones que estos bancos tengan. Aún cuando el fideicomiso fue creado por el Gobierno Federal, no tiene carácter de entidad de la administración pública federal. Para que los bancos múltiples garanticen el pago oportuno y puntual del apoyo del fondo, deberán garantizarlo con acciones representativas de su capital social.

g. Dispone de acuerdo a la Ley de Instituciones de Crédito las tasas de interés, comisiones, premios, descuentos, u otros conceptos análogos,

montos, plazos y demás características de las operaciones activas, pasivas y de servicios, así como las operaciones con oro, plata y divisas, que realicen las instituciones de crédito y la inversión obligatoria de su pasivo exigible.

### **CAPITULO III**

#### **FUENTES DE FINANCIAMIENTO Y SERVICIO**

**El objetivo principal de cualquier sistema financiero en el mundo es poner en contacto a oferentes y demandantes de recursos financieros.**

**El financiamiento que requiere la empresa es de mercado de dinero o de mercado de capitales. Si hablamos de mercado de dinero, se habla del mercado financiero a corto plazo y siempre de deuda. Si se habla del mercado de capitales, se habla de la parte a largo plazo, y puede ser de deuda o de aportación de nuevos socios.**

**A continuación se enuncia la estructura de los intermediarios con el propósito de dar un panorama general del Sistema Financiero Mexicano a fin de que la rama de la Industria Química conozca la totalidad del mismo sin que en ésta tesis abundemos sobre los productos de instituciones financieras no bancarias.**

### **3.1 TIPOS DE FINANCIAMIENTO.**

**Préstamo Personal.** Se otorga a personas físicas sujetas de crédito por plazos de 3, 6, 9 u 11 meses, con una tasa de interés global y una comisión de apertura. Se paga mensualmente, documentándose mediante pagaré con aval.

**Préstamo Quirografario.** Este tipo de préstamo se conoce también como préstamo directo o en blanco, pues su garantía es la solvencia y moralidad del solicitante. Puede requerirse aval o coobligado, con un plazo legal de un año, pero en realidad se maneja a 90 días.

Debe procurarse que se destine a resolver problemas transitorios de efectivo del solicitante, en algunos casos para pagar pasivos a otras instituciones, pero nunca para invertir en bienes de capital. Como formalmente no se pide información respecto al destino del crédito, el funcionario que lo otorgue debe ser muy experimentado.

**Descuento.** Esta operación consiste en transferir en propiedad títulos de crédito a una institución de crédito que pagará en forma anticipada el valor nominal del título menos una suma equivalente a los intereses que devengaría entre la fecha en que se recibe y la de su vencimiento y una comisión por la operación.

**Esta operación se realiza a un plazo legal de hasta 10 años, realmente a 90 días es revolvente.<sup>16</sup>**

**Destino del crédito :**

**a) Descuento Mercantil.** Las sociedades nacionales de crédito manejan en forma preferente descuento de títulos provenientes de operaciones de compra - venta de mercancías.

**b) Descuento no Mercantil.** Son las operaciones de descuento que no provienen de operaciones de compra - venta de mercancías. Se llevan a cabo con particulares.

**Préstamo con Colateral.** Es un préstamo de tipo del quirografario, con la variante de que existen garantías reales como documentos de la cartera del cliente o contrarecibos de empresas como PEMEX, PPM, etc. y la amortización<sup>17</sup> del préstamo es al vencimiento de los documentos.

**Préstamo Prendario.** Este tipo de préstamo mantiene estrecha relación de los almacenes generales de depósito con las sociedades nacionales de crédito, ya que éstas últimas lo otorgan a través de financiamiento de los inventarios vía certificados de depósito y bonos de prenda que expiden los

<sup>16</sup>Aquel crédito que tiene entradas y salidas constantes y se mantiene por el mismo monto

<sup>17</sup>Aportaciones periódicas que se hacen al principal durante un período determinado hasta saldar el préstamo

primeros. también pueden ser otorgados con prenda de valores (obligaciones y acciones) y a éstos se les llama reporto.

El plazo legal es de hasta 10 años, el real de 90 días y su amortización se hace al vencimiento de los documentos.

**Crédito Documentario.** Mediante esta operación una sociedad nacional de crédito se compromete, mediante créditos establecidos, a pagar a través de sus bancos corresponsales por cuenta del acreítado, el importe de bienes específicos a una beneficiario "X", contra documentación. Esta operación puede ser revocable o irrevocable; es revocable cuando el que lo establece puede cancelarlo e irrevocable cuando se requiere para su cancelación que todos estén de acuerdo.

Generalmente se amortiza mensualmente y requiere la celebración de un contrato consignado en escritura pública o un instrumento privado inscrito en el Registro Público.

**Crédito en Cuenta Corriente.** Son prestamos contratados para que los clientes de las sociedades nacionales de crédito puedan disponer, en el momento que lo deseen, de una suma acordada utilizando cheques (sobregiro autorizado). Es el crédito revolvente clásico, y una derivación de éste es la tarjeta de crédito, por medio de la cual la Sociedad Nacional de crédito se obliga a pagar por cuenta del acreditado los bienes y servicios de consumo que éste adquiera.

La utilización de este tipo de crédito es para cubrir necesidades eventuales de efectivo, pudiéndose requerir aval. Su plazo es de 180 días, y se amortiza a través de mantener cuanuo menos cada 90 días un saldo positivo en la cuenta de cheques.

**Préstamos para la Adquisición de Bienes de Consumo Duradero.** Se otorgan a personas físicas sujetas de crédito a plazos de 6, 12, 18 y 24 meses. la forma de pago es mensual con una tasa de interés global y una comisión de apertura. Se documentā mediante pagarā y la garantía la constituye la factura endosada. Su más reciente utilización es en crédito para la adquisición de autos nuevos por parte de Comermex."

**Crédito de habilitación o Avío.** Es un préstamo a corto o mediano plazo que se utiliza para fomentar los elementos de producción o transformación de la actividad industrial, agrícola o ganadera y pueden ser :

a) Préstamo de Habilitación o Avío a la Industria, destinados a adquirir materia prima, materiales, pago de obra de mano directa y lo relacionado con producción en proceso.

b) Préstamo de Habilitación o Avío a la Agricultura, para compra de semillas, fertilizantes, insecticidas, fungicidas, compra de refacciones, reparación de

---

<sup>19</sup>Actualmente Banco Inverlat, S. A.

maquinaria agrícola, pago de maquilas de preparación de tierras, pago de agua, pago de jornales, etc.

c) Préstamo de Habilitación o Avío para la Ganadería, para compra de ganado de engorda, forrajes, cultivo de pastos, vacunas, jornales, etc.

Se requiere un contrato privado ratificado ante Notario Corredor o Escritura Pública. Su plazo es de 3 años con garantía de materias primas y/o materiales, pudiéndose gravar la unidad industrial, agrícola o ganadera, además de otorgar garantía hipotecaria fiduciaria adicional<sup>19</sup>. La amortización se realiza mediante pagos mensuales de intereses y pagos mensuales, trimestrales, semestrales o anuales de capital.

**Crédito Refaccionario.** Es un préstamo a mediano o largo plazo que se utiliza para fomentar la producción o transformación de artículos industriales, agrícolas o ganaderos y que se invierte en la liquidación de ciertos pasivos o en ciertos activos fijos, tales como :

1. Adquisición y/o instalación de maquinaria y equipo adicional.
2. Construcción de obras destinadas al negocio.
3. Adquisición de bienes muebles e inmuebles.
4. Compra de ganado de reproducción.
5. Construcción de establos, bodegas, silos forrajeros, baños garrapaticidas.

---

<sup>19</sup>Garantía constituida sobre bienes valuados por una institución de crédito o sobre la unidad completa de una empresa industrial.

6. **Apertura de tierras para cultivo.**
7. **Adquisición de aperos, instrumentos, útiles de labranzas y abonos.**
8. **Pago de adeudos fiscales o de pasivos relacionados con su operación.**

**Se requiere un contrato privado ratificado ante Notario o Corredor o Escritura Pública. Su plazo legal es de 15 años en la industria y de 5 en la agricultura y ganadería. Actualmente se otorgan plazos de 3 a 5 años. Las garantías deben estar libres de gravámenes y están constituidas por los bienes adquiridos más activo fijo en hipoteca o prenda.**

**La amortización se realiza mediante pagos mensuales de intereses y pagos mensuales, trimestrales, semestrales o anuales de capital. Está documentado con pagarés.**

**Crédito con Garantía Inmobiliaria.** Este tipo de préstamo se conoce comúnmente con el nombre de Préstamos Hipotecario y está destinado a la adquisición, edificación, obras o mejoras de inmuebles. Aún cuando la garantía está constituida en función del inmueble hipotecado, pueden necesitarse garantías adicionales y el solicitante debe demostrar capacidad de pago.

**Este tipo de crédito requiere contrato inscrito en el registro para cualquiera de los tres tipos solicitantes :**

- a) Empresas.
- b) Particulares y
- c) Otros

En el caso de las empresas se requiere que dentro de las características del crédito, éste sea destinado al objeto social de éstas. Es un crédito a mediano y largo plazo en que las amortizaciones de capital se hacen en forma mensual, trimestral o anual y el pago de intereses mensualmente.

En el caso de los particulares para vivienda, es un préstamo a largo plazo en que las amortizaciones de capital e intereses se hacen generalmente en forma mensual.

Los otros tipos de crédito con garantía inmobiliaria cumplen con las características de éste, pero no son destinados ni para la vivienda de la persona física, ni para el objeto social de la empresa.

**Préstamo con Garantía de Unidades Industriales.** Este tipo de préstamo documentado con pagarés, previamente formalizado con un contrato autorizado por Banco de México y ratificado ante Notario o Corredor, es muy especial en cuanto a su destino, ya que éste debe ser distinto al de los de avío o refaccionario, y no debe ser utilizado para adquirir o construir bienes inmuebles. Es utilizable para consolidar pasivos, para tesorería o cuando se tienen problemas financieros y no se tiene un tipo de préstamo específico al cual acudir. Es amortizable a mediano y largo plazo, mediante pagos mensuales, trimestrales o semestrales, tanto de capital como de intereses,

pudiendo existir un período de gracia (pago de intereses en un plazo, sin amortizar capital) Lo más pesado de este tipo de financiamiento lo constituye la garantía, que abarca todos los elementos materiales de la unidad productora (muebles, inmuebles, dinero, créditos a favor de la empresa), además de posibles garantías adicionales sobre bienes de terceros.

**Factoraje Financiero.** Es la operación a través de la cual los proveedores pueden "vender" sus facturas, contrarecibos o listados a una empresa de factoraje. Se ha flexibilizado tanto este tipo de crédito, que aún llegan a descontar pedidos, aunque ésta situación no debería darse pues aún no se ha realizado la actividad mercantil.

El factoraje se puede realizar con o sin recurso. Es *factoraje con recurso* cuando la empresa de factoraje o factor compra la cartera no vencida del cedente o cliente, validada por pagarés, contrarecibos o facturas selladas; sin embargo si el comprador no paga, el cedente tiene la obligación de pagar. En el *factoraje sin recurso* el factor tiene el riesgo de no cobrar.

También se tiene el *factoraje comercial*, en el cuál el factor tiene una relación directa con el cedente y el cedente realiza la cobranza. Otra forma de factoraje es el *factoraje a proveedores*, el cuál se ofrece a empresas grandes para que ellos lo propongan a sus proveedores y éstos puedan vender la cartera de esta empresa importante, teniendo liquidez inmediata.

En México han sobresalido hasta 1990 dos operaciones importantes de factoraje, el ofrecido a Petróleos Mexicanos a través de un sindicato de factoraje organizado por Factoring Comermex, y el factoraje de largo plazo ofrecido por Factoraje Bancomer.

En el costo del factoraje deben considerarse entre otros los siguientes factores :

1. El descuento que hace el factor. En realidad si el cedente tiene una cartera de 100, el factor le da financiamiento por un importe menor, supongamos 80.
2. Los honorarios administrativos constituyen otro costo.
3. El cargo financiero por cartera sobre saldos vencidos o días adicionales

**Arrendamiento Financiero.** Consiste en un contrato, por medio del cual el arrendador se obliga a entregar al arrendatario a cambio del pago de una renta durante un plazo pactado e irrevocable, renta que no es totalmente deducible, el uso de un bien, teniendo la opción al final del plazo de :

- a) trasladar la propiedad,
- b) volver a rentar el bien o
- c) enajenar el bien a una tercera persona, distribuyéndose el importe de la enajenación

La ventaja para el arrendatario consiste en el hecho de utilizar activos fijos sin necesidad de desembolsar inmediatamente el capital. Algunas empresas por necesidades financieras venden alguno de sus activos fijos y los recompran mediante el arrendamiento financiero, incurriendo en las *desventajas* de esta fuente de financiamiento: costo alto de intereses, mantener deuda fija casi irrevocable, ya que la liberación anticipada implicaría altos costos, por no poder deshacerse fácilmente de este equipo si se vuelve obsoleto y no poder disponer del equipo ni darlo en garantía.

Las *ventajas* de este tipo de financiamiento es que libera el dinero para otros usos, la empresa podría reestructurar su pasivo cubriendo los de corto plazo, no se incurriría en costos de reciprocidad, se podría financiar el 100% del bien y no se utilizarían otras fuentes de financiamiento normales.

Además de esto que sería el arrendamiento financiero tradicional, ahora existe la posibilidad de acudir a las arrendadoras financieras para solicitar arrendamiento puro, a través del cuál la empresa paga una renta mensual, totalmente deducible, pero al final del contrato debe de adquirir el bien cuando menos a valor de mercado.

### **3.2 FINANCIAMIENTO DEL SISTEMA BANCARIO.**

Para otorgar financiamiento, las instituciones de crédito deben tomar en cuenta la viabilidad de los proyectos que van a financiar, sus periodos de recuperación, la situación financiera o económica del solicitante, así como su capacidad administrativa y solvencia moral, más allá de las garantías que ofrece.

