

151
24.



UNIVERSIDAD NACIONAL AUTÓNOMA
DE MEXICO

FACULTAD DE ESTUDIOS SUPERIORES
CUAUTITLAN

"REESTRUCTURA DE CREDITOS BANCARIOS
UTILIZADOS PARA FINANCIAR LA EXPORTACION
DE BIENES Y SERVICIOS"

T E S I S

QUE PARA OBTENER EL TITULO DE
LICENCIADO EN CONTADURIA

P R E S E N T A :

RICARDO LIRA PAEZ

ASESOR. L.C. FRANCISCO ALCANTARA SALINAS

CUAUTITLAN IZCALLI, EDO. DE MEX.

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

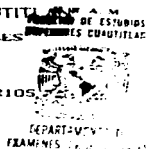
Todo el material contenido en esta tesis esta protegido por la Ley Federal del Derecho de Autor (LFDA) de los Estados Unidos Mexicanos (México).

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.



ESTADOS UNIDOS MEXICANOS

FACULTAD DE ESTUDIOS SUPERIORES CUAUTITLÁN
UNIDAD DE LA ADMINISTRACIÓN ESCOLAR
DEPARTAMENTO DE EXÁMENES PROFESIONALES



ASUNTO: VOTOS APROBATORIOS

DR. JAIME KELLER TORRES
DIRECTOR DE LA FES-CUAUTITLÁN
P R E S E N T E

AT'N: Ing. Rafael Rodríguez Ceballos
Jefe del Departamento de Exámenes
Profesionales de la F.E.S. - C.

Con base en el art. 23 del Reglamento General de Exámenes nos permitimos comunicarle a usted que revisamos la TESIS:

"Reestructura de créditos bancarios utilizados para financiar
la exportación de bienes y servicios".

que presenta el pasante: Ricardo Lira Páez
con número de cuenta: 7700 78-8 para obtener el TÍTULO de:
Licenciado en Contaduría.

Considerando que dicha tesis reúne los requisitos necesarios para ser discutida en el EXÁMEN PROFESIONAL correspondiente, otorgamos nuestro VOTO APROBATORIO.

A T E N T A M E N T E .
"POR MI FAZA HABLARA EL ESPIRITU"
Cuautitlán Izcalli, Edo. de Mex., a 22 de Agosto de 1997

PRESIDENTE	<u>L.C. Francisco Alcántara Salinas</u>	
VOCAL	<u>L.C. Olga Antonio Lugo</u>	
SECRETARIO	<u>L.C. Ofelia Noguez Cisneros</u>	
PRIMER SUPLENTE	<u>L.C. Teresita Hernández Martínez</u>	
SEGUNDO SUPLENTE	<u>L.C. Jaime Navarro Mejía</u>	

A DIOS

Porque gracias a su ilimitado amor me ha guiado y me ha permitido brindar amor a mi familia, amigos y ser un hombre de bien para la sociedad.

A MIS PADRES

**SR. FERNANDO LIRA QUEZADA
SRA. ANGELA PAEZ DE LIRA**

Por haberme dado la vida y haberme proporcionado un cariño inmenso y un ejemplo de lucha y fe hacia el trabajo que me fortalecieron para conseguir todas las metas que me he fijado. Reciban este logro de su hijo como un homenaje de amor y gratitud a su dedicación

A MI ESPOSA

**MARIA DEL CARMEN CORTES DE LIRA
"CARY"**

Porque juntos hemos compartido más de la mitad de nuestras vidas en un plano de amor y comprensión. La alegría, confianza y apoyo que me das, me impulsa a ser mejor cada día. Te quiero mucho

A MIS HIJOS

CARMEN AURORA FATIMA Y JORGE ARMANDO

Porque son mi más grande tesoro y han llenado nuestro hogar de satisfacciones y felicidad.
Con su alegría y cariño me motivan todos los días a esforzarme en seguir adelante.

A MIS HERMANOS

FERNANDO, ANGEL, CANDIDO, HELENA, SILVIA y MARTHA

El apoyo y confianza que siempre me han brindado me ayudaron a seguir adelante con mis estudios.
En los momentos más difíciles siempre conté con su ayuda económica y moral. Muchas gracias.

A MIS AMIGOS Y PARIENTES

La amistad y cariño que siempre he recibido de todos mis amigos, son un regalo de dios.
En especial quiero agradecer a mis entrañables amigos y compañeros de la infancia; Dr. Octavio Raúl Delgadillo Alvarez y Lic. Antonio Medina Barbosa.
También quiero agradecer el apoyo y cariño que siempre me han prodigado los padres de mi querida esposa; Sr. Tereso Cortés y Sra. Aurora Cerón de Cortés. A todos mis demás amigos y familiares.... Mil Gracias.

A BANCO DEL ATLANTICO Y BANCO INVERLAT

Instituciones que me dieron La oportunidad de desarrollarme como profesional y ser humano, así como de brindarte el sustento a mi familia. La convivencia y apoyo de jefes y compañeros han enriquecido mi fe hacia las personas y el trabajo.

A MIS PROFESORES

Porque con esmero y dedicación cumplen con la noble tarea de formar gente de bien. Agradezco todos los consejos y enseñanzas que recibí de todos mis profesores, en especial a los maestros de la Fes-Cuautitlán por su gran profesionalismo.

AL LIC. FRANCISCO ALCANTARA SALINAS

Su calidad humana y profesional aunada a la confianza y amistad que me brindó desde el primer momento, me motivaron a dar el extra para concluir este trabajo, sin cuyo consejo y dirección no hubiera sido posible

AL HONORABLE JURADO

Lic. Francisco Alcántara Salinas
Lic. Olga Antonio Lugo
Lic. Ofelia Noguez Cisneros
Lic. Teresita Hernández Martínez
Lic. Jaime Navarro Mejía

A MI QUERIDA UNIVERSIDAD

**REESTRUCTURA DE CREDITOS BANCARIOS UTILIZADOS PARA FINANCIAR
LA EXPORTACION DE BIENES Y SERVICIOS**

INDICE

	Página
INTRODUCCION	1
CAPITULO 1 CONCEPTO DE CREDITO Y ANTECEDENTES HISTORICOS DEL CREDITO A LAS EXPORTACIONES EN MEXICO	3
1 1 Concepto de Crédito	3
2 1 Antecedentes Históricos del Crédito a las Exportaciones en México	14
CAPITULO 2 TIPOS DE CREDITO PARA EL APOYO DE LAS EXPORTACIONES	41
2 1 Créditos para Capital de Trabajo Transitorio	41
2 2 Créditos para Capital de Trabajo Permanente	55
2 3 Créditos para adquisición y/o ampliación de activos fijos	64
CAPITULO 3 FUENTES DE FINANCIAMIENTO Y SERVICIOS BANCARIOS INTERNACIONALES	71
3.1 Fuentes de Financiamiento	71
3.1.1 Recursos Propios de la Banca Comercial	72
3.1.2 Recursos de Fondos de Fomento del Gobierno Federal para el Desarrollo de las Exportaciones	81
3 2 Servicios Bancarios Internacionales	85

CAPITULO 4 REESTRUCTURA DE PASIVOS BANCARIOS DERIVADOS DEL CREDITO A LAS EXPORTACIONES	95
4.1 El porque de llevar a cabo una reestructura de crédito	95
4.2 Proceso de Reestructura con la Banca Comercial	97
4.3 Negociación inicial	99
4.4 Elaboración de información	100
4.5 Proyecciones Financieras Básicas	107
4.5.1 Análisis de factores que influyen en las proyecciones	108
4.5.2 Estudios de Mercado	109
4.5.3 Estudios Técnicos	110
4.5.4 Estudios de Estructura Administrativa	110
4.5.5 Estudios Financieros	111
4.5.6 Análisis de la tendencia histórica	111
4.5.7 Análisis de los pasivos totales de la empresa	113
4.5.8 Aplicar consistencia en el método de proyecciones	113
4.6 Análisis de soluciones previas	114
4.6.1 Operativas	114
4.6.2 Financieras	115
4.6.3 Conclusiones	116
4.7 Negociación de los términos y condiciones de la reestructura con el Banco	116
4.8 Autorización de la reestructura por parte del banco	117

CONCLUSIONES

118

APENDICE

122

BIBLIOGRAFIA

123

INTRODUCCION

En nuestro país es cada vez más frecuente que las empresas y las personas físicas con actividad empresarial, incursionen en la exportación de bienes y servicios con el fin de incrementar su número de clientes y productividad, y como resultado de la labor de promoción que realiza el gobierno federal a través de sus dependencias dedicadas al impulso de las exportaciones, lo que ha generado el incremento de las ventas de productos mexicanos a países de América Latina, Europa y Asia, así como a los mercados tradicionales de Estados Unidos y Canadá.

El papel que desempeña la Banca Comercial dentro de ésta actividad es de vital importancia, ya que es la proveedora de recursos económicos para que los empresarios cuenten con capital de trabajo para producir los bienes y servicios que comercializan y en numerosos casos financian el crecimiento de las empresas a través de los préstamos que otorga para la adquisición de activos fijos.

Muchas empresas que hasta fines de 1994 se encontraban operando dentro de niveles aceptables de productividad, hoy en día se encuentran trabajando con mínimos márgenes de productividad y otras ya cerraron o se encuentran casi al borde de la quiebra, debido a la recesión económica que atraviesa el país, esto último también provocó que los pasivos bancarios de las empresas se convirtieran en una carga financiera muy pesada.

Por lo anterior, el objetivo central de este trabajo de tesis es el proporcionar a las personas físicas y morales dedicadas a la actividad exportadora de productos y servicios, una metodología para preparar la reestructura de sus créditos bancarios.

El tema se inicia en el capítulo 1 con una breve descripción de los antecedentes del crédito al Comercio Exterior en México. En el capítulo 2 se detallan los diferentes tipos de crédito que ofrece la banca a los exportadores clasificándolos en función de su destino. En el capítulo 3 se mencionan las fuentes de recursos que se utilizan para operar los créditos, tanto de la Banca Comercial, como de los Fondos de Fomento que administra el Gobierno Federal, y se complementa el capítulo con la descripción y características de los Servicios Bancarios Internacionales. Finalmente en el capítulo 4 se comenta y analiza la información que el empresario necesita preparar y que la Banca Comercial considera de suma importancia para llevar a cabo la reestructura de los préstamos y que ésta resulte la solución adecuada a sus problemas financieros

CAPITULO 1

CONCEPTO DE CREDITO Y ANTECEDENTES HISTORICOS DEL CREDITO A LAS EXPORTACIONES EN MEXICO

1.1 Concepto de Crédito

La palabra crédito se deriva del latín *creditum* que significa confianza y se puede definir como el derecho que uno tiene a recibir de otro alguna cosa, por lo común dinero. Asimismo se entiende como el plazo que se concede para pagar una deuda.