Para conceder préstamos del sistema bancario debe ser muy cuidadoso ya que está arriesgando dinero o capital ajeno en su mayor parte. Lo menos que puede requerir de los solicitantes de crédito es que cumplan con los siguientes pasos :

1. Hacer la solicitud
2. Demostrar solvencia moral y económica. Esto a través de la reputación moral de la persona (física o moral); el cumplimiento de sus obligaciones y la situación financiera de la empresa a través de sus estados financieros, preferentemente dictaminados.
3. Demostrar la compatibilidad del crédito con la solicitud y posibilidad de cubrirlo.

Las principales causas para que una solicitud de crédito sea rechazada son en función del solicitante o en función de la institución de crédito.

En función del solicitante se deben a :

- a. Insuficiencia de capital contable
- b. Mal historial financiero
- c. Mala administración
- d. Mal historial de pagos
- e. Mal sistema de información financiera
- f. Solicitud mal elaborada
- g. Falta de relaciones previas con la institución de crédito

En función de la institución que otorga el crédito :

- a. Escasez de dinero
- b. Limitaciones del Banco de México
- c. Falta de relaciones previas con el cliente
- d. Limitaciones legales

Debido a las obligaciones que mantienen con ambos y al mismo tiempo cumpliendo su objetivo de crédito, deben prestar sus recursos a los más proyectos más rentables y que brinden las mejores garantías de pago. De ahí que las solicitudes de crédito de los clientes deban reunir tantos requisitos.

A continuación se presentan tres diferentes solicitudes de crédito de un banco, de una empresa de factoraje y de una arrendadora. En general los requisitos deben ser similares para cualquier otro tipo de crédito.



**II. producción**  
**detalle de los principales productos que se elaboran**

producto	precio de venta unitario	turnos	capacidad de producción Potencial [unidades/año]	producción real [unidades/año]
1 _____				
2 _____				
3 _____				
4 _____				
5 _____				

materias primas principales	procedencia	% de participación en la producción
_____	_____	_____
_____	_____	_____
_____	_____	_____
_____	_____	_____

principales provisiones	materias primas	plazo de pago
_____	_____	_____
_____	_____	_____
_____	_____	_____

breve descripción del proceso de producción:

personal actual:

empleados administrativos \_\_\_\_\_ empleados ventas \_\_\_\_\_ técnicos \_\_\_\_\_  
 obreros calificados \_\_\_\_\_ obreros no calificados \_\_\_\_\_ eventuales \_\_\_\_\_



proporcionar el siguiente detalle

(créditos de habitación o vivo y refinanciaros)

concepto	origen	cantidad	precio unitario	importe total

en caso de créditos hipotecarios industriales e especificar:

a) acreedor				
b) fecha de constitución				
c) tipo de moneda				
d) monto				
e) plazo original				
f) tasa				
g) destino				

garantías que ofrece

concepto	valor actual	gratificaciones (en su caso)

bancos con los que opera

nombre	sucursales	servicios prestados cheques o inversiones	créditos monto insoluto

IV. justificación del crédito

Describe el proyecto, indicando la necesidad de llevarlo a cabo

nueva capacidad de producción y producción real que obtendrá con el proyecto

producto	precio de venta unitario	turnos	nueva Capacidad de prod. inst. (unidades/año)	prod. real que obtendrá (unidades/año)
1.				
2.				
3.				
4.				
5.				
6.				

personal adicional necesario

empleados administrativos \_\_\_\_\_ empleados ventas \_\_\_\_\_ técnicos \_\_\_\_\_  
 obreros calificados \_\_\_\_\_ obreros no calificados \_\_\_\_\_ eventuales \_\_\_\_\_

porcentaje de prod. que se exporta \_\_\_\_\_ destino \_\_\_\_\_  
 sustituye importaciones si:  no  de qué producto \_\_\_\_\_  
 opera con tecnología propia si:  no  monto anual \$ \_\_\_\_\_  
 en caso negativo razones \_\_\_\_\_  
 pago de regalías anual \$ \_\_\_\_\_



participación en el mercado y competidores	% de participación
la siguiente _____	_____
_____	_____
_____	_____
_____	_____
zonas o plazas donde vende sus productos _____	_____

procedimiento de ventas y plazas que otorga a sus clientes	plazo ( días )				
	% de ventas	30	60	90	otros
mayorista o distribuidor					
detallista					
ventas directas					
otras					
desglose de sus ventas en los años proyectados					
		unidades	precio	importe	
19 _____					
19 _____					
19 _____					

VI. otra información

¿desea sobre el inmueble que ocupe u ocupará

¿ es de su propiedad? si  no  en caso negativo \_\_\_\_\_

nombre del propietario \_\_\_\_\_

¿ tiene relación con la empresa? si  no  en caso afirmativo \_\_\_\_\_

cuál \_\_\_\_\_

razones por las que no se aporta a la empresa \_\_\_\_\_

renta mensual \_\_\_\_\_ vigencia contrato de arrendamiento \_\_\_\_\_

cuenta con equipo anticontaminante si  no  no se requiere

nombre y firma del representante legal \_\_\_\_\_

para uso exclusivo de refirsa

estado planta _____	municipio planta _____	zona económica _____
nivel intermediación _____	grupo industrial _____	rámula industrial _____
tipo de bienes _____	tipo de empresa _____	destino _____
satisfacción _____	% participación est. _____	% met. prime est. _____
línea de crédito _____	tipo de garantía _____	% garantizado _____

nombre \_\_\_\_\_

balances generales (miles de pesos)

activo	fecha año-mes-día	historicos					
		historicos			proforma		
		junio servicio	noventa fin mejor de 3 meses	noventa presente servicio	primer año	segundo año	tercer año
activo circulante							
caje y bancos							
documentos por cobrar (neto)							
cuentas por cobrar							
otras							
inventarios							
materie prima							
productos en proceso							
productos terminados							
inventario total							
total activo circulante							
activo fijo							
terreno							
edificios							
maquinaria y equipo							
otros equipos							
otro activo fijo							
total activo fijo							
-- depreciación acumulada							
activo fijo neto							
revelación: activo fijo							
-- depreciación de la revelación							
activo fijo total							
activo fijo diferido							
_____ (neto)							
total del activo							

pasivo	histórico		proforma			
	último ejercicio	incierta (lo mejor de 6 meses)	datos presente ejercicio	primer año	segundo año	tercer año
pasivo circulante						
proveedores						
bancos						
cuentas por pagar						
acomodados y/o fideles						
otros						
total pasivo circulante	.....	.....	.....	.....	.....	.....
pasivo fijo						
bancos						
acomodados y/o fideles						
otros						
total pasivo fijo	.....	.....	.....	.....	.....	.....
total del pasivo	.....	.....	.....	.....	.....	.....
capital contable						
capital social						
aportaciones adicionales						
reservas						
superávit por revaluación de activos						
resultados ejercicios anteriores						
[*] utilidad (pérdida) neta del ejercicio						
total del capital	.....	.....	.....	.....	.....	.....
pasivo más capital	.....	.....	.....	.....	.....	.....

[\*] corresponde a lo del estado de resultados

NUMERO

estados de pérdidas y ganancias  
(miles de pesos)

de	último	cuarta	del año	primer	segundo	tercer
	trimestre	trimestre	trimestre	trimestre	trimestre	trimestre
ventas netas						
retorno prima						
mano de obra						
gastos de fabricación (en depreciación) (1)						
depreciación (2)						
total gastos de fabricación (1 + 2)						
costo de ventas						
utilidad o (pérdida) bruta						
gastos de operación						
gastos de venta						
gastos de administración						
utilidad o (pérdida) de operación						
gastos financieros						
otros gastos y (productos)						
utilidad o (pérdida) antes de ar y plus						
impuesto sobre la renta						
participación de los trabajadores						
utilidad o (pérdida) neta del ejercicio						
depreciación y amortización						
cargos e resultados						

rubros \_\_\_\_\_

estado de pérdidas y ganancias (miles de pesos)						
de	último		total como	primer	segundo	tercer
	trimestre	trimestre	trimestre	año	año	año
19	19	19	19	19	19	19
ventas netas						
matena prima						
mano de obra						
gastos de fabricación (en depreciación) [1]						
depreciación [2]						
total gastos de fabricación [1 + 2]						
costo de ventas						
utilidad o (pérdida) bruta						
gastos de operación						
gastos de venta						
gastos de administración						
utilidad o (pérdida) de operación						
gastos financieros						
otros gastos y (productos)						
utilidad o (pérdida) antes de ar y plu						
impuesto sobre la renta						
participación de los trabajadores						
utilidad o (pérdida) neta del ejercicio						
depreciación y amortización cargada a resultados						

**solicitud de crédito**  
**documentación complementaria**

- 1 - balance general y estado de resultados, incluyendo las relaciones analíticas de las cuentas principales
  - a) de los dos últimos ejercicios, preferentemente auditados
  - b) el más reciente (con antigüedad no mayor de 6 meses)
- 2 - estados financieros proforma (balance general, estado de resultados y flujo de caja) por la vigencia de los créditos solicitados
- 3 - indicar las premisas que se utilizarán en la elaboración de los estados financieros proforma
- 4 - copia de los siguientes documentos
  - a) escritura propiedad del terreno o inmueble donde se localiza la planta
  - b) escritura constitutiva y de las reformas
  - c) poderes notariales, especialmente para la suscripción de títulos de crédito
  - d) currículum vitae de los principales socios y funcionarios de la empresa
- 5 - cotizaciones de maquinaria y equipo y planes y presupuestos de construcción, cuando proceda
- 6 - balance reciente del excedente, en caso de ofrecer aval como parte de la garantía
- 7 - análisis y fundamentación del mercado de sus productos
- 8 - estudio de prevención, en caso de solicitar apoyo a través de fidejas

# Factoraje

ORGANIZACIÓN AUXILIAR DE CREDITO

FECHA \_\_\_\_\_ / \_\_\_\_\_ / \_\_\_\_\_

## SOLICITUD DE SERVICIOS

NOMBRE _____	GRUPO _____
DIRECCION _____	TELEFONO _____
RANGO O CARGO _____	FAX _____
FUNCIÓN DE CONTACTO _____	PUESTO _____

A _____	_____	B _____	_____
C _____	_____	B _____	_____
I _____	_____	B _____	_____
O _____	_____	B _____	_____
S _____	_____	B _____	_____
I SI EL PRINCIPAL ACCIONISTA ES UNA SOCIEDAD MERCANTIL DETALLAR SU ESTRUCTURA ACCIONARIA _____ _____ _____		CAPITAL SOCIAL ACTUAL _____ _____ _____	

P E R S O N A S	NOMBRE	TITULO	PUESTO	EDAD	EXPERIENCIA (AÑOS) EN		
					EL RANGO	LA EMPRESA	EL PUESTO
1	_____	_____	_____	_____	_____	_____	_____
2	_____	_____	_____	_____	_____	_____	_____
3	_____	_____	_____	_____	_____	_____	_____
4	_____	_____	_____	_____	_____	_____	_____
5	_____	_____	_____	_____	_____	_____	_____

P E R S O N A S	EMPRESA	ACTIVIDAD	OPERACIONES CON SOCIETARIO		
			% COMPRAS	% VENTAS	PLAZOS
1	_____	_____	_____	_____	_____
2	_____	_____	_____	_____	_____
3	_____	_____	_____	_____	_____
4	_____	_____	_____	_____	_____
5	_____	_____	_____	_____	_____

P R O D U C T O S	PRINCIPALES PRODUCTOS	MARCAS	MERCADO *	APLICACIONES III	% INGRESO
	1	_____	_____	_____	_____
2	_____	_____	_____	_____	_____
3	_____	_____	_____	_____	_____
4	_____	_____	_____	_____	_____
5	_____	_____	_____	_____	_____
A L T E R N A T I V A S	# ALTERNATIVAS GOBIERNO INDUSTRIAL (PRIVADO) CONSUMIDOR FINAL _____ PRINCIPALES COMPETIDORES _____ _____ _____		# USO FINAL DEL PRODUCTO PARTICIPACION _____ _____ _____		
	PARTICIPACION EN EL MERCADO DE LA SOLICITANTE _____ %				

\* INDUSTRIAL, CONSUMO PRIVADO O PUBLICO

CONDICIONES			
	PLAZO	DESC. PPP	DOCUMENTARI*
VENTAS SECTOR PRIVADO	_____	_____	_____
VENTAS SECTOR PUBLICO	_____	_____	_____
VENTAS LOCALES	_____	_____	_____
VENTAS EN EL INTERIOR	_____	_____	_____
VENTAS DE EXPORTACION	_____	_____	_____
APROXIMADAMENTE CUANTOS CLIENTES HACEN EL 80% DE SUS VENTAS _____ QUE ELEMENTOS TAMBIEN EN CONSIDERACION PARA OTORGAR CREDITO _____			
PRODUCTOS QUE EXPORTA _____			
LUGARES _____			
EXPECTATIVAS _____			
INGRESO ANUAL EN DIVISAS POR EXPORTACION _____			

	PRINCIPALES MATERIAS PRIMAS	ORIGEN		% DEL COSTO TOTAL DE MATERIAS PRIMAS
		% NACIONAL	% IMPORTACION	
1	_____	_____	_____	_____
2	_____	_____	_____	_____
3	_____	_____	_____	_____
4	_____	_____	_____	_____
5	_____	_____	_____	_____
6	_____	_____	_____	_____
7	_____	_____	_____	_____
8	_____	_____	_____	_____
9	_____	_____	_____	_____
10	_____	_____	_____	_____
EGRESO DE DIVISAS ANUALES POR ESTE CONCEPTO _____				
¿EXISTEN PROBLEMAS DE SUMINISTROS? SI _____ NO _____ CUALES? _____				
	PRINCIPALES PROVEEDORES	MATERIA PRIMA QUE SUMINISTRAN	PLAZOS	DOCUMENTARI*
1	_____	_____	_____	_____
2	_____	_____	_____	_____
3	_____	_____	_____	_____
4	_____	_____	_____	_____
5	_____	_____	_____	_____

PERSONAL TOTAL _____	EN PLANTA _____	EN OFICINAS _____
TÉCNICOS _____	EVENTUALES _____	EJECUTIVOS _____
¿LA PERSONAL SE ENCUENTRA SINDICALIZADO? SI _____ NO _____		
NOMBRE DEL SINDICATO _____	AFILIADO A _____	
TIPO DE CONTRATO _____	COLECTIVO _____	LET _____
MUELGAS EN LA EMPRESA ¿CUANTAS Y POR QUÉ? _____		