Existen muchas definiciones de crédito según los autores y temas que se traten, en este caso hablaremos principalmente del crédito bancario, por lo que resulta oportuno mencionar su definición "Préstamo a los clientes con o sin garantías y mediante el pago de un interés"

De esta especialidad se derivan otras definiciones, por ejemplo Crédito en blanco, es el que abren los bancos a sus clientes sin fijarlos de antemano. Crédito a corto plazo, es el que se concede por un periodo inferior a un año. Crédito con garantía inmobiliaria, es el que se concede previa garantía de determinados bienes inmuebles. Crédito mobiliario, es el que se concede con garantía de bienes muebles. Crédito monetario, el que se concede en dinero. Crédito personal, el que se basa en la confianza que inspiran las condiciones de solvencia moral y económica del deudor, sin estar asegurado su cumplimiento por la garantía de una prenda. Crédito pignoraticio, el que se hace sobre la garantía de una prenda, suele ser a corto plazo y tiene gran importancia para el comercio de mercancías y valores.¹

¹ Diccionario Enciclopédico Espasa España, Espasa Calpe, 1992 p 3398

Amen de las definiciones anteriores, podemos decir que crédito es confianza, reputación, fama, autoridad, cumplimiento, que inspira una persona por medio de sus virtudes, de sus letras o de sus loables acciones.

En un sentido más amplio podemos decir que el nuestro es un mundo de crédito. El crédito se ha vuelto una parte integral de nuestras vidas y parece que en el futuro su importancia será aun mayor. En los últimos años el gobierno federal, los gobiernos estatales y locales y las empresas comerciales ampliaron mucho su uso del crédito para llevar adelante sus numerosas y variadas operaciones. Del mismo modo, los consumidores utilizaron el crédito para comprar casas, adquirir automóviles, mercancías, reparar y mejorar sus viviendas y obtener servicios para vivir. Esta utilización cada vez mayor del crédito puede atribuirse a diversos factores, entre ellos:

- La actitud de los consumidores hacia el crédito ha cambiado en forma positiva
- Los ingresos por salarios y utilidades que genera un negocio no son suficientes para hacer compras de contado
- Los vendedores de mercancías y servicios han descubierto que el crédito ha elevado sus ventas y ha coadyuvado al crecimiento de nuestra economía

Por lo tanto, el crédito ha llegado a ser una de las muchas invenciones sociales con la que estamos familiarizados y que usamos cada vez más, ya sea que se trate de la familia, del que vende al menudeo, del mayorista, de la institución financiera, del fabricante, o de alguna de las muchas instituciones que se ocupan de negociar con mercancías, servicios y dinero.

Pero que es el crédito?

El término crédito se ha definido de muchos modos y por muchos autores (sin embargo cuando se analiza, muchas de las definiciones propuestas son simples descripciones del crédito o declaraciones en cuanto su uso, más bien que definiciones del crédito mismo). Para contribuir a una comprensión más amplia de lo que es el crédito y de lo que hace, se puede dar la siguiente definición "El crédito es un medio de cambio de aceptación limitada".²

El crédito visto como medio de cambio, tiene características particulares. Es un medio de cambio que se crea al tiempo de la transacción de mercancías y servicios y que surge con el propósito de facilitar ese cambio en particular. Es un medio de cambio que, después de haber sido aceptado, no termina con la transacción, implica una promesa de que en cierto tiempo futuro se dará un paso más, con lo que el crédito se redimirá gracias a un proceso conocido como pago.

La creación de este medio de cambio origina ciertos derechos y privilegios. Con este pensamiento en mente podemos señalar el hecho de que el crédito se otorga por el comprador al vendedor, y que el vendedor cambia mercancías o servicios por el crédito del comprador, es cuando el vendedor transfiere las mercancías o servicios.

Decimos que el crédito es de "aceptación limitada" porque el comprador tiene la opción de examinar las mercancías o servicios para ver si valen el precio que pide el vendedor y de ofrecer su crédito por ellas, el vendedor también tiene el derecho de hacer una investigación del comprador y decidir si acepta al individuo como un sujeto de crédito. En efecto en cada transacción de crédito, hay un periodo de tiempo previo al pago de la deuda.

²H. Cole Robert "Administración del crédito a las empresas y al consumidor" México, Diana 1980 p 21

Es a causa de estos dos elementos "riesgo" y "tiempo" que se encuentran en cada transacción de crédito, que éste tiene una aceptación limitada.

Cuando las dos partes de una transacción cambian mercancías o servicios por crédito los llamamos "compradores " y "vendedores", pero después del cambio podemos, y en realidad usamos el término legal indicativo de su nueva relación, la de "deudor" y "acreedor". El cambio no termina sus relaciones, las cuales continúan en lo futuro y los une hasta que se redime el crédito por el cambio de dinero por el crédito de aceptabilidad limitada que primero ofreció el comprador y que aceptó el vendedor. En la fecha de pago, el comprador recibe devuelto su crédito y está en posición de volver a usarlo para la compra de otras mercancías o servicios, si puede encontrar un vendedor dispuesto a aceptar el crédito que le ofrece ³

Efecto del crédito sobre el poder de compra

A menudo se discute si el crédito aumenta o disminuye el poder de compra. Por supuesto que para establecer el marco de referencia adecuado, es necesario determinar si la cuestión implica un cliente individual o una empresa. También está involucrada la cuestión tiempo, ya sea que se trate de un periodo a corto o a largo plazo. Si se toma al consumidor individual, es obvio que si el dinero escasea antes de fin de mes y si sus compras de víveres se hacen a crédito, el poder de compra a corto plazo aumenta. Sin embargo, a fin de mes se vence el pago y, si se carga un interés a la cuenta, el poder de compra del cliente es relativamente menor que si las compras se hubieran pospuesto. Sin embargo, respecto a los alimentos, las alternativas no son muy atractivas. Merece considerarse otro punto de vista.

En su esfuerzo para obtener muchas cosas materiales que desean en corto tiempo, muchas veces convienen en pagos periódicos grandes, de hecho demasiado

³Cole, op. cit., p. 23

voluminosos para que puedan cubrirlos con sus salarios. Por lo tanto, la esposa acepta un trabajo y el esposo empieza a trabajar de noche, a fin de cumplir con los pagos mensuales. Entonces, en cierto sentido, por la necesidad de cumplir con los pagos programados, se requiere más trabajo, lo que se traduce en un mayor poder de compra de lo que la familia de otro modo hubiera tenido si no se hubiera comprometido con ese crédito. Sin embargo, este mayor poder de compra se reduce con el importe de los intereses que se han cargado a su cuenta.

En relación con las empresas de negocios, debiera reconocerse que generalmente su uso del crédito se ve como una facilidad para la producción de mercancías y servicios con una utilidad esperada, que a su vez puede emplearse para liquidar el adeudo e incrementar el poder de compra de las compañías para futuras actividades ⁴

Los documentos como instrumento de crédito

El crédito mismo es intangible; sin embargo, puede representarse por un documento tangible. El documento en sí no es crédito, es simplemente un instrumento de crédito. Los diversos instrumentos de crédito llevan consigo ciertos derechos legales y por lo tanto confieren algunos poderes. Aun cuando dan exactitud y calidad definitiva a la promesa, no deben confundirse con las transacciones de crédito mismas. Por lo tanto la tarea de evaluación de crédito debe concentrarse en la calidad de la promesa más bien que en el documento mismo ⁵

Asimismo a este respecto la Ley General de Títulos y Operaciones de Crédito⁶ dice en el Artículo 1ero del Título Preliminar Capítulo Uno "Son cosas mercantiles los

⁴Cole, op. cit. p. 26

⁵Cole, op. cit. p. 27

⁶Publicada en el diario oficial el día 27 de Agosto de 1932

títulos de crédito. Su emisión, expedición, endoso, aval o aceptación y las demás operaciones que en ellos se consignen, son actos de comercio”.

Entre los documentos de crédito podemos citar a la letra de cambio, el pagaré, el cheque, certificados de participación y los bonos de prenda, entre otros.

Que es lo que hace el crédito?

Para la Economía

Podemos decir que la nuestra es una economía de producción y distribución masivas. Se ha dicho que el crédito es el lubricante que hace que nuestro sistema trabaje. La producción en masa no es posible sin una distribución masiva y la distribución masiva no es posible sin crédito. Pero el crédito debe ser del tipo que se analiza a fondo y se justiprecia antes de su aceptación, debe ser del tipo que no constituya una carga para las personas y los negocios y estos puedan hacer frente a los pagos futuros; una carga que en algunos casos es tan grande que nulifica todos los beneficios y el disfrute de las mercancías y servicios recibidos, teniendo que recurrir a las reestructuras de sus pasivos a fin de seguir operando, éste último proceso da título a esta tesis y más adelante se explica con mayor detalle.

La gran mayoría de las transacciones de negocios se llevan a cabo por medio del crédito. El fabricante le vende al mayorista a crédito, a su vez, el mayorista le vende a crédito al detallista. El fabricante, el mayorista, y el detallista obtienen préstamos en alguna ocasión, de algún tipo de institución financiera que los ayudará a operar sus negocios. Esta es una actividad diaria, continua, no se tienen estadísticas del grado en que se usa el crédito en los negocios, pero se estima que en nuestro país, aproximadamente el 80% de ellos, implican crédito de algún tipo.

Para el Consumidor

Básicamente el consumidor usa crédito por alguna de las siguientes razones:

- 1) A causa de un deseo de elevar su estandar de vida o de disfrutar más de ella.
- 2) A causa de las ventajas que ofrece el uso del crédito, o
- 3) Por presión de la necesidad.

1) A causa de elevar su estandar de vida o de disfrutar más de ella

Por ser la naturaleza humana lo que es, el consumidor tiene el deseo de elevar su estandar de vida y disfrutar más de ella usando mayor cantidad de mercancías y servicios. Ciertamente esto puede alcanzarse con un programa regulado de ahorros, pero es difícil imaginar una economía de alto consumo como la nuestra, en la cual cada quien ahorrará una cantidad suficiente para comprar su casa sin uso del crédito. Del mismo modo es difícil imaginar el actual volumen de propietarios de automóvil, si no existieran planes de financiamiento para adquirir vehículos. En ningún caso quiere decir esto que el crédito debiera usarse indiscriminadamente y sin cuidado ni precaución⁷, pero se dice que un sistema de crédito tal como lo hemos ideado ha facilitado al consumidor un estándar de vida más elevado, medido por la cantidad de mercancías y servicios que posee.

2) A causa de las ventajas que ofrece el uso del crédito

La conveniencia es también una razón vital para que el crédito al consumidor tenga en la actualidad una aceptación casi general. La facultad de comprar mercancías y servicios sin la necesidad de que el cliente lleve dinero consigo para hacer sus compras, ha sido un factor muy importante para el desarrollo del crédito al consumidor. El crédito como un medio de cambio puede ser bastante más conveniente que la compra con dinero. Las mercancías pueden pedirse por

⁷Cole, op cit . p 29

teléfono o por correo, sin tener que molestarse enviando dinero con el pedido. Las mercancías compradas a crédito pueden recibirse, verificarse e inspeccionarse antes del pago.

3) Por presión de la necesidad

En la compra de mercancías de consumo de precio elevado, el crédito prácticamente es una necesidad para el consumidor si se quiere hacer la venta. Asimismo los préstamos a los consumidores, por compañías financieras y por bancos comerciales a menudo se encuentran dentro de la categoría de necesidad, especialmente cuando el préstamo en efectivo se hace para permitir a la familia disponer de atención médica y hospitalaria. Tampoco debemos olvidar que el sueldo a veces se acaba antes de que termine el mes. Cuando esto sucede, la compra a crédito de artículos tales como los abarrotes adquieren un aspecto de necesidad.

Para el vendedor al menudeo y para el operador de la empresa de servicios

Por la aceptación del crédito, el comerciante al menudeo se encuentra capacitado para obtener un mayor volumen de negocios de aquellos clientes cuyos recursos financieros son limitados y que a menudo no se encontrarían en posición para hacer las compras sin el uso del crédito.

El crédito también capacita al vendedor al menudeo o al operador de servicios a comprar sus mercancías y servicios a plazos y a pagar por ellos en alguna fecha futura. Al diferir la época de pago pueden obtener fondos de la venta de mercancías, ya sea en parte o en total, antes de que llegue la fecha de pago. Por supuesto esto los capacita para hacer más negocios de lo que podrían si sus transacciones se limitaran a sus recursos de efectivo reales. De la misma manera, la importancia de los bancos o de otras instituciones financieras es evidente, ya que

estos suministran fondos que generalmente necesitan la mayor parte de los establecimientos comerciales.

También ciertos servicios tales como los médicos, dentales, legales, de reparación y muchos otros, por lo general se suministran al cliente quien paga por estos servicios posteriormente. Esto se ha vuelto un método acostumbrado de hacer negocios por parte de éstas personas que ofrecen sus servicios al cliente

Para el fabricante y el mayorista

Los fabricantes y los mayoristas dependen de los convenios de crédito para vender sus artículos a los clientes. En el transcurso de los años, este ha sido el método de realizar los negocios, variando las condiciones de crédito según el tipo de mercancías, la naturaleza del riesgo de crédito, la clase de cliente, la competencia, los recursos financieros del fabricante o mayorista, las condiciones económicas tanto nacionales como locales y muchos otros factores. Un fabricante que busque entrar al mercado en el que es un desconocido, tiene que vencer la falta de confianza en su mercancía y en sí mismo. Debido a que la confianza genera confianza y la falta de confianza genera falta de confianza, su ofrecimiento de mostrar confianza aceptando el crédito del comprador, tiene mayores posibilidades de hacer que lo acepten a él, como a su línea de productos. Es posible que la aceptación del crédito genere una serie de transacciones, más bien que la terminación de la relación con una sola venta, es más probable que estas relaciones de crédito se conviertan en continuas. Para ser realista, también deben considerarse otros importantes factores en la aceptación del crédito por parte del fabricante, esto es, la competencia de otros fabricantes. Algunas compañías que han creído ser líderes indiscutibles en sus industrias o en campos particulares, en ocasiones han tratado de restringir las condiciones de crédito. Han descubierto cuando la competencia no ha reducido en

forma similar esas condiciones, que se ven forzados a causa de la pérdida de negocios, a regresar a las condiciones antiguas de otorgar crédito más amplio.

También es importante señalar que tanto los fabricantes como los mayoristas, hacen uso muy amplio del crédito al comercio cuando realizan sus compras, asimismo se interesan por la disposición de todos los tipos de crédito en efectivo (financiero)

Para la Institución financiera

Quizá en vez de decir que es lo que hace el crédito para las instituciones financieras debiéramos decir que hacen éstas para el crédito Las empresas financieras, los bancos comerciales, las compañías financieras para el consumidor y el comercio, los bancos industriales, las uniones de crédito, las instituciones de ahorro y préstamos, las compañías financiadoras de ventas y las compañías de seguros, llenan una necesidad vital al suministrar efectivo a los consumidores y a las empresas comerciales que ofrecen su crédito a cambio Esto puede ser en forma de préstamos a corto, mediano y largo plazo, compra de cuentas y documentos por cobrar, suministrando así capital a diversos tipos de empresas Pero el punto que hay que recordar es que las financieras son instituciones de crédito que aceptan el crédito de sus clientes a fin de que éstos puedan usar el efectivo que reciben, para comprar mercancías y servicios y para conducir sus propias transacciones personales y de negocios

Los peligros del uso del crédito

Aun cuando el uso adecuado del crédito es un medio de cambio eficiente y una ayuda al empleo productivo de la riqueza y el capital, su uso está también relacionado con numerosos peligros Por ejemplo hay ocasiones en que el uso del crédito permite que el capital de los ahorradores se pueda destinar a usos no

productivos más bien que a productivos. Así los ahorros acumulados pueden perderse por una aceptación imprudente del crédito

A veces, el uso del crédito puede llevar a la creación de un medio de cambio excesivo o redundante. Esto puede llevar a la sobreestimulación de la actividad de los negocios, a la inflación y al desarrollismo, a lo que seguirá una acción correctiva. Esos errores de juicio tienen amplias repercusiones. En virtud de que el crédito reúne íntimamente todas las unidades de la economía, la economía entera sufre como un resultado de los errores de aquellos que los cometen en el uso del crédito. Así como el crédito beneficia a todos los miembros de una comunidad económica, puede hacerlos sufrir.

En virtud de que hay riesgos que se derivan del abuso y el exceso del empleo del crédito, es necesario que este medio se utilice con cuidado. Esto quiere decir que los compradores y los vendedores, los prestamistas y los prestatarios, los deudores y los acreedores, los encargados del crédito y los gerentes de ventas, todos deben de esforzarse en usar más bien que en abusar de los servicios que ofrece el crédito. Cada acreedor o deudor debiera reconocer su responsabilidad individual y tratar, en el grado en que se lo permita un juicio sereno, evitar los errores que interfieren en los beneficios que se obtienen con el uso del crédito.

Un mejor entendimiento de la naturaleza del crédito y del papel que juega en nuestro mercado y economía, contribuirá a cuidar el uso del crédito. Los deudores que comprenden los beneficios que pueden obtenerse del uso del crédito, y las consecuencias que pueden provenir de su abuso, lo utilizarán más inteligente, más cuidadosamente, de un modo más sano. Los gerentes de crédito que conocen los principios que contribuyen a un uso más seguro del crédito, serán más eficientes harán un mejor trabajo al controlar su aceptación.⁸

⁸ La laxitud en el otorgamiento del crédito por la Banca Comercial, aunada al fuerte endeudamiento externo, provocaron la recesión de nuestra economía en 1995. Hecho que ha dejado una gran experiencia para que en el futuro se realice una mejor evaluación crediticia.

2.1 Antecedentes Históricos del crédito a las exportaciones en México

Periodo Prehispánico

Imaginemos un día de plaza en el "tianguis" de Tlatelolco, en el corazón del imperio azteca. En ese tiempo, los comerciantes provenientes de los diferentes reinos que se ubicaban en las márgenes del lago de la Gran Tenochtitlán, ofrecen sus mercancías a las personas que acuden a conseguir sus alimentos, o los utensilios para realizar su trabajo. El intercambio de productos se basa en el sistema conocido como "trueque", que consiste en entregar un bien a cambio de otro(s) de similar valor o bien se utilizan las mantillas llamadas "patol quachtli", canutillos de polvo de oro, plumas ricas, hachuelas de cobre y especialmente el cacao⁹, objetos reconocidos como monedas de uso corriente en esa época.

Dentro de las diferentes clases sociales dedicadas al comercio, destacaban los Pochteca, grupo que ocupó un lugar prominente en la sociedad prehispánica, tuvieron vínculos con Centroamérica y mantuvieron el monopolio del Comercio Exterior, por lo que se les considera los pioneros de las exportaciones mexicanas.

Los vendedores locales en pequeño, no llegaron a formar una clase especial. El estado brindaba apoyo y protección a los Pochteca, al grado de declarar la guerra a las poblaciones donde los robaban o mataban. Así por el temor que inspiraban los guerreros mexicas, no les era negado el paso y podían llevar sus mercancías a regiones donde otros comerciantes no podían llegar. Los Pochteca realizaron a menudo funciones de espías. Mediante los tributos que recibían de los pueblos

⁹ Acosta Ságués, Miguel. "El Comercio en el México Prehispánico". México, Instituto Mexicano del Comercio Exterior, 1975. p. 21.

sometidos, los mexicas obtenían materias primas que luego procesaban los artesanos. Dice Jaques Soustelle:¹⁰ "Se exportaban joyas de oro, pero no se importa oro; Se exportan telas de algodón, pero no se importa algodón; elaboradas en México, esas materias primas se convertían en telas o joyas y volvían a tomar el camino del Sur sobre las espaldas de los cargadores que conducían los Pochteca"

Periodo Virreinal

Se comerciaba con productos que venían del exterior (vinos, ropa, paños, sedería, hierro, acero, ferretería y mercería), con los que se producían para ser exportados (oro, plata, cochinilla, azúcar, harina, vainilla, palo de campeche, cueros curtidos y carnes saladas) Hasta 1778 sólo se permitió el tráfico comercial entre Cádiz y Veracruz, y se prohibió el intercambio directo entre España y Filipinas, España y Buenos Aires y Perú y Nueva España Esta última en cambio comerciaba con Filipinas a razón de dos barcos por año, con máximo de 300 toneladas cada uno, y los colonos españoles de Filipinas, a su vez, trataban con Japón, China y otros países asiáticos José Miranda dice que este sistema monopolista y prohibicionista respondía a un pensamiento básico Los reinos ultramarinos debían ser considerados como organismos económicos complementarios de su matriz España además no permitió a sus colonias ultramarinas, producir artículos que pudiesen competir con los suyos. Esta situación propició el contrabando y la piratería, que poco pudieron menguar la armada de Barbovento y la construcción de fuertes y murallas. De 1776 a 1778 periodo en que estuvo vigente el sistema de flotas, las exportaciones de Nueva España a la metrópoli y a algunas de las colonias americanas ascendieron a M.N. 155.2 millones.

En Octubre de 1778 Carlos III dictó la "Pragmática del Comercio Libre", que derogó el sistema de flotas, suprimió el monopolio concedido a Cádiz y autorizó al comercio

¹⁰ Alvarez, José Rogelio "Enciclopedia de México" México, Enciclopedia de México 1978 p. 36 tomo 3

por Sevilla, Málaga, Almería, Cartagena, Alicante, Alcaez de Tortosa, Barcelona, Santander, Gijón, La Coruña, La Palma (Mallorca) y Santa Cruz de Tenenfe (Canarias). En 1783 se incluyó el puerto de Vigo y en 1791 el de Grao, en Valencia. Sin embargo, los puertos de Nueva España se abrieron al comercio exterior hasta el 9 de Noviembre de 1820 (Tlacotalpan, Matamoros, Soto la Marina, Matagorda y Pueblo Viejo de Tampico, en el golfo, y Acapulco, San Blas y Mazatlán, en el Pacífico). En el periodo 1796-1820, las exportaciones a España, vía Veracruz fueron de M.N. 278.5 millones (60% de plata, 25% de oro y el resto de grana, añil, azúcar y otros productos)¹¹

Periodo 1821-1874

Durante este lapso las percepciones fiscales por comercio exterior, representaban el 64% de los ingresos federales, de ésta cifra, la cuarta parte correspondía a las exportaciones. De 1825 a 1828 los metales preciosos aportaron el 80% de las exportaciones y el 84% en 1872-1873, el resto se distribuyó en los siguientes productos, pieles, ixtle y henequén, maderas, y palo de tinte y café. La mayor parte del comercio se realizó con Inglaterra, Francia, Alemania, Bélgica y España, e Italia, pero en 1860 empezó a destacar Estados Unidos y para 1870 representaba ya cerca del 30% del total.