	OFICINAS	FABRICA 1	FABRICA 2
LUGAR DE UBICACION	_____	_____	_____
SUPERFICIE TERRENO	_____	_____	_____
SUPERFICIE CONSTRUCCION	_____	_____	_____
PROPIO O RENTADO	_____	_____	_____
SI ES RENTADO ¿A QUIEN? _____			
RENTA MENSUAL	_____	_____	_____
RENTAMIENTO CONTRATO RENTA	_____	_____	_____
DAÑOS REPARACION EN A.P.P.	_____	_____	_____
OTRAS FABRICAS*	_____	_____	_____

P R O D U C T O	CAPACIDAD DE PRODUCCION UTILIZADA _____		CAPACIDAD INSTALADA _____			
	1985 _____		1986 _____			
	1987 _____		1988 _____			
	CAUSAS DE LA DIFERENCIA AL 100% _____					
PLANES DE EFICIENCIA PLANES DE MODERNIZACION		SI	NO	INICIO	TERMINACION	INTERES REGULAR
INDICACIONES _____						

C O M P R E N S I V A	EMPRESA O INSTITUCION		FUNCIONARIO DE CONTACTO		TELEFONO	
	1	_____		_____		_____
	2	_____		_____		_____
	3	_____		_____		_____
	4	_____		_____		_____
	5	_____		_____		_____
	6	_____		_____		_____
	7	_____		_____		_____
	8	_____		_____		_____
	9	_____		_____		_____
OTROS PASIVOS BANCARIOS A:						
	INSTITUCION	MONTO	VENCIMIENTO	DEBITO	GARANTIAS	
1	_____	_____	_____	_____	_____	
2	_____	_____	_____	_____	_____	
3	_____	_____	_____	_____	_____	
4	_____	_____	_____	_____	_____	

RELACIONES CON BANCOS	
NO CONTIENE SI TIENE ESTABLECIMIENTO	_____
NOMBRE DEL EJECUTIVO QUE MANEJA LA CUENTA	_____
SUCURSAL Y TELEFONO	_____
LINEAS DE CREDITO Y GARANTIAS	_____

_____
FIRMA

**PARA SERVICIO DE FACTORAJE EXCLUSIVAMENTE**

**RELACION DE CLIENTES Y PROVEEDORES POR CEDA**

CLIENTES (O PROVEEDORES) (R)	OPERACIONES USUARIALES PROMEDIO	DÍAS DE RECUPERACION	MEDIO DE CONFIRMAR LA ENTREGA DE EFECTIVO

**DOCUMENTACION QUE DEBE RA ANEXARSE:**

**1. INFORMACION LEGAL DE LA EMPRESA (Y DE QUIEN SE REQUIERE)**

- Copia del acta constitutivo, en donde se mencione el número del Registro Público de Comercio
- Escritura de la última modificación de estatutos
- Escrituras de poderes notariales, administración, inscripción de libros de crédito.

**2. INFORMACION FINANCIERA DE LA EMPRESA (Y DE QUIEN SE REQUIERE)**

- Estados financieros de los 3 últimos ejercicios completos, auditados de preferencia y en caso de no ser auditados, con una copia de la declaración anual de I.S.R. y sus anexos correspondientes. Dependiendo de tamaño.
- Estados financieros parciales que demuestren en curso de liquidación no haber y en sus meses Dependiendo de tamaño y con el detalle financiero de sus principales cuentas.

# Arrendadora

ORGANIZACION SUJETA DE CREDITO

## SOLICITUD DE SERVICIOS

NOMBRE	GRUPO
DOMICILIO	TELEFONOS
RAMO O RAMO	PAIS
FUNCIONARIO DE CONTACTO	PUESTO

A	1		E	
C	2		E	
D	3		E	
N	4		E	
F	5		E	
A	6		E	
S	7		E	

1. SI EL PRINCIPAL ACCIONISTA ES UNA SOCIEDAD MERCANTIL  
DETALLAR SU ESTRUCTURA ACCIONARIA

CAPITAL SOCIAL ACTUAL

A C D N F A S	1	NOMBRE	TITULO	PUESTO	EDAD	EXPERIENCIA (AÑOS) EN		
						EL RAMO	LA EMPRESA	EL PUESTO
	2							
	3							
	4							
	5							
	6							
	7							

F A L A S	OPERACIONES CON SOLICITANTES				
	EMPRESA	ACTIVIDAD	% COMPRAS	% VENTAS	PLAZOS
	1				
	2				
	3				
	4				
	5				

M O D A L I D A D E S O P O R T A D O S	PRINCIPALES PRODUCTOS		MARCAS	MERCADO II	APLICACIONES III	% INGRESO
		1				
	2					
	3					
	4					
	5					
B ALTERNATIVAS		GOBIERNO INDUSTRIAL (PRIVADO) CONSUMIDOR FINAL		N. USO FINAL DEL PRODUCTO		
PRINCIPALES COMPETIDORES				PARTICIPACION		
	1					
	2					
	3					
	4					
	5					
PARTICIPACION EN EL MERCADO DE LA SOLICITANTE						

CONDICIONES			
	PLAZO	DISC P.P.P.	DOCUMENTARI*
_____ % VENTAS SECTOR PUBLICO	_____	_____	_____
_____ % VENTAS SECTOR PRIVADO	_____	_____	_____
_____ % VENTAS LOCALES	_____	_____	_____
_____ % VENTAS EN EL INTERIOR	_____	_____	_____
_____ % VENTAS DE EXPORTACION	_____	_____	_____

APROXIMADAMENTE CUANTOS CLIENTES HACEN EL 80% DE SUS VENTAS \_\_\_\_\_ QUE ELEMENTOS TOMAN EN CONSIDERACION PARA OTORGAR CREDITO \_\_\_\_\_

PRODUCTOS QUE EXPORTA \_\_\_\_\_

LUGARES \_\_\_\_\_

EXPERIENCIAS \_\_\_\_\_

INGRESO ANUAL EN DIVISAS POR EXPORTACION \_\_\_\_\_

	PRINCIPALES MATERIAS PRIMAS	ORIGEN		% DEL COSTO TOTAL DE MATERIAS PRIMAS
		% NACIONALES	% IMPORTACION	
1	_____	_____	_____	_____
2	_____	_____	_____	_____
3	_____	_____	_____	_____
4	_____	_____	_____	_____
5	_____	_____	_____	_____

EXISTEN DE DIVISAS ANUALES POR ESTE CONCEPTO \_\_\_\_\_ SI \_\_\_\_\_ NO \_\_\_\_\_ CUALES? \_\_\_\_\_

EXISTEN PROBLEMAS DE SUMINISTRO? \_\_\_\_\_ SI \_\_\_\_\_ NO \_\_\_\_\_ CUALES? \_\_\_\_\_

	PRINCIPALES PROVEEDORES	MATERIA PRIMA QUE SUMINISTRAN	PLAZOS	DOCUMENTARI*
1	_____	_____	_____	_____
2	_____	_____	_____	_____
3	_____	_____	_____	_____
4	_____	_____	_____	_____
5	_____	_____	_____	_____

PERSONAL TOTAL \_\_\_\_\_ EN PLANTA \_\_\_\_\_ EN OFICINAS \_\_\_\_\_

TÉCNICOS \_\_\_\_\_ EVENTUALES \_\_\_\_\_ EJECUTIVOS \_\_\_\_\_

¿EL PERSONAL SE ENCUENTRA SINDICALIZADO? SI \_\_\_\_\_ NO \_\_\_\_\_

NOMBRE DEL SINDICATO \_\_\_\_\_

TIPO DE CONTRATO \_\_\_\_\_ COLECTIVO \_\_\_\_\_ LEY \_\_\_\_\_ INDIVIDUAL \_\_\_\_\_

MUELGAS EN LA EMPRESA ¿CUANTAS Y POR QUÉ? \_\_\_\_\_

	OFICINAS	FABRICA 1	FABRICA 2
1	_____	_____	_____
2	_____	_____	_____
3	_____	_____	_____
4	_____	_____	_____
5	_____	_____	_____
6	_____	_____	_____
7	_____	_____	_____
8	_____	_____	_____
9	_____	_____	_____
10	_____	_____	_____
11	_____	_____	_____
12	_____	_____	_____
13	_____	_____	_____
14	_____	_____	_____
15	_____	_____	_____
16	_____	_____	_____
17	_____	_____	_____
18	_____	_____	_____
19	_____	_____	_____
20	_____	_____	_____
21	_____	_____	_____
22	_____	_____	_____
23	_____	_____	_____
24	_____	_____	_____
25	_____	_____	_____
26	_____	_____	_____
27	_____	_____	_____
28	_____	_____	_____
29	_____	_____	_____
30	_____	_____	_____
31	_____	_____	_____
32	_____	_____	_____
33	_____	_____	_____
34	_____	_____	_____
35	_____	_____	_____
36	_____	_____	_____
37	_____	_____	_____
38	_____	_____	_____
39	_____	_____	_____
40	_____	_____	_____
41	_____	_____	_____
42	_____	_____	_____
43	_____	_____	_____
44	_____	_____	_____
45	_____	_____	_____
46	_____	_____	_____
47	_____	_____	_____
48	_____	_____	_____
49	_____	_____	_____
50	_____	_____	_____
51	_____	_____	_____
52	_____	_____	_____
53	_____	_____	_____
54	_____	_____	_____
55	_____	_____	_____
56	_____	_____	_____
57	_____	_____	_____
58	_____	_____	_____
59	_____	_____	_____
60	_____	_____	_____
61	_____	_____	_____
62	_____	_____	_____
63	_____	_____	_____
64	_____	_____	_____
65	_____	_____	_____
66	_____	_____	_____
67	_____	_____	_____
68	_____	_____	_____
69	_____	_____	_____
70	_____	_____	_____
71	_____	_____	_____
72	_____	_____	_____
73	_____	_____	_____
74	_____	_____	_____
75	_____	_____	_____
76	_____	_____	_____
77	_____	_____	_____
78	_____	_____	_____
79	_____	_____	_____
80	_____	_____	_____
81	_____	_____	_____
82	_____	_____	_____
83	_____	_____	_____
84	_____	_____	_____
85	_____	_____	_____
86	_____	_____	_____
87	_____	_____	_____
88	_____	_____	_____
89	_____	_____	_____
90	_____	_____	_____
91	_____	_____	_____
92	_____	_____	_____
93	_____	_____	_____
94	_____	_____	_____
95	_____	_____	_____
96	_____	_____	_____
97	_____	_____	_____
98	_____	_____	_____
99	_____	_____	_____
100	_____	_____	_____

LUGAR DE UBICACION \_\_\_\_\_

SUPERFICIE TERRENO \_\_\_\_\_

SUPERFICIE CONSTRUCCION \_\_\_\_\_

PROPIO O RENTADO \_\_\_\_\_

SI ES RENTADO ¿A QUIEN? \_\_\_\_\_

RENDA MENSUAL \_\_\_\_\_

¿CONTRATO CONTRATO RENTA O OTRO? INDICACION EN P.P.P. \_\_\_\_\_

¿OTRAS FABRICAS? \_\_\_\_\_

P R O D U C T I V O	CAPACIDAD DE PRODUCCION UTILIZADA				CAPACIDAD INSTALADA			
	1988	1989	1990	1991	1988	1989	1990	1991
	CAUSAS DE LA DIFERENCIA AL 100%:							
	PLANES DE EXPANSION		SI	NO	INDICAR	EXPLICACION	INDICACION REGIONAL	
PLANES DE MODERNIZACION								
EN QUE CONSISTEN:								

C R E D I T O R E S	EMPRESA O INSTITUCION		FUNCIONARIO DE CONTACTO		TELEFONO	
	1					
	2					
	3					
DETALLE DE PASIVOS BANCARIOS AL:						
	INSTITUCION		MONTO	VENCIMIENTO	DESTINO	GARANTIAS
1						
2						
3						
4						
5						

B E N E F I C I O S	MONTO		EQUIPO A ADQUIRIR		PLAZO DE SEARO (EN MESES)	
	1					
	2					
	3					
BENEFICIOS DE LA INVERSION:						

FIRMA

**DOCUMENTACION QUE DEBERA ANEXARSE:**

1. Informacion Legal de la Empresa (y de quien lo respalda)

- Copia del acta constitutivo, en donde se menciona el numero de Registro Publico de Comercio
- Escritura de la ultima modificacion de estatutos
- Escrituras de poderes otorgados administracion, suscripcion de titulos de credito

2. Informacion financiera de la empresa (y de quien lo respalda)

- Estados financieros de los 3 ultimos ejercicios comerciales, auditados de preferencia y en caso de no ser auditados, con una copia de la declaracion anual de I.R.R. y sus anexos relacionados. Debidamente firmados
- Estados financieros parciales del periodo en curso (cuando correspondiere no superar los seis meses). Debidamente firmados y con el detalle analitico de las participaciones emitidas

### **3.3 FINANCIAMIENTO DEL SISTEMA BURSÁTIL.**

Los principales medios de financiamiento que el sistema bursátil ofrece a las empresas son los siguientes :

- Papel Comercial
- Aceptaciones Bancarias
- Bonos de Prenda
- Certificados de Participación Inmobiliaria
- Obligaciones
- Acciones

**Papel Comercial.** Las empresas pueden acudir a este tipo de financiamiento constituido por pagarés negociables a corto plazo, entre 15 y 91 días, no garantizados, emitidos por importes mínimos de N\$ 100,000 o sus múltiplos y colocados a tasa de descuento. Para poder emitir Papel Comercial, las empresas deben presentar la siguiente documentación a la Comisión Nacional Bancaria y de Valores para obtener autorización y la inscripción en el Registro nacional de Valores Intermediarios :

- a) Solicitud
- b) Copia del poder de la (s) persona (s) autorizada (s) para suscribir pagarés
- c) Estados Financieros incluyendo presupuesto de caja
- d) Proyecto del prospecto y aviso de oferta
- e) Copia del título a emitir

- f) Líneas de crédito de la emisora
- g) Contrato de colocación de la Casa de Bolsa
- H) Calificación de la empresa calificadora de valores, como aspecto indispensable

El importe de los pagarés estará limitado por la Comisión Nacional Bancaria y de Valores, siendo por un plazo anual renovable, pudiendo hacerse emisiones parciales. La tasa de descuento se fija entre emisora y casa de Bolsa y en caso de no cumplimiento puede revocarse la autorización.