Periodo Porfirista (1877-1911)

El desarrollo que alcanzó la actividad económica en general, permitió aumentar las exportaciones y diversificar su composición, se dependió menos de los minerales y se elevó la participación de productos agrícolas e industriales. No obstante que los minerales perdieron importancia, se mantuvieron en el primer sitio de las

¹¹ Cfr. Florescano Enrique y Gil Sánchez Isabel "Historia General de México" México, El Colegio de México, 1987 p. 544 y Álvarez, José Rogelio "Enciclopedia de México" México, Enciclopedia de México, 1978 p. 37 tomo 3

exportaciones, seguidos en su orden por los productos vegetales, el café, la vainilla, las fibras, el tabaco y las maderas preciosas. Durante este periodo Estados Unidos aportó el mayor volumen del comercio exterior mexicano con cerca del 80% del total, relegando a segundo término a Inglaterra, Francia, Alemania y España. Exceptuando los años de 1881 a 1883 y el de 1889-1890, durante todo este periodo el saldo de la balanza comercial favoreció ventajosamente al país.

Periodo Revolucionario (1911-1925)

En su primer momento, la revolución produjo escasez de mano de obra y fuga de capitales, disminuyó la producción agropecuana, minera e industrial, y se redujo el aprovisionamiento del comercio. La demanda de artículos de consumo no pudo ser satisfecha y las importaciones fueron insuficientes, originando el acaparamiento y la especulación. La diversidad de los medios de cambio que se emitieron provocó un grave proceso inflacionario, y los trastornos sufridos en las comunicaciones y transportes afectaron profundamente la distribución comercial.

Antes de 1920 el país careció de una política comercial definida, lo único que se buscaba era satisfacer las necesidades más apremiantes de la población y de los ejércitos en campaña, para lo cual se importaban alimentos y armas y se exportaban los pocos artículos que se podían producir en las regiones menos afectadas por la lucha. Una vez concluida la etapa de violencia, el gobierno pudo establecer metas adecuadas a las nuevas condiciones: Se trató de diversificar las exportaciones, impulsando los productos agropecuarios e industriales, con objeto de reducir la salida de minerales no renovables, y de sustituir paulatinamente las importaciones, de modo que entraran al país bienes de producción y solo los indispensables de consumo, fomentando así la industrialización. El comercio exterior manifestó una tendencia casi continua al aumento: La primera Guerra Mundial demandó fuertes

cantidades de petróleo, que los propietarios de las compañías exportaron en crecientes volúmenes de 1917 a 1921, y las importaciones crecieron debido a la necesidad de alimentos. La estructura de las exportaciones pone de relieve la preponderancia que tuvieron los minerales hasta 1921, pues en ése año representaron el 91% del total, pero al descender los envíos de petróleo, creció la participación relativa de los productos vegetales, animales y manufacturados. Los principales artículos agrícolas exportados en 1925 fueron henequén, café y legumbres frescas, y entre los manufacturados y de origen animal, pescados y mariscos, azúcar, ganado vacuno, sombreros y cestería. La mayor parte del comercio exterior se realizó con Estados Unidos, que absorbió en promedio el 64% del valor total exportado e importado, a Europa correspondió el 30% y la diferencia se distribuyó entre Asia, el resto de América, África y Oceanía. La balanza comercial siempre favoreció al país; el máximo se alcanzó en 1920 con M N. \$ 450 millones.

Periodo Contemporáneo (1925-1997)

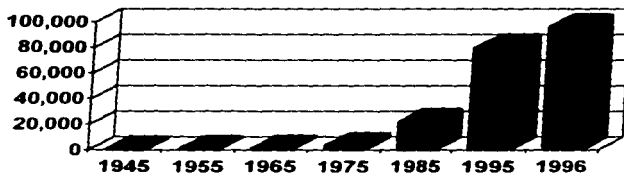
A partir de la Segunda Guerra Mundial las exportaciones se elevaron, pues las principales potencias destinaron su mayor capacidad productiva a satisfacer la demanda de sus ejércitos. México tuvo entonces una importante coyuntura para fortalecer su industria y consolidar su mercado internacional, pero semejante ventaja no pudo aprovecharse al máximo, debido a los altos precios de sus productos y a su mala calidad. Sin embargo, la política comercial se orientó con éxito, a los siguientes objetivos: Lograr la diversificación geográfica de las exportaciones y elevar el contenido de elaboración de los productos y sustituir importaciones o aplicar criterios selectivos al efectuar compras del exterior, evitando intermediarios innecesarios.

Es irregular la tendencia que manifiestan las ventas al exterior, aunque su ritmo general ha sido ascendente, como se muestra en el siguiente cuadro:

Exportaciones Totales

Ventas	1945	1955	1965	1975	1985	1995	1996
Millones de dólares	320.8	738 60	1,101.3	3,062.4	21,866.4	79,541.5	95,947.7

Exportaciones Totales Millones de dólares



Fuente: Grupo de Trabajo INEGI, Banco de México, SECOFI, SHCP y Bancomext

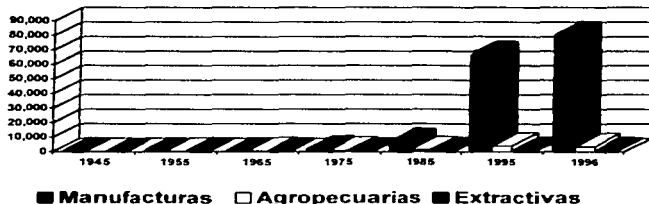
Nota: Como se aprecia en la gráfica, las exportaciones mexicanas han crecido con el paso de los años

En los últimos años, la composición de las exportaciones no petroleras ha favorecido a la industria manufacturera, frente al retraimiento del sector agropecuario y de las industrias extractivas, según se aprecia en el siguiente cuadro:

Composición de las exportaciones
Millones de Dólares

Sector	1945	1955	1965	1975	1985	1995	1996
Manufacturas	93 2	74 3	256 3	1 524 5	6 720 6	66 558 0	80 248 0
Agropecuarias	100 9	437 3	629 0	892 2	1 322 7	4 016 0	3 592 0
Extractivas	59 7	175 5	175 0	207 6	510 3	545 0	449 0

Composición de las exportaciones
Millones de dólares



Fuente: Grupo de Trabajo INEGI, Banco de México, SECOFI, SHCP y Bancomext

Nota: Las manufacturas representan el mayor porcentaje del total de las exportaciones mexicanas

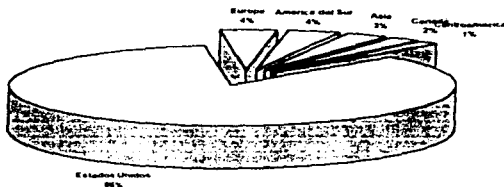
Los principales productos exportados fueron los siguientes:

Año	Productos
1945	Plomo, Pescados y maniscos frescos, y café crudo
1955	Algodón en rama, Café crudo y Cobre
1965	Algodón en rama, Alimentos, bebidas y tabaco, y Maíz
1975	Alimentos, bebidas y tabaco, Petróleo crudo y Química y petroquímica
1985	Petróleo crudo, Vehículos para el transporte, sus partes y refacciones, y Derivados del petróleo
1995 y 1996	Petróleo crudo y sus derivados, Automóviles para el transporte de personas y Cables aislados para electricidad

En cuanto a la distribución geográfica de las ventas, de 1950 a 1960 disminuyó la dependencia respecto a Estados Unidos, al pasar las exportaciones a ese país del 85% en aquel año al 65% en este. En los años siguientes, Estados Unidos recuperó su importancia hasta llegar al 70%, posteriormente se volvió a reducir para llegar al 61% en 1973. En los años recientes cerca del 90% se destinó a cuatro zonas económicas: Estados Unidos, 65%, Asociación Latinoamericana de Libre Comercio, 9%, Comunidad Económica Europea, 9% y Japón, 6%.

Tendencia que se sigue manteniendo según nos muestra la gráfica de la distribución geográfica de las ventas de exportación al cierre de 1996:

Exportaciones por áreas geográficas 1996



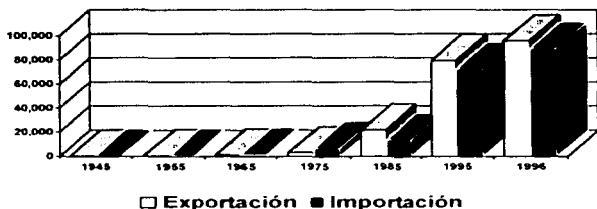
Fuente: Grupo de trabajo INEGI, Banco de México, SECOFI, SHCP y Bancomext

Nota: Estados Unidos es el principal comprador de productos mexicanos

En décadas pasadas la balanza comercial fue negativa, las importaciones registraron una secuencia irregular hacia el alza. De 1985 a 1996, la balanza comercial ha sido positiva, gracias al impulso de las exportaciones de productos manufacturados, a continuación se presenta el comportamiento de la balanza comercial

Año	Exportaciones Millones de Dls.	Importaciones Millones de Dls.	Variación
1945	320.8	331.0	(10.2)
1955	738.6	883.7	(145.2)
1965	1,101.3	1,559.6	(458.3)
1975	3,062.4	6,580.2	(3,517.8)
1985	21,866.4	13,460.4	8,406.0
1995	79,541.5	72,453.1	7,088.4
1996	95,947.7	89,523.7	6,424.0

Balanza Comercial Millones de dólares



Fuente: Grupo de trabajo INEGI, Banco de México, SECOFI, SHCP y Bancomext

Nota: Como se observa en la gráfica las exportaciones del país superan a las importaciones lo que arroja una balanza comercial positiva y favorece nuestra economía

Tratado de Libre Comercio México, Estados Unidos y Canadá

Con la aprobación por parte del Senado de la República Mexicana del tratado de Libre Comercio con Estados Unidos y Canadá el 23 de Noviembre de 1993, se culminó un proceso de análisis y negociaciones que duró tres años y medio y que abre la oportunidad para nuestro país de incrementar la exportación e importación de mercancías a una zona con 360 millones de habitantes bajo un sistema preferencial de aranceles y liberalización de cuotas, que se irá mejorando con el paso de los años.

Asimismo se alentarán las inversiones extranjeras en México, así como la creación de nuevos empleos con mejores salarios para los trabajadores. En suma, el tratado de Libre Comercio con América del Norte (TLCAN), es un medio más de la política

mexicana para atraer nuevos capitales, abrir nuevos mercados, crear nuevas y mejores fuentes de trabajo y elevar el nivel de vida de los mexicanos¹²

El crédito bancario para apoyar las exportaciones

Hasta antes de 1937 no se tienen datos exactos acerca del crédito bancario para impulsar el desarrollo y crecimiento de las exportaciones en nuestro país, si acaso, algunos bancos regionales y las empresas con sus propios recursos financiaron la producción y comercialización de sus mercancías. Es el 8 de Junio de ese mismo año cuando se firma la escritura constitutiva del Banco Nacional de Comercio Exterior, S N C , cuya finalidad sería "Promover, desarrollar y organizar el comercio exterior de México"¹³

La "Vocación agrícola" inicial del banco no suponía la intención de descartar el apoyo a las exportaciones de productos semielaborados o manufacturados ni la de descuidar la importación de bienes indispensables para el proceso de industrialización del país. La orientación de las actividades hacia los productos agrícolas se consideraba más ventajosa para México, ya que en general no había fuertes inversiones extranjeras en el campo y, por tanto, serían menores las remesas al exterior por concepto de dividendos y réditos, a diferencia de lo que ocurriría con los minerales, mayoritariamente en manos de inversionistas extranjeros.