**Aceptaciones Bancarias.** Dado que el sistema financiero mexicano mostró problemas de liquidez, y que en las empresas pequeñas y medianas este problema fue más grave por tener menos acceso a fuentes de financiamiento, el Banco de México mediante oficio del 13 de Noviembre de 1980, comunicó a la Comisión Nacional Bancaria y de Valores que las letras de cambio aceptadas por los multibancos para el financiamiento de empresas medianas y pequeñas establecidas en México, conocidas como "aceptaciones bancarias", quedaban inscritas en el Registro Nacional de Valores Intermediarios, a solicitud de la institución interesada, tramitada por Banco de México.

Aparte de ser una fuente adicional de financiamiento para la pequeña y mediana empresa, le evita el costo de la reciprocidad con la sociedad nacional de crédito, y a esta le representa sólo la obligación contingente, no distraendo sus recursos. La emisión de las aceptaciones bancarias es a

**ESTA TESIS NO DEBE  
SALIR DE LA BIBLIOTECA**

tasa de descuento<sup>20</sup>, también a corto plazo y con un costo de comisión por parte de la sociedad nacional de crédito, debido a que el estudio debe ser similar al de un estudio de crédito y al aval que otorga (crédito por aval).

**Bonos de Prenda.** Este instrumento de financiamiento se emitió por primera vez en 1990, poniendo al alcance del sector agro industrial la posibilidad de financiarse a través del mercado de valores. Es un título de crédito a corto plazo, emitido por el productor o agro industrial para financiar sus inventarios con una garantía real y física, que es un certificado de depósito, asegurando que los bienes estén depositados y certificando la calidad de los mismos, quedando como garantía los mismo bienes.

**Certificados de Participación Inmobiliaria.** Son Títulos de crédito a largo plazo que dan derecho a los tenedores de los mismos, a una parte alcuota de la titularidad de los bienes inmuebles dados en garantía.

Tienen como objetivo el ofrecer financiamiento a largo plazo a la empresa emisora (arrendadora o constructora) utilizando bienes inmuebles propiedad de la empresa, como garantía, con pago trimestral de intereses y una sola amortización al vencimiento. Para emitir y colocar los valores se forma un fideicomiso con una sociedad nacional de crédito que funge como representante legal de los tenedores de títulos.

---

<sup>20</sup>Diferencia entre el valor del título a su vencimiento y su valor actual. Operación de adquirir antes del vencimiento, valores transmisibles, deduciendo un tanto por ciento como retribución por hacerlo antes del vencimiento.

**Emisión de Obligaciones.** Las obligaciones son títulos de crédito nominativos que emite una empresa a través de los cuales se compromete a pagar intereses trimestrales o semestrales por el uso de capital (deuda) durante un X periodo de tiempo, a cuyo vencimiento regresará el capital a los tenedores de obligaciones. A través del tiempo y con el cambio de la situación económica, las obligaciones han sufrido variaciones en sus características, fundamentalmente en lo referente a intereses. En su inicio las obligaciones pagaban tasas de interés fijas, posteriormente salió la emisión con tasa de interés creciente. La variabilidad de las tasas de interés consiste en el hecho de que pagan tantos punto arriba que algún depósito.

Otra característica de las obligaciones es la falta de garantía, en un principio todas las obligaciones eran hipotecarias y debido a que esto era un gravamen que restringía la posibilidad de créditos para la empresa, se cambió la política hacia la emisión de obligaciones quirografarias, que como la raíz de su nombre lo indica, no tienen garantía, salvo la buena firma.

Una característica adicional está dada en función de la forma de pago, la cual tradicionalmente ha sido en efectivo.

Debido a que en épocas de inflación el financiamiento a través de obligaciones es sumamente difícil pues los intereses que se pagan son muy elevados y no se tiene el tiempo suficiente para generar los flujos de fondos necesarios para el pago de los primeros trimestres de la emisión, se han ideado nuevas modalidades de obligaciones como las Múltiples, en las que además el monto inicial del proyecto, pueden realizarse nuevas

colocaciones en cantidades y fechas preestablecidas, hasta por un monto autorizado, para cubrir las necesidades del proyecto y del pasivo.

La característica de las Obligaciones con Capitalización de Intereses, que al capitalizar parte de los intereses en las fechas señaladas para el pago de los mismo, disminuye sus erogaciones por pago de pasivos en los primeros meses de la emisión, dando tiempo al proyecto para generar los recursos necesarios.

La última característica de las obligaciones se refiere a la colocación, es decir su venta al público. Esta colocación puede ser pública o privada y en general de las que se tiene conocimiento es de las ofertas públicas, las colocaciones privadas en general se realizan entre los mismos propietarios y no tienen la característica de no tener liquidez, es decir, no es fácil que un tenedor pueda vender su posición de obligaciones y si la vende, normalmente lo hará a un precio muy castigado, ya que no hay un amplio mercado para estos valores. La colocación pública no tiene esta característica, pero se deben llenar una serie de requisitos ante la Comisión Nacional Bancaria y de Valores y ante la Bolsa Mexicana de Valores, S. A. de C.V., los cuáles se resumen en los siguientes puntos :

- a) Solicitud
- b) Copia de la escritura pública de emisión de las obligaciones
- c) Características de la emisión
  1. Monto
  2. Obligaciones en circulación
  3. Valor nominal

4. Tipo de interés, periodicidad y fechas de pago
5. Plazo
6. Tablas de amortización
7. Garantías
8. Proyecto de aplicación de fondos
9. Representante común de los obligacionistas

d) Copia del acta de la Asamblea que haya autorizado la emisión

Hasta hace poco tiempo, debido al desconocimiento y al hecho de que aparentemente representan inversión a largo plazo forzoso para los obligacionistas, la emisión de obligaciones ha sido una fuente de financiamiento muy poco socorrida en México.

**Emisión de Acciones.** Esto implica invitar a nuevos socios o a los socios actuales a realizar aportaciones de capital en efectivo o en especie. Normalmente las aportaciones son en efectivo y generalmente por acciones comunes; las acciones preferentes casi no funcionan en el mercado mexicano ya que tienen voto restringido, es decir no participan en la administración; el dividendo preferente, que puede ser acumulable, es muy reducido; pudiendo cancelarse a través de asamblea extraordinaria de accionistas. Conociendo las características de las acciones preferentes, deben conocerse las de las acciones comunes, las cuáles son : representan propiedad y tienen derecho a dividendos cuando haya utilidad, derecho a participar en la liquidación, derecho a solicitar comisarios cuando falta totalidad de éstos, derecho a solicitar asamblea cuando no se haya

celebrado en dos años, derecho a información (revisar los libros y documentos antes de la asamblea y derecho a voto), es decir a probar o no los acuerdos de las asambleas de accionistas.

Existen además lo que se conoce como los derechos de las minorías que en esencia son :

a) cuando representen el 25% del capital social y existan mas de tres consejeros, se tiene derecho a nombrar uno, por ésta razón, las empresas no colocan más del 20 ó 22% de su capital social

b) cuando representen el 33% podrán solicitar asamblea general de accionistas en cualquier momento, oponerse a resoluciones de asambleas generales si presentan la demanda antes de 15 días después de la asamblea, si no concurrieron o tuvieron voto contrario, señalando el contrato o precepto violado, pudiendo también aplazar la asamblea por 3 días si no tienen suficiente información.

Las características que se han señalado se refieren a sociedades anónimas que conforman por sus características, flexibilidad para aumentar el capital social, facilidad para formarlas y limitación de la responsabilidad de los socios hasta por el importe de sus aportaciones.

La colocación de acciones puede ser primaria o secundaria; *colocación primaria* es cuando entra el dinero de las empresas, en la *colocación secundaria* los tenedores de acciones son los que reciben el dinero al vender su tenencia.

También la colocación puede ser privada o pública, en el caso de la *colocación privada* se invita a un grupo de inversionistas a que participen en el capital de una empresa, aunque el inversionista que participa en una colocación privada nunca conoce lo que vale realmente su inversión, si no tiene una mayoría de acciones está a expensas de lo que los demás decidan y no tiene liquidez. A través de la *colocación pública* (en Bolsa), se corre el peligro de perder el control de la empresa (mayoría de las acciones) pero si se conoce el valor de la misma a través del precio de la acción y en dado caso resulta más o menos sencillo realizar la venta de acciones, teniendo liquidez casi inmediata. Para poder colocar las acciones públicamente se requiere autorización de la Comisión Nacional Bancaria y de Valores y cubrir los siguientes requisitos ante ésta y la Bolsa Mexicana de valores, S.A. de C.V. :

1. Requisitos Legales.
  - a) Escritura constitutiva y reformas a los estatutos
  - b) Lista de asistencia a la última asamblea
  - c) Curriculum de los miembros del Consejo de Administración
  - d) Libros de actas al corriente
  - e) Lista de funcionarios y antigüedad
  
2. Requisitos Financieros.
  - a) Estados financieros dictaminados de los últimos 5 años con una antigüedad de 6 meses para la Bolsa Mexicana de Valores y de 3 meses para la CNBV (si no es cierre de ejercicio social, sin

dictaminar)

- b) Estados financieros proyectados a 3 años
- c) Relación de los valores en poder de la empresa

3. **Requisitos Económicos.**

Estudios socioeconómico realizado por profesionista independiente, normalmente por el mismo despacho de auditores que presta sus servicios a la empresa, que consiste en breves estudios de mercado, producción, proveedores, patentes y marcas, regalías y relaciones obrero-patronales, entre otros.

4. **Requisitos de Colocación.**

- a) Por que se colocan los valores
- b) Política de dividendos histórica y futura
- c) Proyecto de prospecto, el cuál es un cuadernillo informativo en cuya carátula debe tener la mención de la oferta a posibles adquirientes, autorización de la Comisión Nacional de Valores con el número de oficio y en su contenido interior debe tener un resumen de los tres primeros puntos y la aclaración de que la CNBV no certifica la bondad del valor ni la solvencia del emisor.

Para llegar a cubrir todos estos requisitos la empresa ya debió haber tomado en cuenta el precio probable al que se le colocarán los valores, negociando con el banquero inversionista en base a la situación del mercado bursátil, específicamente razones de tasas de interés e inflación entre otros, costo de la colocación que es variable, así como la cuotas a la CNBV, tanto por

**inscripción como por permanecer en el Registro Nacional de Intermediarios y Emisores y las cuotas de la Bolsa Mexicana de Valores, S.A. de C.V.**

**La oferta pública de valores, tanto de acciones como de obligaciones, papel comercial y bonos de prenda se realiza a través de un sindicato colocador, un grupo de casas de bolsa que venden valores entre sus clientes, encabezados por una(s) de ella(s).**

### **3.4 FINANCIAMIENTO DE LAS SOCIEDADES DE INVERSIÓN DE CAPITALES.**

#### **SINCAS**

La mejor alternativa de financiamiento es el capital de riesgo, pero muchas empresas fracasan además de por la falta de capital, por la falta de una buena administración y un enfoque empresarial. Las SINCAS, empresas de alto riesgo y alta rentabilidad que están en busca de empresas con potencial de crecimiento que no cotizan en la Bolsa Mexicana de Valores.

Existen siete tipos de Sincas en México :

1. Sincas de bajo riesgo. Que invierten en empresas maduras que buscan modernizarse.
2. Sincas Regionales. Que invierten en empresas de determinada región.
3. Sincas Sectoriales. Que buscan invertir en empresas de un mismo sector o actividad.
4. Sincas de Transformación. Invierten en empresas difíciles de ser vendidas y que por medio de la administración profesional de la Sinca pueden mejorar en este aspecto. En este tipo de casos se encontrarán algunas empresas que fueron de participación estatal.

5. Sincas Tecnológicos. Invierten en empresas de componentes tecnológicos y que ofrecen buenas perspectivas no sólo para la empresa y la Sinca en sí, sino para México.

6. Sincas de Desarrollo. Invierten en empresas de una alta interacción de negocios, es decir en empresas que pueden formar una red de proveedores e intermediarios comerciales como una red frigorífica, en desarrollo de nuevos polos turísticos, o en esencia en lo que los bancos de desarrollo invierten.

7. Sincas Mayoristas o Controladores. A través de su capital participan en otras Sincas nuevas en el desarrollo de proyectos ya seleccionados.

Es claro a partir de la clasificación de los Sincas, que a través de ésta se busca el desarrollo regional y tecnológico, que se convierten en una respuesta del sector privado a la política neoliberal que se sigue en México. Sin embargo no han probado aún su eficiencia. Nacieron con las modificaciones a las leyes financieras de 1985 pero su proliferación es reciente. Además promueven la participación de otros capitales.

### **3.5 BANCA DE DESARROLLO Y FIDEICOMISOS DEL GOBIERNO FEDERAL.**

Al referirnos a banca de desarrollo lo haremos indistintamente a la banca por sí misma o a los fideicomisos creados por el Gobierno federal para subsanar las carencias de financiamiento de ciertos sectores de la economía.

La banca privada canaliza sus recursos a los proyectos de menor riesgo y que ofrecen mejores garantías por la solvencia moral y económica que tienen, la banca de desarrollo debe diversificar el riesgo que en forma individual le presenta cada crédito a través de la diversificación de su cartera. Además de la banca de desarrollo debe convertirse en el agente de cambio que a través del financiamiento a largo plazo otorgado como banco de segundo piso, otorga y opera líneas de descuento. Su función no debe quedar únicamente dentro de esta actividad de descuento, sino también debe ser promotora de desarrollo o interviniendo en la medida posible en la administración de las organizaciones.

En el ámbito de fideicomisos con fines de desarrollo, cabe destacar que a la fecha existen 51 fideicomisos o fondos estatales de fomento industrial<sup>21</sup>, fideicomisos promovidos desde 1983 por Nacional Financiera en forma conjunta con los gobiernos de los estados de la República Mexicana.

---

<sup>21</sup>Estos fondos estatales que en 1988 tuvieron un patrimonio de \$15,000 MM en 1989 fué de \$100,768 MM

### **3.6 NACIONAL FINANCIERA.**

De acuerdo a la Ley Orgánica, Nafinsa puede emitir bonos bancarios de desarrollo, emitir o garantizar valores, participar en el capital social de empresas, administrar todo tipos de sociedades, contratar créditos para realizar funciones, adquirir tecnología, promover su desarrollo y transferirla, emitir certificados de participación, recibir de terceros valores o títulos en prenda y otras actividades.

Es muy frecuente encontrar listadas una serie de actividades que se pueden desarrollar, el problema es de hacerlo lo mejor posible. Nafinsa se ha caracterizado por hacer bien las cosas, por ser una banca de desarrollo; así encontramos que ofrece los siguientes servicios :

#### Créditos :

De mediano y largo plazo, bajo diferentes condiciones, para la instalación, operación y equipamiento industrial, comercial y de servicios; para mejorar instalaciones, cubrir necesidades de materias primas, partes y componentes; elaborar proyectos y estudios; abatir la contaminación y ejecutar planes de reubicación.

### Garantías.

Para complementar las que ofrezcan a los bancos acreditados, con el fin de facilitar el acceso al crédito, sobre todo a la micro y pequeña empresa.

### Participación en el capital de las empresas.

Participa en la creación o ampliación de empresas, aportando capital hasta por un 25% del total, durante el tiempo que éstas se fortalecen, maduran y se vuelven vitales.

### Capacitación.

Para que los micro, pequeños y medianos empresarios desarrollen su capacidad empresarial en el manejo de sus finanzas, su producción y ventas, así como la gestión y administración del crédito bancario, se imparte la capacitación sistematizada y con el apoyo de la infraestructura requerida, en cuanto a personal especializado y documentación didáctica.

### Asistencia técnica y asesoría financiera.

A fin de que los empresarios puedan conocer las mejores opciones existentes de financiamiento y las mejores oportunidades de inversión productiva directa o en asociación con empresarios de bancos y otros intermediarios, como los fondos estatales y casas de bolsa.

### Otros servicios financieros.

En complemento al financiamiento (vía descuento de créditos, otorgamiento de garantías y aportaciones de capital), Nafin ofrece a los intermediarios financieros y a las empresas, diversos servicios en el ámbito financiero con espíritu innovador y un enfoque integral.

Dentro de éstos destacamos :

- Ingeniería Financiera. Para la creación de proyectos
- Crédito Internacional. Financiamiento de las importaciones en condiciones preferentes en los mercados internacionales.
- Promoción de la inversión extranjera. En caso de que el empresario mexicano requiera de recursos frescos y facilidad a los accesos a nuevos mercados y tecnologías.
- Fiduciarias. Para la realización de proyectos que tengan incidencia en el desarrollo económico del país, pero requieran mecanismos

especiales para su operación.

- **Avalúos.** Si se necesita determinar el valor de instalaciones industriales, comerciales y turísticas que permitan apoyar decisiones de compra-venta de empresas, así como de garantías hipotecarias.

¿ A quien apoya ?

Los sujetos de apoyo se agrupan en tres estratos :

CARACTERÍSTICAS	TAMAÑO DE LA EMPRESA		
	MICRO	PEQUEÑA	MEDIANA
Número de empleados	0 a 15	16 a 100	101 a 250
Ventas (millones de pesos anuales)	hasta 370	de 370 a 4,000	de 4,000 a 8,100

### **3.7 BANCO NACIONAL DE COMERCIO EXTERIOR.**

El objetivo general de Bancomext es contribuir en el mejoramiento de la competitividad de las empresas mexicanas, incrementar y fortalecer la oferta exportable e incorporar a un mayor número de pequeñas y medianas empresas a la cadena de exportación de bienes y servicios.

Se busca detectar, atender, desarrollar y consolidar sectores económicos que ya están en los mercados internacionales o que tengan potencial de exportación y ofrecerles un servicio integral que contribuya al desarrollo de sus actividades de comercio exterior.

El apoyo integral que ofrece Bancomext contempla el otorgamiento de financiamientos y garantías, la prestación de servicios de capacitación, asesoría e información sobre la actividad de comercio exterior, así como para la promoción de alianzas estratégicas y la atracción de inversión extranjera.

Bancomext dirige su programa de apoyo integral con base en un enfoque sectorial, para atender las necesidades específicas de cada actividad económica y contribuir al desarrollo de una planta exportadora permanente, que favorezca la consolidación económica y social del país.

### **Monto Total del Programa de Apoyo Integral a la Exportación**

Durante 1996, Bancomext Destinará 13 055 millones de dólares en apoyo a la exportación de bienes y servicios no petroleros.

### **Empresas apoyables**

Bancomext apoya a las empresas de los sectores de manufacturas y servicios, minero-metalúrgico, agropecuario, pesca y turismo, que participan en la actividad de comercio exterior, ya sea como :

- Exportadores directos
- Exportadores indirectos ( proveedores de exportadores finales )

Los apoyos se otorgan independientemente del tamaño de la empresa.

### **Apoyo Integral a las Empresas Exportadoras**

#### **A p o y o s   F i n a n c i e r o s**

##### **1) Pre-exportación.**

###### **Destino :**

- Producción, acopio y existencias de bienes terminados o prestación de servicios, así como el mantenimiento estratégico de existencias de materias primas.

- **Importación de insumos:** materias primas, partes y componentes, empaques, embalajes, refacciones y materiales auxiliares que se incorporan a bienes de exportación directa o indirecta, conforme a las siguientes modalidades:

- **Desembolso**, mediante el establecimiento de Carta de Crédito Comercial Irrevocable (CCI), al amparo de las líneas comerciales o las contratadas con el Eximbank de los Estados Unidos

- **Reembolso** de compra de insumos de los Estados Unidos y otros países, cuando su antigüedad no sea mayor a 60 días, fecha de factura; o bien de los Estados Unidos al amparo de las líneas, de crédito contratadas con el Eximbank de ese país, cuando su antigüedad no sea mayor a 50 días, fecha factura

**Documentación de Soporte :**

El apoyo se otorga con base en el paquete de facturas de los bienes o servicios cuya compra-venta 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 de :

- **Desembolso**, con base a la Carta de Crédito Comercial Irrevocable (CCI)

- Reembolso con base en las facturas de compra de insumos

**Moneda:**

- Dólares Estados Unidos para exportadores directos
- Moneda Nacional para exportadores indirectos

Los exportadores indirectos cuyas facturas de venta se encuentren denominadas en dólares Estados Unidos, o bien, que cuenten con el soporte de cobertura cambiaria, pueden recibir apoyos en dicha divisa. Para tal efecto, es necesario presentar consulta previa a 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.

**Porcentaje de Financiamiento:**

Hasta el 100 % del precio de venta de los bienes y servicios de exportación directa, o indirecta o de los insumos importados.

**Plazo:**

Hasta 180 días, para los sectores de manufacturas y servicios, minero-metalúrgico y turismo, así como para la importación de insumos.

**Tasa de Interés a Cargo del Intermediario Financiero :**

Equivalente al costo de captación más la comisión de intermediación que determine Bancomext, pagadera al vencimiento.

**Comisión Anual a Favor del Intermediario Financiero:**

Libre.

**Comisiones y Primas a Cargo del Exportador :**

En su caso, las que determine Bancomext y/o la fuente de recursos.

**Amortizaciones:**

Una sola al vencimiento.

## **2) Ventas de exportación**

### **Destino :**

**Apoyo para las ventas a corto plazo de exportadores directos e indirectos**

### **Documentación de Soporte :**

El apoyo se otorga con base en el paquete de facturas de los bienes o servicios cuya compra-venta se realizó durante el mes anterior a la fecha de presentación de la operación a descuento.

### **Moneda:**

- Dólares Estados Unidos para exportadores directos
- Moneda Nacional para exportadores indirectos

Los exportadores indirectos cuyas facturas de venta se encuentren denominadas en dólares Estados Unidos, o bien, que cuenten con el soporte de cobertura cambiaria, pueden recibir apoyos en dicha divisa. Para tal efecto, es necesario presentar consulta previa a Bancomext.

### **Monto Máximo de Responsabilidad por Empresa:**

Hasta el 100 % de los requerimientos.

**Porcentaje de Financiamiento:**

Hasta el 100 % del valor de las facturas de los bienes o servicios cuya compra-venta se realizó durante el mes anterior a la fecha de presentación de la operación a descuento; o bien de la aceptación bancaria o carta de crédito

**Plazo:**

Hasta 90 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.

Tratándose de bienes intermedios o de bienes de capital que requieran de financiamiento a mediano o largo plazo se deberá presentar la consulta en el Centro Bancomext respectivo.

**Tasa de Interés a Cargo del Intermediario Financiero :**

Equivalente al costo de captación más la comisión de intermediación que determine Bancomext, pagadera al vencimiento.

**Comisión Anual a Favor del Intermediario Financiero:**

Libre.

**Amortizaciones:**

Una sola al vencimiento.

### **3) Proyectos de inversión altamente generadores de divisas.**

#### **Destino :**

- Construcción, equipamiento, ampliación, modernización, desconcentración, reubicación o adquisición de instalaciones productivas
- Desarrollo tecnológico y diseño
- Desarrollos inmobiliarios industriales y de servicios :
  - Construcción de parques industriales y su infraestructura
  - Infraestructura de megaproyectos turísticos o superestructura en unidades de tiempo completo

En todos los casos debe evidenciarse que los proyectos son altamente generadores de divisas.

#### **Documentación de Soporte :**

Formato " Solicitud de Carta de Elegibilidad ", (F8).

#### **Moneda:**

- Dólares Estados Unidos para exportadores directos
- Moneda Nacional para exportadores indirectos

Los exportadores indirectos cuyas facturas de venta se encuentren denominadas en dólares Estados Unidos, o bien, que cuenten con el soporte de cobertura cambiaria, pueden recibir apoyos en dicha divisa.

**Monto Máximo de Financiamiento por Proyecto:**

Hasta 25 millones de dólares.

**Porcentaje de Financiamiento:**

Hasta el 70 % de la inversión. El beneficiario deberá aportar con recursos propios al menos el 30 % de la inversión y evidenciar que cuenta con capital de trabajo para operar el proyecto.

El apoyo se otorgará conforme a la disponibilidad de recursos Bancomext.

**Plazo:**

Se determina caso por caso, en función a los flujos de efectivo del proyecto.

**Tasa de Interés a Cargo del Intermediario Financiero :**

Costo de captación más la comisión de intermediación que determine Bancomext.

**Comisión Anual a Favor del Intermediario Financiero:**

Libre.

**Comisiones a cargo del exportador:**

En su caso, las que determine Bancomext y/o la fuente de recursos.

**Amortizaciones:**

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

#### **4) Unidades de equipo importadas**

##### **Destino :**

##### **- Importaciones de Estados Unidos**

Adquisición de maquinaria y equipo a Estados Unidos cuyo pago se haya pactado con financiamiento de las líneas de crédito de importación:

- Garantizadas por el Eximbank, en cuyo caso se apoya la adquisición de unidades nuevas o usadas con grado de integración nacional (GIN) mínimo del 50 %, bajo las modalidades de :

- **Desembolso**, a través de la Carta de Crédito Comercial Irrevocable (CCI)

- **Reembolso** de facturas cuando el conocimiento de embarque tenga una antigüedad de hasta 150 días

- Contratadas por Bancomext con instituciones financieras internacionales, al amparo de las cuáles los bancos mexicanos establecen directamente la CCI.

##### **- Importaciones de otros países**

Adquisición de maquinaria y equipo, nuevos y cuyo pago se haya pactado con financiamiento de las líneas de importación garantizadas por los Eximbanks de los países correspondientes, bajo la modalidad de "desembolso" a través de CCI.

**Documentación de Soporte :**

- Facturas y conocimiento de embarque en el caso de la modalidad "reembolso"
- Carta de Crédito Comercial Irrevocable (CCI) en el caso de la modalidad "desembolso"

**Moneda:**

- Dólares Estados Unidos, moneda nacional o la del país de origen de la importación, para empresas generadoras de divisas.
- Moneda Nacional para empresas que no generan divisas

Las empresas que no generan divisas, cuyas facturas de venta se encuentren denominadas en dólares Estados Unidos, o bien, que cuenten con el soporte de cobertura cambiaria, pueden recibir apoyos en dicha divisa. Para tal efecto, es necesario presentar consulta previa a Bancomext.

**Monto por Operación:**

- Importaciones de Estados Unidos. De 50 mil y hasta 5 millones de dólares
- 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 CCI; o bien, de la presentación de la operación a descuento en la modalidad de reembolso.

**Tasa de Interés :**

Costo de captación más la comisión de intermediación que determine Bancomext.

**Comisión Anual a Favor del Intermediario Financiero:**

Libre.

**Comisiones y Primas a Cargo del Exportador :**

En su caso, las que determine Bancomext y/o la fuente de recursos.

**Amortizaciones:**

Semestrales en créditos otorgados en dólares o en la moneda del país de origen; o bien, trimestrales en moneda nacional, sucesivas y por igual valor de capital, de acuerdo a los lineamientos que establezca Bancomext.

## **5) Importación de productos básicos (CCC/EDC)**

### **Destino :**

Adquisiciones de productos básicos de Estados Unidos y Canadá, a través de la líneas de crédito de importación garantizadas por la Commodity Credit Corporation (CCC) y por la Export Development Corporation (EDC).

El exportador debe contar con el registro correspondiente de la CCC o EDC.

### **Documentación de Soporte :**

Carta de Crédito Comercial Irrevocable (CCI).

### **Moneda:**

- Dólares Estados Unidos o moneda nacional

Las empresas cuyas facturas de venta se encuentren denominadas en dólares Estados Unidos, o bien, que cuenten con el soporte de cobertura cambiaria, pueden recibir apoyos en dicha divisa. Para tal efecto, es necesario presentar consulta previa a Bancomext.