Por esas razones el banco inició sus actividades concentrándose en las exportaciones agrícolas. La labor del Banco Nacional de Crédito Agrícola y del Banco Nacional de Crédito Ejidal era insuficiente para satisfacer las demandas de financiamiento provenientes del campo, acrecentadas sin duda por el impulso que dio a la reforma agraria el gobierno del presidente Cárdenas.

¹²Secretaría de Comercio y Fomento Industrial "Que es el TLC?" México, Secretaría de Comercio y Fomento Industrial, 1994 p 1

¹³Banco Nacional de Comercio Exterior "Medio Siglo de Financiamiento y Promoción del Comercio Exterior de México" México, El Colegio de México, 1987 p 88

En un principio, el banco tuvo que enfrentarse a su falta de experiencia y a la generalizada carencia de conocimientos suficientes en materia de comercio exterior. Ello provocó que no fuera posible establecer con la prontitud deseada una estrategia de acción para organizar y promover las relaciones comerciales con el exterior.

En Septiembre de 1937, se aprobó un proyecto de reglamento para la autorización de las operaciones que el banco llevaría a cabo de acuerdo con la Ley de Sociedades Mercantiles y la Ley de Instituciones de Crédito, bajo los siguientes criterios:

1. Los préstamos directos y las aperturas de crédito a comerciantes, industriales y personas de arraigo, solo se concederían para operaciones de comercio exterior
2. Entre las operaciones que constituían el objeto primordial del banco, se considerarían las de financiamiento de las importaciones que fueran consecuencia obligada de exportaciones correlativas o que tendieran a suplir deficiencias de la producción nacional. Sin embargo se estableció un límite al monto de estas operaciones, a fin de dar mayor atención al fomento de las exportaciones
3. Las operaciones no vinculadas con la exportación también se limitarían de manera que siempre hubiera cierta disponibilidad de efectivo para atender las demandas de crédito de los exportadores

La esfera del banco se amplió rápidamente a finales de 1937, cuando el consejo de administración reconoció que para exportar eran necesarias otras actividades de apoyo: Financiar la producción de artículos exportables, mejorar el nivel de vida de los productores y eliminar en lo posible a los intermediarios. Se consideraba que éstos explotaban a los productores y se quedaban con el grueso de las ganancias.

Esta actitud obedecía a que, tras el objetivo principal y explícito del banco (promover, organizar e incrementar el comercio exterior), había un objetivo implícito: mejorar la situación económica de los agricultores, en concordancia con el proyecto del presidente Lázaro Cárdenas, encaminado a hacer de la movilización agraria y popular la pauta de un desarrollo económico nacionalista y consecuente con la búsqueda de la equidad social

El rígido control que el banco estableció sobre sus créditos provocó que algunos agricultores rechazaran sus servicios. Esta manera de actuar contrastaba con la del sistema bancario mexicano, que en general se regía por criterios personalistas, sobre todo en el caso de los bancos regionales

Para apoyar la comercialización de los productos nacionales, uno de los primeros actos del banco fue participar en la constitución de la Compañía Exportadora e Importadora Mexicana, S A (CEIMSA) que llevaría a cabo funciones, que el banco como institución de crédito, no podía realizar directamente. En la creación de la CEIMSA el 1ero de Septiembre de 1937, también participaron el Banco de México, El Banco Nacional de Crédito Agrícola, El Banco Nacional de Crédito Ejidal y Nacional Financiera. Además de fomentar la exportación, la producción y la comercialización, Bancomext se vio en la necesidad de crear o estimular otros servicios necesarios para el buen desenvolvimiento del comercio exterior de México, tales como la información y transporte, principalmente. La institución también funcionó, aunque en escala limitada, como banco de depósito y de cambios para la compraventa de divisas. Sus principales clientes eran los exportadores. Debido a la frecuencia con que los cuentahabientes disponían de sus saldos, no pudo el banco realizar con ese dinero inversiones productivas, ni siquiera a corto plazo

En esa etapa de arranque, el banco trabajó impulsando las exportaciones de plátano, algodón, cera de candelilla, hule de guayule, henequén, hilo de engavillar, garbanzo, raíz de zacatón, café, tomate y piña, entre otros. No por ello descuidó otros menesteres. Así apoyó por ejemplo, la importación de algunos productos necesarios para el país, sobre todo trigo y papel

Los tres criterios de financiamiento del Banco Nacional de Comercio Exterior, S.N.C., que se señalaron en la página 25 se aplicarían en la práctica, bajo los siguientes lineamientos:

- a) Para estimular la producción agrícola, el banco no haría préstamos directos, sino que daría su aval para facilitar y garantizar al banco regional respectivo el préstamo de avío al productor. La garantía no sería total, así el banco regional no se vería libre de todo riesgo y cumpliría mejor su función de vigilancia. El aval representaba una garantía adicional para el banco regional prestamista y para el Banco de México, en caso de efectuarse el descuento

- b) Para propiciar las exportaciones, objeto principal del nuevo organismo, éste se limitaría a otorgar créditos para apoyar los productos que ya se exportaban y otros susceptibles de exportarse, con la mira de que su producción se hiciera en condiciones favorables. El banco no otorgaría créditos para la producción de artículos deficitarios

- c) Para facilitar el almacenamiento y transporte de mercancías, el banco descontaría las letras documentarias respectivas, siempre y cuando se refinieran a hechos conexos a la exportación

d) Para servir de intermediario entre los bancos regionales y el Banco de México, el Bancomext facilitaría a los bancos regionales el redescuento de los documentos de avío, por ejemplo, cuando la línea de crédito del banco local estuviera agotada y necesitara pasar los descuentos por una institución de mayores recursos

e) Para acreditar las mercancías mexicanas en el exterior, el banco expediría certificación pericial sobre la calidad de los embarques, los que vigilaría directamente

f) Suministraría a sus clientes datos generales y específicos sobre mercados extranjeros, precios, embalajes, presentación de la mercancía, normas de calidad, requisitos sanitarios y otras informaciones pertinentes.

g) Podría ofrecer seguros de crédito contra insolvencia del comprador extranjero o contra el bloqueo de fondos¹⁴

Consolidación y Expansión del Bancomext

Al empezar el sexenio del presidente Adolfo Ruiz Cortínez (1 de Diciembre de 1952 - 30 de Noviembre de 1958), la política de comercio exterior del nuevo régimen, se planteó como objetivo corregir algunas deficiencias clave observadas en las relaciones comerciales de México con el exterior:

a) Alta participación de las exportaciones de materias primas en las exportaciones totales

b) Debilidad global de dichas ventas al exterior

¹⁴ Lineamientos que en términos generales hoy en día subsisten en Bancomext. Asimismo a partir de 1995 con la crisis bancaria que se generó en nuestro país, el Banco volvió a participar en el otorgamiento de crédito a los exportadores de manera directa. Esto en apoyo a la planta productiva y buscando con ello salvaguardar las fuentes de trabajo y la continuación del crecimiento de las exportaciones mexicanas

- d) Para servir de intermediario entre los bancos regionales y el Banco de México, el Bancomext facilitaría a los bancos regionales el redescuento de los documentos de avío, por ejemplo, cuando la línea de crédito del banco local estuviera agotada y necesitara pasar los descuentos por una institución de mayores recursos
- e) Para acreditar las mercancías mexicanas en el exterior, el banco expediría certificación pericial sobre la calidad de los embarques, los que vigilaría directamente
- f) Suministraría a sus clientes datos generales y específicos sobre mercados extranjeros, precios, embalajes, presentación de la mercancía, normas de calidad, requisitos sanitarios y otras informaciones pertinentes.
- g) Podría ofrecer seguros de crédito contra insolvencia del comprador extranjero o contra el bloqueo de fondos¹⁴

Consolidación y Expansión del Bancomext

Al empezar el sexenio del presidente Adolfo Ruiz Cortinez (1 de Diciembre de 1952 - 30 de Noviembre de 1958), la política de comercio exterior del nuevo régimen, se planteó como objetivo corregir algunas deficiencias clave observadas en las relaciones comerciales de México con el exterior:

- a) Alta participación de las exportaciones de materias primas en las exportaciones totales
- b) Debilidad global de dichas ventas al exterior

¹⁴ Lineamientos que en terminos generales hoy en dia subsisten en Bancomext. Asimismo a partir de 1995 con la crisis bancaria que se generó en nuestro país, el Banco volvió a participar en el otorgamiento de crédito a los exportadores de manera directa. Esto en apoyo a la planta productiva y buscando con ello salvaguardar las fuentes de trabajo y la continuación del crecimiento de las exportaciones mexicanas

- c) Gran monto de transacciones realizadas con un solo país: Estados Unidos
- d) Creciente propensión a importar por parte del sector público y privado

El gobierno siguió aplicando una política arancelaria protectora, pero ante la recesión internacional de 1953 tuvo que devaluar el peso en 1954, llevándolo a 12.50 por dólar. También buscó ampliar los tratados comerciales y los convenios de pagos, con el fin de asegurar la exportación de productos cuya venta se dificultaba y de lograr que la importación de diversos bienes se hiciera en condiciones más ventajosas.

A efecto de ampliar la gama de productos exportables, el banco fortaleció el auxilio técnico y financiero a diferentes agrupaciones de productores y exportadores, sobre todo de bienes agropecuarios, este tipo de apoyo ciertamente incrementó considerablemente el número de productos de campo que pudieron venderse en el exterior. En ésta época el banco concedió créditos para crear industrias enlatadoras de Piña en Oaxaca y Veracruz, para establecer congeladoras de fresa y de carnes de exportación, para fortalecer las fábricas que transformaban el algodón, etc., ya que la promoción de industrias ligadas al sector agrícola se consideraba de la competencia del banco

Durante el gobierno del presidente Adolfo López Mateos (1 de Diciembre de 1958 - 30 de Noviembre de 1964) La creación de industrias vinculadas al agro, había ido en aumento, pero llegó el tiempo en que la exportación de productos de ése origen no bastaba. Todo lo que ingresaba de divisas por ésa sola vía era insuficiente para importar los bienes requeridos por la planta industrial. Por esta razón, era preciso fomentar con mayor ahínco las exportaciones de productos de la industria manufacturera mediante recursos de origen no inflacionario

En 1961, el gobierno creó el Fondo para el Fomento de las Exportaciones de Productos Manufacturados (FOMEX) como fideicomiso administrado por el Banco de México ¹⁵ Funcionaría por medio de redescuento a las instituciones bancanas y financieras, y sus recursos provendrían del producto de un impuesto del 10% sobre el valor de ciertas mercancías de importación consideradas de lujo o no necesarias. éste fideicomiso también financió los inventarios y las ventas de productos primarios de exportación bajo la llamada "Línea del 1 6%"

Otra de las características desfavorables del comercio exterior de México era la doble dependencia en compras y ventas de un solo mercado: Estados Unidos. El banco se planteó colaborar en la tarea de reducir esa dependencia concurrendo a otros mercados tanto de proveedores como de clientes, por medio de la organización de misiones comerciales al exterior, así como atender misiones comerciales de otros países, participar en bloques comerciales como la ALALC, posteriormente la ALADI, divulgar información de carácter económico y comercial, celebrar convenios de pagos y compensación de mercancías con otros países, entre otros.