### **Monto por Máximo de Responsabilidad por Empresa :**

Hasta el 100 % de los requerimientos en el entendido de que el monto mínimo por operación es de 10 mil dólares y por embarque 50 mil dólares.

**Porcentaje de Financiamiento:**

Hasta el 100 % del valor libre a bordo (LAB).

**Plazo:**

Hasta 360 años, contados a partir de la fecha de negociación de la CCI.

**Tasa de Interés a Cargo del Intermediario Financiero :**

Costo de captación más la comisión de intermediación que determine Bancomext.

**Comisiones a Cargo del Exportador :**

En su caso, las que determine Bancomext y/o la fuente de recursos.

**Comisión Anual a Favor del Intermediario Financiero:**

Libre.

**Amortizaciones:**

Una sola al vencimiento

## **6) Garantías**

Bancomext cuenta con un esquema integral de garantías de crédito a través del cual se protege tanto a la empresas mexicanas de los sectores de manufacturas y minero-metalúrgico, como a los intermediarios financieros en los riesgos a que se encuentran expuestos en sus actividades de comercio exterior.

Con este esquema se facilita la entrada de los exportadores mexicanos a los mercados internacionales y se propicia la diversificación de mercados de destino, incluidos los países que representan riesgo o que se encuentran ubicados en mercados no tradicionales.

### **- Garantía de Pre-embarque:**

En la etapa previa al envío de los productos al exterior, se apoya a las empresas, principalmente pequeñas y medianas, para que tengan acceso a financiamiento de capital de trabajo, dado que Bancomext comparte el riesgo con los distintos intermediarios financieros.

### **- Garantía de Post-embarque:**

Una vez que los productos se exportan se garantiza al exportador o intermediario financiero contra los riesgos de tipo político o catastrófico del país importador, a los que se encuentre expuesto durante esta etapa.

**- Garantías Contractuales::**

Asimismo, se cubre a los intermediarios financieros contra la posible pérdida derivada de la ejecución de garantías contractuales (bonds), emitidas a solicitud del exportador para garantizar el cumplimiento de los compromisos por él adquiridos frente al importador, o bien garantizar al exportador cualquier depósito que éste haya efectuado con motivo de su participación en una licitación internacional.

## **Productos y servicios no financieros**

### **1) Formación técnica**

A través del Instituto de Formación Técnica (IFT) de Bancomext, se promueve la especialización en el comercio exterior mediante diplomados, talleres, seminarios y cursos con orientación totalmente práctica y enfocada a temas específicos.

- Gestión empresarial
- Formulación y evaluación de proyectos de comercio exterior
- Formación técnica y de instructores en comercio exterior
- Regulaciones sanitaria establecidas en los Estados Unidos
- Tratados de libre comercio
- Cómo participar en ferias y eventos internacionales
- Normas ISO 9000
- Logística y medios de transporte
- Determinación del precio de exportación
- Mecanismos de financiamiento, de pago internacional y establecimiento de contratos comerciales
- Mercadotecnia internacional y requisitos administrativos para la exportación

### **2) Información comercial y de oportunidades de negocios**

Bancomext proporciona a las empresas información para facilitar sus actividades de exportación a través de los siguientes instrumentos :

- El SIMPEX (Sistema Mexicano de promoción Externa) como una herramienta para establecer contactos con compradores e inversionistas del

extranjero. Este sistema permite localizar las demandas de productos nacionales y las referencias de los compradores potenciales, así como las ofertas de empresas extranjeras interesadas en invertir en México.

- Unidad de recursos informativos con más de 15,000 títulos sobre comercio internacional :

- \* Directorios internacionales
- \* Estadísticas de comercio exterior
- \* Perfiles de mercado

- Sistema de pregunta-respuesta, a través del cual se atienden consultas específicas sobre temas como aranceles, transportes, requisitos para exportar, preferencia comerciales, reglas de origen, contratos y condiciones de pago, mercado y arbitraje internacional, entre otros.

- Acceso a la red de bancos de datos en comercio exterior más importante del mundo :

- \* OEASICE
- \* DIALOG

### **3) Asesoría**

Bancomext ofrece a la comunidad empresarial del sector exportador, programas de asesoría y capacitación básica especializada sobre temas relacionados con actividades en comercio exterior:

- Documentación, trámites y dependencias que participan en las operaciones de exportación
- Identificación de mercados potenciales
- Régimen legal y arancelario de exportación en México
- Asesoría legal básica sobre contratos de compra-venta internacionales
- Asesoría sobre información de precio de exportación
- Régimen legal y arancelario de importación en el país de destino
- Asesoría sobre apoyos financieros al comercio exterior
- Regulaciones sanitarios y fitosanitarias
- Normatividad aduanera
- Acuerdo y tratados con países socios

#### **4) Publicaciones**

- Revistas de Comercio Exterior
- Directorio de Exportadores de México
- Boletín de Oportunidades Comerciales
- Serie "Cómo Exportar a ..." (diversos países)

- Serie "El Mercado de :::" (diversos países)
- Serie de documentos técnicos sobre :
  - Cotizaciones
  - Empaque y embalaje
  - Transportes
  - Otros

#### **5) Promoción de inversión extranjera y alianzas estratégicas**

Bancomext ofrece a las empresas exportadoras servicios de inversión extranjera, con la finalidad de propiciar el establecimiento de alianzas estratégicas, tanto con empresas del país como con inversionistas extranjeros, para que puedan contar con el capital y la tecnología que les permita aumentar su competitividad.

#### **6) Asociación empresarial**

Con objeto de promover economías de escala dentro de la cadena de exportación, que incrementen la productividad y competitividad internacional de las empresas, Bancomext promueve y apoya :

- El desarrollo de empresas que conjunten los eslabones de la cadena, propicien la disminución de costos y aumenten su competitividad
- Esquemas de asociación entre empresas productoras para que lleven a cabo compras en común, así como la comercialización consolidada de productos finales.

### **7) Proyectos de exportación**

Con el propósito de fortalecer la presencia de productos mexicanos en los mercados internacionales, Bancomext fomenta la realización de proyectos de exportación específicos, con la participación de Centros Bancomext ubicados en el país y las 28 Representaciones Comerciales de la institución localizadas en todo el mundo.

Al respecto, se llevan a cabo las siguientes acciones:

- Se apoya la incorporación de empresas y nuevas presentaciones de productos mexicanos a mercados del exterior
  
- Se detectan nichos de mercado para la exportación de productos mexicanos
  
- Se apoya la adaptación y consolidación de la oferta exportable de las empresas en regiones específicas de México
  
- Se fortalecen los canales de comercialización y distribución

### **8) Eventos internacionales**

Bancomext cuenta con un Programa Anual, el cuál incluye los eventos más importantes a nivel internacional para apoyar la participación de empresas mexicanas en :

- Ferias y exposiciones internacionales
  
- Misiones de compradores extranjeros

- Misiones de exportadores mexicanos
- Misiones de inversionistas
- Misiones de promoción de inversiones
- Seminarios de promoción comercial, financiera y de inversión
- Envío de muestras de productos mexicanos en el extranjero

#### **Cómo tener acceso a los apoyos integrales de Bancomext**

Bancomext atiende de manera integral los requerimientos financieros y promocionales de la comunidad exportadora en su lugar de origen, a través de los 40 Centros Bancomext que se encuentran ubicados estratégicamente en la República Mexicana; o bien, utilizando la infraestructura disponible de los diversos intermediarios financieros tales como la banca comercial, uniones de crédito, arrendadoras y factoraje.

Los Centros Bancomext ofrecen un apoyo especializado de acuerdo a las características de cada uno de los sectores, rama económica y región, proporcionando servicios integrales de asesoría, información y capacitación en :

- Financiamiento al comercio exterior
- Diagnósticos sectoriales

- **Análisis de competitividad**
- **Estudios de mercado**
- **Envase y embalaje**
- **Diseño**
- **Control de calidad**
- **Asesoría especializada**
- **Asociación empresarial**
- **Desarrollo de proveedores**
- **Logística de exportación y transporte**
- **Canales de comercialización**
- **Inteligencia comercial**
- **Ferias y exposiciones**
- **Misiones de vendedores, compradores e inversionistas**

### **3.8 SERVICIOS BANCARIOS.**

Los principales servicios que ofrece la banca son :

**Redescuento.** Operación a través de la cuál el banco de que se trate puede redescantar su cartera de crédito con otras instituciones, pudiendo entonces seguir otorgando más créditos, obtener efectivo o simplemente tener una garantía por diferencial de tasas. Las operaciones de redescuento con la banca de desarrollo deben ser las más importantes.

**Cobranza.** Operación a través de la cuál la banca puede recibir documentos de su clientela para cobro mediante una comisión. Esta operación es muy importante en transacciones foráneas.

**Otorgamiento de Avaluos.** Operación a través de la cuál el banco múltiple garantiza el cumplimiento de una obligación. En esta operación el banco avala generalmente un documento a favor de un proveedor, para garantizar que en caso de que el cliente de ese proveedor no pague, ésta pueda cobrar. El solicitante del aval es el cliente de ese proveedor. Es una forma de garantizar un crédito mercantil.

**Cajas de Seguridad.** Este es un servicio menos operacional que los anteriores, pero ofrece la seguridad a los que lo utilizan, ya que los bienes depositados en esas cajas sólo pueden ser extraídos de ella por los mismos

o por una persona autorizada. Constituyen un lugar ideal para guardar títulos profesionales que no se pueden reponer, joyas, actas, valores u otros objetos valiosos.

**Fideicomiso.** El principal servicio que consiste en la transmisión por parte del fideicomitente al banco fiduciario, la propiedad o titularidad de ciertos bienes y servicios para que cumpla con ciertos fines lícitos en beneficio de los fideicomisarios. En algunos casos el fideicomisario es el mismo que el fideicomitente. Es tan importante el fideicomiso como para que sólo a través de él se puedan cumplir ciertos objetivos, como el permitir la inversión extranjera en acciones reservadas únicamente para mexicanos, o invertir en bienes raíces en franjas fronterizas o costeras siendo extranjero. Se dice que el fideicomiso es tan flexible que siempre puede ir más allá de las leyes. De hecho hasta las autoridades mexicanas promueven que sea utilizado en este sentido.

### **3.9 EXIMBANK**

#### **a) Definición**

Los EXIMBANK'S son aquellos organismos que los gobiernos desarrollan para fomentar las exportaciones de bienes de capital, refacciones y servicios de su país.

Este fomento se lleva a cabo a través de dos mecanismos:

- 1) Otorgar financiamiento a los compradores de bienes de capital, refacciones y servicios a través de la banca del país del comprador.
- 2) Otorgar garantías a los bancos establecidos en su país, a efectos de que éstos puedan establecer líneas de crédito a los bancos mexicanos para poder financiar las compras de los bienes y servicios antes señalados.

Independientemente de la mecánica que se utilice para el financiamiento, es indispensable que el EXIMBANK (organismo asegurador) autorice la operación.

Los principales EXIMBANK'S con los cuales opera la banca mexicana son:

#### ***América***

Estados Unidos

EXIMBANK

Canadá

E.D.C.

***Europa***

Alemania	HERMES
España	CESDE (ICO)
Suiza	E.R.G.
Inglaterra	E.C.G.D.
Francia	C.O.F.A.C.E.
Bélgica	DUCROIRE
Holanda	N.C.M.
Austria	O.K.P.
Italia	S.A.C.E.
Suecia	E.K.N.

**b) Usuarios Potenciales**

Podrán acceder a este tipo de financiamientos, cualquier empresa tanto del sector privado como público, arrendadoras, que se encuentren en proceso de modernización y/o ampliación.

**c) Bienes susceptibles de financiamiento.**

-Bienes de capital nuevos (usados debe de consultarse caso por caso).

-Refacciones

-Servicios

#### **d) Porcentaje Financiable**

Como máximo se podrá financiar hasta el 85% del valor total del bien.

#### **e) Grado de Integración**

En este tipo de financiamientos, es requisito indispensable que el bien a importar cuente con un contenido nacional mínimo del país de origen, por lo que dependiendo del país el porcentaje puede ser desde un 50% hasta un 100%.

#### **f) Tasa de Interés**

Dependiendo del país que otorga financiamiento, la base de la tasa de interés puede ser:

1) Tasa de consenso de O.C.D.E. (Organización para la Cooperación y Desarrollo Económico): Es la tasa aplicable a los préstamos otorgados por organismos fomentadores de los países miembros de dicha organización (esta organización fue creada en el año de 1960 y agrupa a 22 países).

2) Tasa LIBOR (London Inter Bank Offered Rate): Corresponde a la tasa interbancaria que ofrecen los bancos establecidos en Londres aplicables a financiamientos en dólares estadounidenses.

#### **g) Forma de Pago de Capital e Intereses**

Por lo general el cobro de capital como intereses es semestral.

#### **h) Plazo**

Para este tipo de financiamiento, existe un plazo mínimo de dos años.

#### **i) Elementos para Tramitación**

Independientemente del país que se trate, es indispensable que el importador otorgue al banco mexicano los siguientes datos a fin de iniciar las consultas con los organismos aseguradores:

- Datos generales del importador
- Datos generales del exportador (incluyendo persona a contactar)
- Breve descripción del producto
- Valor total de los bienes
- Plazo solicitado de financiamiento
- Grado de integración del país de origen
- Programa de embarque
- Evidencia de que se ha efectuado el pago del 15% como anticipo

Cabe mencionar, que todos estos elementos son necesarios para solicitar la autorización por parte del organismo asegurador del país de origen del bien. De manera adicional, la banca mexicana solicitará documentos para la evaluación crediticia de la operación.

Es indispensable señalar que el importador además de presentar la información anteriormente señalada al banco mexicano, deberá de manera paralela aclarar con su proveedor extranjero que la compra la está efectuando con financiamiento a largo plazo, por lo que el proveedor debe comprometerse a obtener y tramitar la garantía de organismo asegurador y en caso de que esta no cubra la totalidad del financiamiento sea responsabilidad del proveedor cubrir el faltante.

**j) Comisiones**

Además de la tasa de interés que el comprador debe pagar, existe una serie de comisiones inherentes al mismo financiamiento, estas son de manera enunciativa y limitativa.