Por otra parte el banco continuó financiando hasta 1961 las importaciones de productos básicos, llenando el vacío que resultaba de la carencia de organismos apropiados y respondiendo a la finalidad de regulación de precios internos y del abastecimiento del consumo, aunque esto se saliera de sus objetivos. Actividad que cesó ese mismo año con la creación de la Compañía Nacional de Subsistencias Populares (CONASUPO), organismo en que se transformó la CEIMSA.

¹⁵ Banco Nacional de Comercio Exterior, op. cit., p. 140

Los rumbos que el gobierno del presidente Gustavo Díaz Ordáz (1 de Diciembre de 1964 - 30 de Noviembre de 1970) le marcó a la política del Bancomext se vincularon tres preocupaciones básicas: Mejorar los saldos de la balanza comercial, fortalecer los términos de intercambio y favorecer la industrialización del país. Se consideraba necesario que el Banco modificara la orientación de sus actividades y sus créditos, de tal suerte que se fomentara de preferencia el comercio exterior y solo marginalmente la producción agropecuaria. Los créditos al comercio exterior aumentaron en forma notable de 1965 a 1968, al pasar de 692 millones de pesos (17.5% del financiamiento total) a 1,532 millones (58%). En 1969 y 1970 disminuyó su importancia relativa, ya que el fomento de la producción agropecuaria volvió a cobrar relevancia. La evolución durante los cuatro primeros años de este periodo reflejó sobre todo un incremento de las importaciones de bienes de capital y de producción del sector público financiados por Bancomext. Continuo importándose papel para periódico y fertilizantes, pero se hicieron también significativas adquisiciones de locomotoras, material para equipo de transporte, aviones, helicópteros, instrumental y aparatos médicos, así como maquinaria y refacciones diversas. En promedio de 1965 a 1970 se aplicó a importar bienes y servicios 22% de los créditos totales del banco.

En este lapso se seguía considerando adecuado el modelo substitutivo de importaciones de bienes de consumo, esquema orientado hacia un fuerte crecimiento industrial, pero con el tiempo mostró rigideces y cuellos de botella, al convertir a las importaciones de insumos y de partes en elemento imprescindible para el funcionamiento de la planta industrial del país.

Los lineamientos y objetivos de la política económica definida por el gobierno del presidente Luis Echeverría Álvarez (1 de Diciembre de 1970 - 30 de Noviembre de

1976) se basaban en la insatisfacción con respecto a los resultados sociales de la política de decenios anteriores. Durante ellos se habían logrado fuertes tasas de crecimiento del PIB que no correspondían con iguales avances en materia de equidad, ni con un reparto mejor, desde el punto de vista funcional y regional, del progreso alcanzado. El periodo 1960-1970, del llamado "Desarrollo estabilizador"¹⁶ acompañado de escasa inflación, había sido, en suma, de crecimiento económico muy notable, pero carente de suficiente desarrollo social. No obstante el aumento del salario real en el sector formal y la ampliación de servicios sociales y prestaciones, la desigualdad de la distribución del ingreso seguía siendo alarmante, lo mismo que la persistencia del desempleo y el subempleo. La limitada capacidad de producción y de exportación del sistema económico y la dependencia tecnológica se mantenían como muy graves obstáculos para el desarrollo. A fin de corregir tal estado de cosas y armonizar el crecimiento con la mejor distribución del ingreso, el presidente Echeverría planteó la necesidad de formular una nueva estrategia que, ante todo, propiciara el empleo y la productividad, se buscaba iniciar una etapa de reestructuración y de "desarrollo compartido". Considerando que México había agotado ya la etapa del crecimiento dirigido hacia el mercado interno, se declaraba imperativo crecer hacia afuera y apoyar el progreso de la economía nacional en las exportaciones.

De esta suerte, las actividades relacionadas con el fomento de la producción (créditos para la banca oficial, la preexportación y la sustitución de importaciones) absorbieron en conjunto 58% del financiamiento, hecho congruente con la política económica. El gobierno había indicado que se debían canalizar recursos en mayor cuantía a la producción de bienes exportables, a efecto de restaurar el potencial exportador del sector primario y de ampliar el del manufacturero. Dentro de su campo de acción el Bancomext y la Banca comercial siguieron estos lineamientos.

¹⁶ Banco Nacional de Comercio Exterior, op. cit., p. 150

La política económica de corte expansionista seguida por el presidente José López Portillo (1 de Diciembre de 1976 - 30 de Noviembre de 1982) en la segunda etapa de su gobierno, perseguía sostener altas tasas de inversión, de crecimiento económico y de empleo. Las exportaciones petroleras, el endeudamiento externo y la creación de dinero pasaron a ser los factores principales de impulso

El plan Nacional de Desarrollo Industrial 1979-1982 era el marco en el que se deberían inscribir las relaciones económicas internacionales de México, estas habrían de contribuir ante todo al pleno desarrollo del país. En el plan se preveían estímulos para fomentar las exportaciones de ciertas ramas industriales. El Bancomext realizó su parte dentro de la puesta en marcha del plan, al apoyar, de la manera mencionada, el desarrollo de la industria petrolera y de la eléctrica. También apoyó al de las textiles, y en parte, la química

Además de estas funciones, en su calidad de agente financiero del gobierno y de intermediario, también se encargaba de contratar empréstitos en el extranjero con el objeto de coadyuvar a satisfacer la demanda de recursos monetarios y para vigorizar la planta industrial y la producción de alimentos

La deuda externa contratada tuvo por tanto, en gran parte, por objeto atender necesidades y prioridades fijadas en la estrategia financiera del gobierno federal. La presencia del Bancomext como captador, intermediario y transferidor de recursos monetarios externos desvirtuó su razón de ser, en cuanto que lo alejó de sus objetivos fundamentales. A la orientación general establecida, se agregó el empeoramiento de las condiciones de la contratación de la deuda. Estos factores contribuyeron, junto con otros a la crisis de pagos de 1982

Como en 1976, los detonantes de la crisis de 1982 fueron el sector externo y la limitación de divisas. Los graves desequilibrios de la economía en lo interno y lo externo obligaron al gobierno del presidente Miguel de la Madrid (electo para gobernar del 1 de Diciembre de 1982 al 30 de Noviembre de 1988) a instrumentar el Programa Inmediato de Reordenación Económica. Paralelamente, en los primeros meses del régimen, se llevaron a cabo los foros de consulta popular, sustento del Plan Nacional de Desarrollo 1983-1988 (PND)¹⁷, publicado en Mayo de 1983. En este documento se reconoce que el desequilibrio externo ha estado asociado a las pautas de industrialización del país y se afirma que la recuperación de las bases del desarrollo depende de la capacidad de la planta industrial para lograr, en primer término, una creciente integración del aparato productivo y, en segundo lugar una vinculación competitiva con el exterior. En el plan se plantea una reorientación fundamental del intercambio con el exterior, basada en racionalizar la protección, fomentar las exportaciones no petroleras, sustituir de manera eficiente y selectiva las importaciones y diversificar los mercados.

Para precisar instrumentos y metas conjuntos, se dieron a conocer el Programa Nacional de Fomento Industrial y Comercio Exterior (Pronafice), así como el Programa de Fomento Integral de las Exportaciones (Profiex) en Abril de 1985. Estos documentos amplían y especifican el PND y plasman en estrategias y acciones concretas el camino para apoyar el proceso de reconversión de la planta industrial y de fomento del comercio exterior.

De acuerdo con dichos programas el Bancorex se orientó a realizar gran parte de sus operaciones por conducto de las Sociedades Nacionales de Crédito, que son Banca Comercial o Instituciones de Banca de Desarrollo, aprovechando así la infraestructura financiera del país a fin de dar acceso a las pequeñas y medianas

¹⁷ Banco Nacional de Comercio Exterior, op. cit., p. 159

empresas a las líneas de crédito y las facilidades que ofrece. Para ello suscribió convenios de redescuento con un gran número de instituciones y ha impulsado el otorgamiento de créditos sindicados con el sistema bancario. De esta manera, la derrama crediticia se llevó a cabo por medio de cuatro programas de crédito: El de Preexportación y Exportación de productos primarios, Manufacturas y Servicios; el de Importación de materias primas, Partes y Refacciones, el de Sustitución de importaciones y el de Equipamiento industrial.

El presidente Carlos Salinas de Gortari (1 de Diciembre de 1988 - 30 de Noviembre de 1994) continuó apoyando el desarrollo de las exportaciones con el fin de seguir mejorando las finanzas públicas. En los primeros años de su gobierno se consiguió disminuir y controlar la inflación en base a la generación de empleos y al fomento de la inversión extranjera, en este periodo crecieron las maquiladoras instaladas en el país con su consecuente generación de divisas, tan importantes para mejorar el saldo de la balanza comercial.

La firma del tratado de Libre Comercio de América del Norte suscrito con Estados Unidos y Canadá, hizo abrigar la esperanza de lograr un mejoramiento en el nivel económico y social de los mexicanos, ya que se contemplaba mantener un intenso intercambio comercial con esos países, lo cual se ha logrado, pero no con el vigor que se había previsto. También se buscó incursionar con mayor presencia en los países que componen la Comunidad Económica Europea y los países de los demás continentes. Casi al final de su gobierno, la falta de reservas monetarias y el fuerte endeudamiento externo, provocaron la crisis económica de Diciembre de 1994.

El presidente Ernesto Zedillo Ponce de León (1 de Diciembre de 1994 - 30 de Noviembre del 2000) recibió la responsabilidad de gobernar el país bajo una profunda crisis económica lo que impidió sostener la paridad del peso y derivó en

otra devaluación de nuestra moneda. Primero se abocó a negociar la reestructuración de la deuda externa con la banca extranjera, acción que se complicó por la lentitud del proceso y que afectó el funcionamiento del aparato productivo nacional por la falta de liquidez y recursos nuevos para seguir trabajando.

Al iniciar 1995 la banca privada nacional también entró en crisis financiera por la falta de capital para otorgar créditos nuevos y la creciente cartera vencida que se generó. Por medio del Fobaproa, el gobierno federal entró al rescate del sistema bancario mexicano a fin de ayudarlo a sanear su situación financiera y con ello preservar la producción y el mantenimiento de las fuentes de trabajo. Las gestiones de apoyo que realizó el Fobaproa a través de la compra de carteras vencidas de algunos bancos y su intervención para apoyar la venta de algunas instituciones de crédito a la banca extranjera, completó su participación en la solución del problema.