- Comisión de apertura
- De compromisos
- De procesos
- De apertura de carta de crédito
- De prima de seguro\*
- De administración
- De utilización

\*La prima de seguro corresponde al costo que el organismo asegurador en el país de origen de la exportación asigne a la operación, la cual estará en relación directa del plazo y del país de destino de la exportación (México).

**CAPITULO IV**  
**APLICACIONES EN LA INDUSTRIA QUÍMICA**

En el sector de la Industria Química se puede observar que en el periodo de Enero a Diciembre 1994 nuestro déficit comercial se incrementó en 16.13 % con respecto al año anterior ya que se importaron 398.20 millones de dólares y sólo se exportaron 194.50 millones de dólares.

De igual forma si comparamos los periodos de Enero a Mayo de 1994 contra 1995 el déficit comercial se vio afectado en un 7.90 %, con respecto a dicho periodo, esto se debió a que disminuyó el ritmo de crecimiento de las importaciones. (Véase tabla y figura 4.1)

**TABLA 4.1**

**Balanza Comercial de la Industria Química de  
los años 1993 - 1995<sup>22</sup> en Millones de Dólares**

<b>Año</b>	<b>Importación FOB</b>	<b>Exportación FOB</b>	<b>Saldo</b>
1993	324.50	149.10	(175.40)
1994	398.20	194.50	(203.70)
1995	187.51	77.57	(109.94)

FUENTE: ING, EGI, ESTADÍSTICAS DEL COMERCIO EXTERIOR, TOMO XVII, 1995.

<sup>22</sup>Datos disponibles hasta Mayo

### BALANZA COMERCIAL DE LA INDUSTRIA QUIMICA DE LOS AÑOS 1993 - 1995

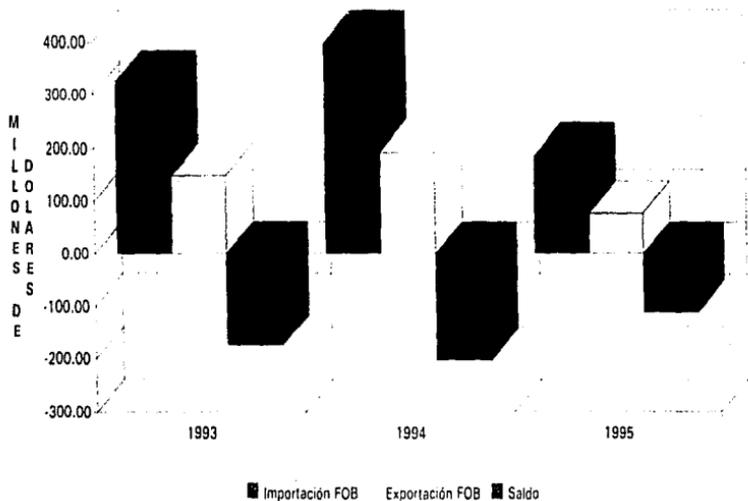


FIGURA 4.1

#### 4.1 ANTECEDENTES

Para la realización de este capítulo debemos aclarar que está enfocado al financiamiento bancario, debido a que es el tipo de financiamiento al cuál las empresas recurren con mayor frecuencia, como puede observarse en la tabla y figura 4.2 anexa; ya que una empresa para poder financiarse a través de otras fuentes de financiamiento requiere de una serie de procedimientos mencionados en el capítulo anterior que en muchas ocasiones, no pueden cumplirse.

**TABLA 4.2**  
**Financiamiento Otorgado por el Sistema Bancario de 1985 a 1992**  
**en Miles de Millones de Pesos**

<b>Año</b>	<b>Sistema Bancario</b>	<b>Banca Privada y Mixta</b>	<b>Banca Nacional</b>	<b>Banco de México, S.A.</b>
1985	28,490	11,176	10,493	6,821
1986	61,556	25,299	25,160	11,097
1987	142,025	63,769	65,344	12,912
1988	200,872	88,275	76,538	36,059
1989	263,521	137,093	83,653	42,775
1990	345,181	210,048	86,926	48,207
1991	451,337	318,263	99,015	34,059
1992	553,743	396,345	122,966	34,432

NOTA: Los financiamientos otorgados por los Bancos de Depósito y de ahorro, Sociedades Financieras y Otras privadas y mixtas no se encuentran disponibles

FUNTES: INEGI, ESTADÍSTICAS HISTÓRICAS DE MÉXICO, 1994

FINANCIAMIENTO OTORGADO POR EL SISTEMA BANCARIO DE LOS AÑOS DE 1985 A 1992

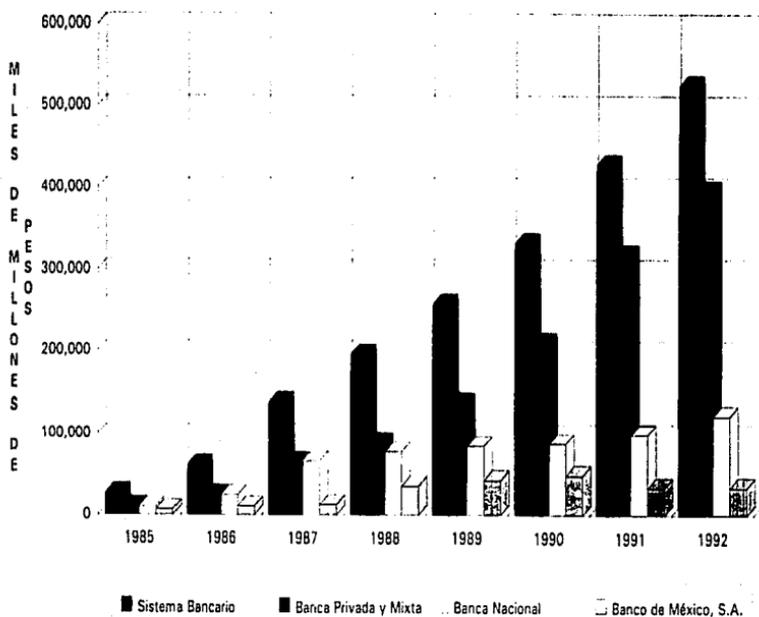


FIGURA 4.2

FUENTE. BANAMEX-ACCIVAL. ANALISIS DE LA IND. QUIMICA, 1995.

**Celulosa y Derivados, S.A. DE C.V.** es una de las empresas de la Industria Química que cotiza en la Bolsa Mexicana de Valores, lo cuál es un indicador de la solvencia de la misma. Además de ser una de las más representativas del ramo por su volúmen de ventas y penetración dentro del mercado.

Es por esta razón que la utilizaremos como ejemplo de la aplicación de financiamiento bancario.

Celulosa Y Derivados, S.A. DE C.V. (CYDSA) es una compañía que maneja sus negocios divididos en cinco grandes grupos:

**División Química:** Elabora cloro, sosa cáustica, ácido clorhídrico, toluen diisocianato (TDI), PVC resina.

**División Fibras:** Produce fibra acrílica, hilo acrílico y rayón.

**División Textil.**

**División Empaque:** Estos productos son películas de polipropileno y celofán.

**División Mejoramiento Ambiental:** Ofrece proyectos integrales de tratamientos de aguas.

Posee 11 plantas en toda la república Mexicana y ocupa 10,006 personas. Del total de sus ventas, la mayor participación dentro de éstas continúa siendo la División Química, ya que presenta un incremento en volumen acompañado con la mejor recuperación en precios.

Los resultados del segundo trimestre del año tuvieron ventas por N\$ 1,1654 millones, cantidad 30.10 % mayor con respecto al año anterior.

Habrá que tener en cuenta que los comparativos con respecto a períodos del año anterior tendrán crecimientos muy fuertes porque los resultados de 1994 son diferentes ya que los precios internacionales de productos químicos no se habían incrementado y el tipo de cambio se mantenía estable.

Cabe mencionar que tanto el incremento en ventas como el margen operativo del segundo trimestre fueron menores a los registrados durante los primeros tres meses del año. ( Ver tabla 4.3 )

**TABLA 4.3**

**Comparativo de resultados del año 1995 de los trimestres I y II**

<b>Millones de N\$</b>	<b>I-1995</b>	<b>%</b>	<b>II-1995</b>	<b>%</b>
<b>Ventas</b>	1,251.30		1,165.90	
<b>Ut. Operación</b>	155.30	12.40	103.10	8.80
<b>Ut. Neta</b>	(343.10)	(27.40)	577.70	49.60

FUENTE: BANAMEX-ACCIVAL, ANALISIS DE LA IND. QUIMICA, 1995

Como puede observarse en el cuadro, el margen operativo disminuyó de 12.40 % a 8.80 % y el resultado neto pasó de pérdida a una ganancia en N\$ 577 millones, lo cual nos indica que la rentabilidad neta es consecuencia de un buen resultado en el CIF (ganancia monetaria y cambiaria) y no por la buena operación del negocio.

Los resultados esperados en el costo integral de financiamiento en el tercero y cuarto trimestre serán más estables porque la inflación continúa con su tendencia descendente y se espera una mayor estabilidad en el tipo de cambio.

Los resultados más notables en volumen para el segundo trimestre fueron los decrementos del mercado doméstico (25.20 %) y el fuerte incremento en la exportación de 22.20 %.

Las ventas totales de exportación crecieron 169.20 % debido al incremento en volúmenes de las divisiones Química y Textil, a la recuperación de los precios internacionales, así como la devaluación del tipo de cambio, que ayudó a hacer atractivos los productos nacionales. (Véase tabla 4.4)

**TABLA 4.4**

**Comparativo de las ventas de exportación  
e importación de los años 1994 - 1995**

<b>VOLUMEN (Tons)</b>	<b>2o. Trim. 1994</b>	<b>2o. Trim. 1995</b>	<b>Inc. (%)</b>	<b>IMPORTE Millones N\$)</b>	<b>2o. Trim. 1994</b>	<b>2o. Trim. 1995</b>	<b>Inc. (%)</b>
<b>TOTAL</b>	267,716	218,000	(18.60)	<b>TOTAL</b>	894.80	1,165.90	30.30
<b>Nacional</b>	230,316	172,300	(25.20)	<b>Nacional</b>	657.90	609.10	(7.40)
<b>Exportación</b>	37,400	45,700	22.20	<b>Exportación</b>	236.90	556.80	135.00

FUENTE: BANAMEX-ACCIVAL. ANALISIS DE LA IND. QUIMICA, 1995.

La participación de las ventas de exportación ha crecido de 27 % del segundo trimestre de 1994 a 48 % en 1995, debido a la mayor demanda de productos químicos en el exterior y a lo que anteriormente habíamos mencionado (recuperación de precios internacionales), lo que ha ayudado a contrarrestar la caída en el mercado doméstico.

La mayor participación de las ventas continúa siendo de la división Química, ya que fue la división que presentó un incremento en volumen acompañado con la mejor recuperación de precios.

#### 4.2 PLANTEAMIENTO

La empresa Celulosa y Derivados, S.A DE C.V. tiene una ventas al mes de Junio de 1995 de N\$ 2,416,717.00, en donde el 45.8 % corresponden a sus ventas de exportación. Por lo anterior y de acuerdo a sus requerimientos tiene las siguientes necesidades :

- 1) Realiza ventas a Estados Unidos por el 50% de sus ventas de exportación. Para la colocación de sus productos tiene que dar un plazo de 60 días. El otro 50 % lo realiza a países europeos en donde su cobranza la realiza en 90 días (como observamos. tiene una rotación de 75 días).
- 2) Para continuar con su producción requieren de capital de trabajo hasta por 180 días.
- 3) Para sus importaciones de materia prima requiere de 90 días de financiamiento a fin de poder mantener su stock de inventarios y la producción programada. En el balance al 30 de Junio del presente, contempla en pagos a proveedores y créditos bancarios N\$1,124,036.00.
- 4) Tiene necesidad de cambiar maquinaria con un costo de 5,000,000.00 Dlls proveniente de Estados Unidos. Solicita un préstamo a largo plazo con un año de gracia y pagos semestrales.
- 5) A fin de continuar en el mercado en donde se ha posicionado y conforme a la creciente demanda que existe en éstos países, se hace necesario la ampliación y modernización de su planta; para lo cuál solicita financiamiento

hasta por \$10,000,000.00 Dlls, para lo cuál la empresa requiere un mínimo de 5 años para su consolidación.

#### **4.3 FINANCIAMIENTO**

1) De acuerdo a los requerimientos de las ventas, con recursos BANCOMEXT se puede financiar las ventas al exterior hasta un plazo de 180 días sin importar el país de destino, por lo tanto, la tasa que se le aplicaría sería de **Libor + 9** y el pago de capital de intereses será al vencimiento.

La documentación requerida para el otorgamiento del crédito es el paquete de facturas del mes anterior.

Cabe aquí aclarar que BANCOMEXT ofrece dos tipos de crédito:

-Crédito comprador, aplicado a quien desea comprar del exterior.

-Crédito vendedor, aplicado a empresas que venden al exterior y requieren de crédito para financiar sus operaciones.

2) BANCOMEXT cuenta con un programa de apoyo denominado **Preexportación** cuyos beneficiarios son exportadores directos e indirectos. Como el destino es la producción, acopio y existencias, califica en este programa. El apoyo de financiamiento que puede recibir es hasta por el 100 % de sus requerimientos. El plazo es hasta de 180 días y la tasa que se le aplicaría es de **Libor + 9** aproximadamente. El pago de capital de intereses será al vencimiento y la tasa fija.

3) De acuerdo a la importaciones que vienen realizando de materia prima, partes, componentes, empaques, embalajes, refacciones y materiales auxiliares que se incorporen a bienes de exportación directos, el apoyo se realiza con la modalidad de desembolso o reembolso. Esta última siempre y cuando las facturas no tengan una antigüedad mayor a los 60 días.

El soporte de la operación será la carta de crédito irrevocable o las facturas de compra de insumos. La moneda son dólares americanos y el mínimo por instrumento de pago y por embarque es de 50,000.00 Dlls. El porcentaje de financiamiento es del 100 % y el plazo es hasta por 180 días.

La amortización es una al vencimiento del capital de intereses. La tasa de redescuento será de aproximadamente  $\text{Libor} + 6.5$ .