Para ilustrar el impacto de la crisis a la economía y en especial al sector exportador, se presenta el siguiente cuadro comparativo de cartera bancaria vigente y vencida, anterior a la crisis (1994) con relación al cierre de 1996:

Comparativo Cartera Vigente y Vencida
Millones de Dólares

Año	Cartera Vigente	%	Cartera Vencida	%	Total	%
1994	15,000	89.22	1,812	10.78	16,812	100
1996	18,000	86.37	2,840	13.63	20,840	100

Comparativo Cartera Vigente y Vencida Millones de dólares



Fuente: Datos estimados en base a datos del Grupo de Trabajo Inegi

Nota: Como reflejo de la crisis financiera y económica, en la gráfica se aprecia el incremento de la cartera vencida de la banca mexicana entre 1994 y 1995

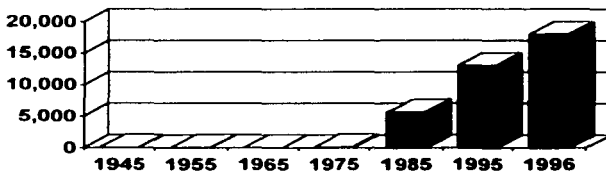
A fines de 1995 el crédito a las exportaciones, aunque de manera muy limitada, se reactivó. El Bancomext, ante la falta de capacidad de la banca comercial para otorgar créditos nuevos, volvió a participar de manera directa (como banco de primer piso) en el otorgamiento de crédito a las empresas, para sostener la producción y exportación de bienes y servicios.

El siguiente cuadro muestra el desarrollo del crédito bancario para apoyar las exportaciones mexicanas:

Crédito Bancario a las exportaciones

Año	Millones de Pesos	Tipo de Cambio	Millones de Dólares
1945	424	4 85	87
1955	890	12 50	71
1965	602	12 50	48
1975	2,047	12 50	163
1985	368,117	65 66	5,606
1995	99,580	7 66	13,000
1996	141,660	7 87	18,000

**Crédito Bancario a las Exportaciones
Millones de dólares**



Fuente: Grupo de Trabajo Inegi, Banco de México y Bancomext

Nota: El crédito bancario para apoyar las exportaciones mexicanas se ha otorgado de manera creciente en el transcurso de los años

La crisis económica no se ha superado del todo, falta mucho por hacer para lograr una mejoría en las finanzas públicas y familiares, pero a base de esfuerzo y trabajo se tiene la esperanza de que los mexicanos salgamos adelante.

En una reunión celebrada en el mes de Abril de 1997 en el World Trade Center de la Ciudad de México para conmemorar el 60 aniversario del Bancomext, el presidente Ernesto Zedillo dijo ante cientos de hombres de negocios dedicados principalmente a la exportación de productos y servicios que, "Quienes no creyeron en la capacidad de los mexicanos para superar nuestros problemas, hoy tienen que encontrar nuevos argumentos para encauzar su pesimismo, al afirmar que en 1996 nuestro comercio exterior ascendió a 185 mil 500 millones de dólares, cinco veces lo registrado a mediados de la década de los ochenta" ¹⁸

Y auguró que el acercamiento con los países de Europa ha colocado a México en el umbral de la negociación para un acuerdo con la Unión Europea, que se iniciará pronto, con provecho de las coincidencias mutuas y beneficios en materia comercial, política y de cooperación.

Al tiempo de destacar que en los momentos más difíciles de nuestra economía, el sector exportador amortiguó los efectos más duros en el empleo y en la generación de divisas.

También dijo que la gran transformación estructural iniciada hace poco más de una década, y que se está profundizando en el esfuerzo de los sectores productivos ha

¹⁸Anzmendi, Jaime. "El Sol de Puebla". México, Organización Editorial Mexicana, Miércoles 23 de Abril de 1997 p.1

sentado las bases para que México se convierta en un país orientado a la exportación. Así expuso que para 1996 las exportaciones totales sumaron 96 mil millones de dólares, con lo cual México se consolida como el mayor exportador de América Latina, con ventas al exterior del doble de las de Brasil y de cuatro veces las de Argentina.

En tanto apuntó que el tratado de Libre Comercio con América del Norte ha consolidado a México como el tercer socio comercial de Estados Unidos.

Ante lo cual se comprometió a continuar promoviendo con la misma energía acuerdos y tratados comerciales con todos los países del mundo, con los que sea posible hacerlo. De ese modo se proseguirán con entusiasmo las negociaciones para avanzar hacia acuerdos de libre comercio con los países de Centroamérica y el Caribe, al igual que con las naciones del llamado Mercosur

Mientras en la nación se suman los esfuerzos de inversionistas, trabajadores, prestadores de servicios y los tres órdenes de gobierno, se comprometió a que en su administración se continuarán firmando las bases para un crecimiento vigoroso del comercio exterior mexicano.

CAPITULO 2

TIPOS DE CREDITO PARA EL APOYO DE LAS EXPORTACIONES

2.1 Créditos para capital de trabajo transitorio

Son los financiamientos a corto plazo que se conceden a las personas físicas y empresas dedicados a la producción, distribución, servicios y comercialización, para apoyar sus necesidades específicas de capital de trabajo transitorio u ocasional, derivado de circunstancias u oportunidades en sus ciclos de operación.

Se originan por la conveniencia de adquirir lotes de mercancías a precios reducidos, contar con los márgenes deseables de materia prima, por la escasa liquidez motivada por el mayor financiamiento otorgado a clientes, para cumplir compromisos contraídos con proveedores o para satisfacer requerimientos de tesorería

Tienen diversas modalidades, a continuación se describen los que la banca otorga usualmente por medio de las llamadas "líneas de crédito":

Remesas en camino¹⁹

Es la toma en firme para abono en cuenta, de giros bancarios y cheques, provenientes de operaciones comerciales del depositante para ser cobrados en plaza distinta a aquella en la que fueron expedidos. Tales depósitos se entenderán siempre "Salvo buen cobro"

Su finalidad es apoyar a los depositantes en el financiamiento de los documentos provenientes de los pagos recibidos por sus ventas foráneas sobre el país o en el extranjero.

¹⁹ Base legal Art. 175. Ley General de Títulos y Operaciones de Crédito

Descuento de Documentos²⁰

El descuento de documentos es una operación activa de crédito mediante la cual el banco adquiere en propiedad un título de crédito no vencido; a cambio anticipa al cliente su valor menos la comisión y los intereses respectivos que se generan entre la fecha de transacción y la del vencimiento del documento. Los documentos descontados deben originarse en operaciones de compraventa de mercancías efectivamente realizadas. El plazo del financiamiento puede ser de hasta 180 días.

Préstamo Quirografario²¹

Es el crédito a corto plazo, que se otorga para solventar necesidades transitorias propias del giro del solicitante, se basa en la reconocida solvencia económica y moral de éste, y sobre todo en su capacidad de pago en corto plazo. Sin embargo, dada la facilidad con que se tramita, algunos empresarios lo utilizan para incrementar su capital de trabajo o, peor aun, lo invierten en activos fijos, el uso inadecuado de este tipo de crédito finalmente repercute incrementando innecesariamente los gastos financieros. Si se desea evitar esto, se sugiere a las empresas que, aunque se empleen más tiempo y esfuerzo, revisen su estructura financiera, así como la proyección a largo plazo para obtener créditos por el monto, tipo y plazos adecuados. Para lograrlo sería necesario, evidentemente, proyectar el flujo de efectivo que tendrá la empresa en un periodo determinado, cuyo análisis permitirá determinar las características del préstamo que se va a solicitar.

El préstamo quirografario usualmente se concede a 30, 60 y 90 días, aunque puede llegar hasta los 180 días.

²⁰ Base legal Arts. 76, 131 y 170 Ley General de Títulos y Operaciones de Crédito

²¹ Base legal. Art. 170 Ley General de Títulos y Operaciones de Crédito

Préstamo con Garantía Colateral²²

Es el financiamiento a corto plazo que se otorga en una determinada proporción del valor nominal de los títulos de crédito que el acreditado entrega en garantía, debidamente endosados, consistentes en letras de cambio y pagarés provenientes de las operaciones normales de su negocio. Su objetivo es cubrir necesidades transitorias de efectivo y se otorga en plazos que fluctúan entre 90 y 180 días.

Préstamo Prendario²³

Si el solicitante requiere financiar sus inventarios, le conviene solicitar el préstamo prendario. Este se otorga con garantía real prendaria que constituye el cliente a favor del banco, su monto no excede el 70% del valor de mercado de la prenda. Las prendas pueden ser materias primas o mercancías no perecederas (depositadas en almacenes de concesión federal, debidamente aseguradas y amparadas por certificados de depósito con sus correspondientes bonos de prenda a favor del banco), o valores de renta fija o variable de fácil realización, los cuales deben estar registrados en la Bolsa Mexicana de Valores.

El plazo de las operaciones se determinará en función del solicitante, del ciclo del negocio y de las características de la prenda.

Apertura de Crédito Simple y en Cuenta Corriente²⁴

Es un contrato por medio del cual el acreditante se obliga a poner a disposición del acreditado, una suma determinada de dinero, para que este haga uso del crédito en la forma, términos y condiciones convenidos, con la obligación de restituir al acreditante las sumas de que disponga, con sus intereses, prestaciones, gastos y

²² Base legal Art. 334 Ley General de Títulos y Operaciones de Crédito y Art. 70 Ley de Instituciones de Crédito.

²³ Base legal Arts. 229, 280 y 334 Ley General de Títulos y Operaciones de Crédito.

²⁴ Base legal Art. 291 Ley General de Títulos y Operaciones de Crédito.

comisiones que se estipulen. Se puede disponer en una o varias ministraciones hasta por el límite autorizado, y su disposición puede ser en forma revolvente y no revolvente.

Cuando es revolvente, y se dispone el total del crédito, no se extingue el derecho del acreditado a volver a hacer uso de él en lo futuro. Dependiendo de las remesas de abono que realice el deudor, y de venir cumpliendo con todas las obligaciones contraídas en el contrato respectivo, durante la vigencia del mismo, podrá disponer de sumas de dinero, hasta el límite en el contrato establecido.

Cuando es no revolvente, una vez dispuesto el crédito en su totalidad, se extingue el derecho del acreditado a poder hacer uso de él en el futuro.

Su objetivo es financiar diversas necesidades crediticias de personas físicas o morales, dedicadas a la producción y/o comercialización de bienes y servicios, destacando las siguientes modalidades:

- Proporcionar fondos al acreditado para la adquisición de bienes y servicios
- Contraer obligaciones por cuenta del acreditado, a través de aceptación, endoso o aval de títulos de crédito

A juicio del acreditante podrá determinarse la exigencia o no de garantías reales y/o personales, tales como: Colateral de títulos de crédito, Registro de ventas en libros, prenda, hipotecaria, fiduciaria, aval, etc. El importe total, el plazo, y su disposición, son determinados en función del propósito y de la capacidad de pago del solicitante. Cuando se utiliza para financiar capital de trabajo con disposiciones de corto plazo revolventes, éstas generalmente no exceden de 180 días, cuando se utiliza la línea de crédito en una sola disposición, el vencimiento regularmente no es mayor a un año.

Créditos Comerciales²⁵

Son instrumentos de pago emitidos por un banco a solicitud y por cuenta de sus clientes cuya utilización garantiza al vendedor el pago del importe convenido y al comprador la recepción de la mercancía y documentación de acuerdo a los términos pactados.