4) Dado que el destino son importadores de Estados Unidos, para la adquisición de maquinaria y equipo, BANCOMEXT cuenta con líneas garantizadas por el EXIMBANK siempre y cuando tengan un grado de integración nacional del 50 % y se puede manejar bajo las modalidades de:

**a) Reembolso de facturas.** Cuando el conocimiento de embarque (B / L) tenga una antigüedad de hasta 150 días.

La documentación soporte serán las facturas y el conocimiento de embarque

**b) Desembolso.** A través de Carta de Crédito Comercial Irrevocable (CCI) contratadas por BANCOMEXT con instituciones financieras internacionales, al amparo de las cuáles los bancos mexicanos establecen directamente la CCI.

La documentación será la CCI.

**Para ambos casos :**

<b>Moneda</b>	<b>Dólares americanos</b>
<b>Monto por operación</b>	<b>De 50,000 a 5,000,000.00 Dlls</b>
<b>Porcentaje Financiamiento</b>	<b>Hasta el 85 % del valor factura</b>
<b>Plazo</b>	<b>Hasta 5 años contados a partir de la fecha de negociación o bien de la presentación de la operación a descuento en la modalidad de reembolso</b>
<b>Tasa</b>	<b>Libor + 7 aproximadamente</b>
<b>Pago de capital e intereses</b>	<b>Semestral</b>
<b>Revisión de la tasa</b>	<b>Semestral</b>

**Para este tipo de operaciones no existe garantía de BANCOMEXT.**

**5) Debido a que el destino es la construcción, equipamiento, ampliación y modernización califica bajo el programa **Proyectos de Inversión con Recursos BANCOMEXT.****

<b>Moneda</b>	<b>Dólares Americanos</b>
<b>Monto máximo por proyecto</b>	<b>Hasta 25,000,000.00 Dlls</b>
<b>Porcentaje Financiamiento</b>	<b>Hasta el 70 % del valor factura</b> <b>El beneficiario debe aportar con recursos propios el 30 % de la inversión y evidenciar que cuenta con capital de trabajo para operar el proyecto</b>
<b>Plazo</b>	<b>Hasta 10 años contados a partir de la fecha</b>

	de negociación o bien de la presentación de la operación
<b>Tasa</b>	<b>Libor + 11.5 aproximadamente</b>
<b>Pago de capital e intereses</b>	<b>Mensual, bimestral, semestral o anual</b>
<b>Revisión de la tasa</b>	<b>Trimestral</b>



Ventas de exportación	N\$ 533,982.00
T.C.al mes de Junio	6.2350 \$/DlIs
Ventas de exportación	85,642.69 DlIs

b) A un plazo de 60 días la empresa recupera 42,821.35 USD equivalente a el 50% procedente de Estados Unidos y el otro 50% lo recupera hasta 90 días, entonces la empresa decide invertir dicho importe durante 30 días y así, pagar los intereses del préstamo a los 90 días.

T.C. Agosto	6.2550 \$/DlIs
Monto a invertir	N\$ 267,847.54
Tasa Agosto	38.61%
Intereses a 30 días	N\$ 8,617.99
Equivalencia en DlIs	1,353.96 DlIs (T.C. sept = 6.3650 \$/DlIs)

c) A los 90 días el recibe el otro 50% proveniente de Europa. Como la empresa ha decidido liquidar su adeudo en el plazo de 90 días con Bancomext, los intereses a liquidar son los siguientes:

Tasa Libor Junio	6.03
Libor + 9	15.03
Intereses a pagar	3,173.94 DlIs

Por lo tanto si la empresa decide, utilizar los intereses generados de la inversión de sus pesos como parte de la liquidación de su deuda:

**Costo de financiamiento= 3,173.94 - 1,353.96 = 1,819.98 DlIs**

### Financiamiento a través de una Institución Financiera

Si la empresa decide emitir pagarés con el objeto de financiarse, entonces :

Tasa Junio	37.77%
Intereses a pagar	N\$ 50,981.49

De la misma manera si la empresa decide invertir el monto recuperado a los 30 días y utilizar dichos intereses como parte del pago de su deuda :

Costo Financiamiento=  $50,981.49 - 8,617.99 = \text{N\$ } 42,363.50$

T.C. Sept	6.3650 \$/DlIs
Equivalente DlIs	6,665.69

Pero como los pagarés tienen un vencimiento a 91 días, la empresa decide invertir 1 día más:

Inversión:	$267,847.54 + 8,617.29 = \text{N\$ } 276,465.53$
Tasa Sept	36.10%
Interes a 1 día	N\$ 268.59
Por lo tanto :	\$ 8,617.29 a 30 días
	\$ 268.59 a 1 día
Total	\$ 8,885.88

El total del costo de financiamiento:  $50,981.49 - 8,885.88 = \text{N\$ } 42,095.61$

Equivalente es DlIs **6,613.61** DlIs

## CAPITULO V

### CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

1.- El tratado de Libre Comercio (TLC) es una etapa transitoria hacia una integración económica mayor entre los países que suscriben el esquema bilateral o multilateral, el cuál pretende la eliminación total de restricciones de comercio.

2.- Asimismo el Tratado se apega a la constitución, por lo tanto no se modifica ninguna disposición constitucional además debe buscar que su firma beneficie, básicamente a las tres naciones, sin desconocer la necesidad de promover la competitividad de la región, a través de las reglas de origen, se determinarán los productos que gozarán de trato preferencial sobre los provenientes de países ajenos a la región. El objeto de la reglas de origen es elaborar un conjunto de normas que determine y defina los requisitos que deberán cumplir los productos para gozar de trato preferencial dentro del Tratado de Libre Comercio.

3.- Hasta ahora la base del crecimiento económico sigue siendo de manera prioritaria el mercado interno, cada vez más debilitado. El sector exportador no ha logrado resolver los problemas planteados por su alta concentración de productos, empresas y mercados. La apertura económica en sí misma no es condición suficiente para la transformación de la estructura productiva. La expansión de sus posibilidades y el mejoramiento de su eficiencia implican

el acceso de la unidades productivas a los recursos crediticios en condiciones semejantes a las que reciben sus principales competidores, tanto en los mercados externos como en el mercado nacional.

4.- La negociación del Tratado de Libre Comercio, ofrece el foro ideal para revisar las diferencias existentes entre las normas de los tres países que lo conforman y desarrollar los mecanismos que permitan disminuirlas, así como para crear otros que eliminen la aplicación injusta de ciertas normas, que han sido impuestas de manera arbitraria, sin que constituyan barreras a la actividad comercial.

5.- Para competir con éxito en los mercados internacionales resulta aconsejable elegir un medio de transporte que ofrezca costo y oportunidad acordes al tipo de mercancía que se vaya a vender entre otros aspectos, dichos factores son fundamentales al decidir si la movilización física de los bienes.

7.- En el Comercio Internacional se han identificado las prácticas que afectan el buen funcionamiento de los mercados y la mayoría de los países las condenan por nocivas para el desarrollo de sus flujos comerciales, a tales conductas se les conoce como prácticas desleales de comercio.

8.- Es preciso lograr una verdadera congruencia entre la política de comercio exterior con el resto de las políticas que dan sustento a la política económica (cambiaria, laboral, tecnológica, etc.), que inciden de manera directa e indirecta en el buen desempeño del aparato productivo como un todo.

9.- El nuevo sistema financiero mexicano es un título que nos habla de una nueva mentalidad en la dirección de éste, una mentalidad que debe ser más agresiva, más profesional, más eficiente, de mayor calidad, y por lo tanto más competitiva. Ahora se tiene una legislación perfectible que le permite tener estructuras organizativas en su sistema financiero capaces de competir y asociarse con el capital internacional

10.- Frente a la apertura comercial en que se encuentra nuestra economía es de vital importancia atender al sector económico exportador del país, a través de financiamientos y servicios ágiles y oportunos. En materia financiera, planear un negocio exige estimar tanto la posición que éste alcanzará cada cierto tiempo, como rendimiento global que ofrecerá bajo las circunstancias previas.

11.- La planeación de los negocios de exportación en la mayoría de los casos, son visualizados como posibles y atractivos para quienes dirigen las organizaciones empresariales, cuando éstas han alcanzado un cierto grado de desarrollo, han consolidado relativamente a su planta productiva y tienen

cierta experiencia en el mercado interno. Hasta ahora las empresas que avanzan hacia los mercados internacionales disfrutan de una base interna suficientemente fuerte en términos financieros y de experiencia, como para no depender de resultados inmediatos en sus operaciones comerciales externas, esto es por su parte, un camino que parece lógico y estratégico para incursionar en el comercio internacional. Un criterio estratégico adicional se fomenta en las posibilidades de información que ofrece a una organización empresarial el hacer negocios en un nuevo mercado, aún cuando estos negocios en si mismos o en su fase inicial no ofrezcan niveles de rentabilidad superiores al promedio. Esta información y el manejo de alternativas que de ella se desprende, tienen habitualmente el potencial para generar distintos negocios, algunos de los cuáles pudieran producir elevados rendimientos financieros.

De las conclusiones anteriores se desprende la urgencia de instrumentar una política de comercio exterior que atienda no sólo a los aspectos formales de este intercambio, sino también los aspectos tales como: marco jurídico, desgravación arancelaria, desregulación administrativa y eficiencia en la aduana. Por lo que se dan las siguientes **recomendaciones**:

Como todo, el país todavía está lejos de ser la potencia exportadora deseada. Para ello es preciso tener mucha cautela, para que el proceso no se vaya por la borda por un exceso de celo aperturista o proteccionista. Esta será una tarea conjunta de empresarios, sociedad y gobierno, en un

cuidadoso ejercicio que deberá prestar atención al tiempo y las circunstancias. Sabemos que todo principio es costoso, pero una vez que se ha entrado a un mercado y se establece un flujo continuo, se logra exportar en los volúmenes que dan la posibilidad de satisfacer la necesidad de infraestructura.

Debemos buscar cada vez más la integración de las medianas y pequeñas empresas a la cadena exportadora, de la que tradicionalmente no han sido participantes; ya sea en forma directa, como exportadores finales o como proveedores de exportadores.

Debido a que en ocasiones resulta más difícil encontrar mercado para un volumen muy pequeño, las empresas medianas y pequeñas pueden asociarse, estandarizar de alguna forma su producción y compartir costos; lo cual puede dar como resultado el que sean más exitosas dentro del mercado.

En cuanto a las políticas del comercio exterior, estas deben ser bien claras encaminadas a fomentar la productividad: la eficiencia y la competitividad. Ambas están abriendo una serie de oportunidades derivadas de la apertura económica, de las negociaciones y la firma del Tratado de Libre Comercio.

Es necesario tomar en cuenta ciertos factores con el objeto de elevar la competitividad de la industria química, tales como:

- a) Ampliar y modernizar la planta y equipo**
- b) Desarrollo y diversificación de productos, así como de mercados de exportación**
- c) Fortalecer el mantenimiento de maquinaria y equipo**
- d) Incrementar productividad**
- e) Invertir en tecnología de punta; obtener insumos de mayor calidad y a precios más competitivos**
- f) Acceso a los financiamientos preferenciales por parte de la banca comercial; establecer la banca de primer piso especializada en el apoyo al exportador**
- g) Mayor y mejor apoyo de la banca de desarrollo y los intermediarios financieros; tasas de interés y plazos competitivos a nivel internacional**
- h) Aumentar número y capacidad de almacenes en aduanas; agilizar trámites y mejorar servicios en aduanas**
- i) Devolución más rápida del I.V.A.**
- j) Reducción de impuestos, aranceles y barreras arancelarias**
- k) Facilitar importación de materias primas, en tanto se producen localmente con calidad y precios competitivos**
- l) Crear ambiente favorable a la inversión de alto riesgo; frenar contrabando y dumping**
- m) Homologación de normas de salud y sanidad**

**En conclusión los negocios de exportación deben ser asumidos por los dirigentes empresariales como negocios de largo plazo debido a que competir en un mercado del cuál se tiene todo por atender, no es sencillo, e**

inicialmente se puede incurrir en ineficiencias y errores que tienen costos evidentes y afectan la rentabilidad de las operaciones anteriores.

Finalmente se puede recomendar como financiamiento para las empresas emprendedoras y con visión al futuro, recurrir a Bancomex ya que ésta es una institución con la experiencia en el ramo de las exportaciones y como se ejemplifico el costo de financiamiento es mucho menor que utilizando una institución financiera.

## BIBLIOGRAFÍA

- 1.- Grupo Financiero Banamex - Accival  
Análisis de las Industrias Químicas.  
Publicación mensual 1995
- 2.- Grupo Financiero Inverlat, División de Comercio Exterior  
Guía de Producto para Financiamientos Bancomext.  
Folleto Informativo 1995
- 3.- Grupo Internacional Editorial, S.A. de C.V.  
México se Exporta.  
Revista semanal Publicación Especial México 1994
- 4.- INFOSEL  
Mex-Economía.  
Folleto Informativo 1995.
- 5.- Instituto Nacional de Estadística, Geografía e Informática.  
Estadísticas Históricas de México.  
Tomo II 1994.
- 6.- Instituto Nacional de Estadística, Geografía e Informática.  
Estadísticas del Comercio Exterior de México.  
Tomo XVIII, 2 México 1995.

- 7.- Instituto Nacional de Estadística, Geografía e Informática.  
La Industria Química en México.  
1994
  
- 8.- Operadora de Bolsa, S.A. Casa de Bolsa.  
El Sistema Financiero en México.  
Folleto Informativo 1995
  
- 9.- Reyes Diaz-Leal, Eduardo  
El Nuevo México.  
Universidad en Asuntos Internacionales.  
México 1994
  
- 10.- Secretaría de Comercio y Fomento Industrial.  
El ABC del TLC, Tratado de Libre Comercio  
entre México, Canadá y EUA.  
Folleto Informativo 1991
  
- 11.- Secretaría de Comercio y Fomento Industrial  
.TLC, Tratado de libre Comercio entre México, Canadá y EUA.  
Folleto Informativo 1994
  
- 12.- Villegas, E.H. y Ortega, R.M.  
El Nuevo Sistema Financiero Mexicano.  
Editorial Pac, S.A. de C.V.  
México 1994