Su objetivo es garantizar el pago por adquisición de materias primas, mercancías, implementos, insumos, maquinaria u otros similares que requieran personas físicas o morales dedicadas a la producción y/o comercialización de bienes

Existen diferentes tipos de créditos comerciales:

- Sin refinanciamiento

Son aquellos que una vez que el beneficiario -proveedor-, ha hecho efectivo los derechos de la operación a su favor, el solicitante -comprador- debe liquidar al momento de presentársele la documentación comprobatoria de pago por parte del banco, sin opción de concederle otro crédito que difiera el pago de la obligación

- Con refinanciamiento

Estos créditos son los que cobra en efectivo el beneficiario, y que el solicitante liquida mediante la suscripción de pagarés a favor del banco, con vencimiento al plazo convenido en su línea de crédito autorizada

- Contra aceptación

Son aquellos en los que el beneficiario dispone mediante títulos de crédito a su favor, los cuales acepta un corresponsal del banco al plazo convenido. Al recibirse

²⁵ Base legal. Arts. 311 al 320 Ley General de Títulos y Operaciones de Crédito, Reglas de operación del Banco de México y Reglas y Usos Uniformes para Cartas de Crédito Revisión 1993, publicación 500 expedidas por la Cámara de Comercio Internacional

la documentación negociada, el cliente la liquida aceptando una o varias letras de cambio a favor del banco

• **Reinstalables**

Son aquellos en los que sus montos dispuestos pueden reinstalarse al ser pagados por el cliente, con lo cual quedan nuevamente en su monto original

• **Revolventes**

Los que se disponen en forma total o parcial y automáticamente, y sin requerir autorización previa vuelven a su valor original, siempre y cuando la línea de crédito se encuentre vigente

Denominación

Los Créditos comerciales también se denominan, Cartas de crédito documentarias o cartas de crédito y por su amplia especialización conviene mencionar sus aspectos más relevantes:

Principales características

1. Se formalizan a través de una solicitud-contrato de carta de crédito

2. Las partes que participan en un crédito comercial son:

Comprador - Ordenante

Banco emisor - Banco del comprador

Banco Notificador/Confirmador/Negociador - Banco del vendedor

Vendedor - Beneficiario

3. La disposición de la carta de crédito puede ser total o parcial

4. Las garantías propias del crédito deben tener una cobertura mínima de 1 a 1 y en su caso, dependiendo del riesgo de la operación, se podrá requerir fiador y/o coobligado

5. Para eliminar riesgos durante el traslado de las mercancías, se requerirá un seguro de transporte mínimo por el 110% del valor del crédito comercial y normalmente deberá estar endosado a favor del banco que financia la operación - Banco emisor -

Condiciones operativas

1. Las condiciones establecidas en las cartas de crédito, serán precisadas con toda exactitud, además de ser concretas, lógicas, claras, libres de detalles excesivos y sin tecnicismos

2. Los términos y condiciones y documentos requeridos deberán concordar con el contrato de compraventa del que se derivan, sin embargo esto no es responsabilidad del banco, pues solo tomará como referencia lo que el solicitante estipule en su solicitud-contrato

3. Los bancos participantes no tienen la responsabilidad de verificar las mercancías - su calidad, cantidad u oportunidad de entrega - pues su examen solo se basará en los documentos solicitados

4. El vendedor deberá presentar los documentos exactamente como los exige la carta de crédito, asimismo deberá tener presente que cualquier discrepancia en los documentos podría repercutir en que el banco rehuse el pago de la carta de crédito

5. Las cartas de crédito normalmente se expiden a un plazo máximo de hasta 180 días

6. En este tipo de operación existen responsabilidades a cargo del comprador y/o vendedor. La forma de establecer los límites de responsabilidad del vendedor se hace por medio de las llamadas cotizaciones, siendo éstas las más comunes:

F.O.B. (Free on Board) o LIBRE A BORDO O LAB

Es aquella en la que el vendedor incluye en su precio de mercancía, todos los gastos y seguros para ponerla a disposición de su cliente a bordo del medio de transporte, en el puerto asignado de embarque

F.A.S. (FREE ALONG SIDE SHIP) LIBRE A UN COSTADO DEL BARCO

Es en la que el vendedor incluye en el precio de venta de su mercancía todos los gastos y seguros, hasta ponerla a un costado del barco en el puerto asignado de embarque

C.F.R. (COST AND FREIGHT) COSTO Y FLETE O C Y F

En la que el vendedor incluye en su precio de venta, los costos de fletes y gastos - no seguros -, necesarios para poner la mercancía en otro país - puerto o ciudad -, pudiendo ser el del comprador

C.I.F. (COST, INSURANCE AND FREIGHT) COSTO, SEGURO Y FLETE

En la que el vendedor cubre todos los gastos necesarios, incluyendo el seguro, para poner la mercancía en otro país, puerto o ciudad, normalmente donde radica el vendedor, por lo que el precio de su factura contiene todos esos gastos y costos

7. Al emitir la carta de crédito, el banco emisor constituye como garantía a su favor la mercancía que adquiere el comprador. La garantía se constituye cuando se consigna la mercancía a favor del banco emisor y se considera como garantía prendaria en tránsito, a lo anterior se le denomina carta de crédito con "control de mercancía". Cuando la consignación de la mercancía es directamente al agente aduanal y/o al comprador, se le denomina "Sin control de mercancía"

8. Todas las cartas de crédito se constituyen al amparo de una solicitud-contrato en la que el cliente se compromete al pago de esa operación y de los gastos que de ella se deriven cuando la misma se negocie, de acuerdo con los términos y condiciones señalados en la solicitud, los datos que invariablemente deberá contener la solicitud-contrato son:

- a. Tipo de mercancía
- b. Fecha y lugar de emisión
- c. Domicilio del beneficiario y número telefónico
- d. Medio a través del cual se notificará y/o confirmará
- e. Banco del beneficiario, domicilio y país
- f. Indicación para que el banco del beneficiario confirme, o en su caso pague, o solo notifique la carta de crédito
- g. Domicilio del beneficiario

h. Lugar en que se debe efectuar el pago

i. Vencimiento de la carta de crédito - Usualmente no más de 180 días -

j. Importe máximo o aproximado

k. Condiciones de pago: a la vista o a plazo

9. Los documentos más usuales que deberá entregar el vendedor son:

a. Factura

Con nombre y domicilio del vendedor y comprador así como descripción de la mercancía

b. Conocimiento de embarque

De barco, camión, avión o ferrocarril, expedido a nombre y domicilio del banco o comprador/agente aduanal, en el que se evidencie embarque desde lugar de origen hasta el punto de destino y en el que se determine si el flete es por cobrar o ya ha sido pagado

c. Otros documentos

Certificados de origen, de peso, de calidad, lista de empaque

d. Letra a cargo del banco

Emisor, o confirmador o negociador, a la vista o a plazo

e. Seguro

Cuando la cotización sea CIF (Costo, seguro y flete) el beneficiario deberá presentar el original de la póliza de seguro, preferentemente endosada en blanco y cubriendo todo el riesgo de bodega a bodega

f. Instrucciones especiales

Embarques parciales, transbordos permitidos, etc

g. Precio de cotización

FOB, CFR, CIF, etc., el cual deberá coincidir con el conocimiento de embarque, con la factura y con los seguros de transporte

Revisión de documentos

Especial cuidado deberá tenerse en las discrepancias que se susciten en cuanto a los documentos solicitados o a los requisitos exigidos en cada uno de ellos. A juicio del banco negociador las *discrepancias de forma*, se podrán suplir con una carta garantía suscrita por el beneficiario, en la que se comprometa a reintegrar al banco cualquier cantidad que éste le pague, cuando no pueda obtener el reembolso del banco emisor por motivo de esas discrepancias. Cuando se susciten *discrepancias de fondo*, el banco negociador no pagará hasta no tener la autorización del banco emisor, que a su vez deberá obtenerla de parte del comprador. Entre las principales *discrepancias de fondo* se encuentran

Incongruencia de documentos entre sí, Descripción de la mercancía en la factura, distinta en la carta de crédito, Las cantidades que aparecen en la factura, son distintas de las que aparecen en las letras de cambio o giros; Se excede el monto del crédito, El crédito ha vencido, Faltan documentos exigidos en la carta de crédito; Embarques hechos en puertos distintos a los estipulados; Medios de embarque distintos a los especificados en la carta de crédito, entre otras.

Función de los bancos participantes:

Banco Emisor

Es el encargado de emitir un crédito comercial a favor del beneficiario a través de un banco corresponsal, tratando en la medida de lo posible, de que sea en la localidad del mismo beneficiario

Banco Notificador

Es aquel que recibe la carta de crédito del banco emisor y *solamente informa* al beneficiario de tener ese título a su disposición para que por su conducto o el de

cualquier otro banco de esa plaza o país, sean presentados los documentos exigidos y enviados al cobro al banco emisor, quien pagará si están correctos

Banco confirmador

Es la institución ubicada por lo general en el país o ciudad del beneficiario, que toma la responsabilidad del pago por cuenta y orden del banco emisor, siempre y cuando los documentos condicionados, reúnan los requisitos solicitados

Banco Negociador

Es la institución que recibe los documentos para ejercer un crédito comercial, los revisa y los envía al banco confirmador o al banco emisor indicando cualquier observación que pudiera existir en contra de lo exigido. Esta institución podrá, en su caso, pagar la carta de crédito y reembolsarse posteriormente del banco confirmador o del banco emisor

Clasificación de los créditos comerciales

Según las condiciones de plazo

A la vista

Cuando el banco emisor paga de inmediato, una vez reunidos y cubiertos todos los requisitos que impuso el comprador exactamente, es decir, sin discrepancias

A plazo

Cuando de acuerdo a las condiciones pactadas entre el comprador y el vendedor, éste último otorga financiamiento al comprador mediante letras de cambio aceptadas por el banco confirmador para ser liquidadas al vencimiento del plazo estipulado

Según la responsabilidad en el pago:

Notificados

Quando el banco emisor es el único que tiene la obligación del pago contra los documentos que entregue el vendedor al banco notificador, quien los recibe y los envía al banco emisor para su revisión y en su caso, realizar el pago

Confirmados

Quando el banco emisor autoriza al banco notificador y otro banco intermediario a que adquiera el compromiso por su cuenta, de pagar al beneficiario, cuando éste cumpla con los requisitos contenidos en la carta de crédito

Por obligación entre el solicitante y el banco emisor:

Revocables

Son los créditos comerciales que pueden ser modificados o cancelados (revocados) por el banco emisor en cualquier momento y sin previo aviso al beneficiario Por la poca seguridad que ofrece, ésta modalidad prácticamente está en desuso

Irrevocables

Son los créditos comerciales que pueden ser modificados o cancelados, siempre y cuando todas las partes que intervienen estén de acuerdo, en caso contrario, no procederá la modificación y/o cancelación

Por las características de los beneficiarios:

Transferibles

Quando se marca expresamente ésta característica, pudiendo transferirse total o parcialmente los derechos respectivos por una sola vez, no procediendo transferencia alguna por segunda ocasión

Por la situación geográfica:

Domésticos

Cuando el comprador y el vendedor se ubican en el mismo país

De importación

Cuando el comprador y el banco emisor se encuentran en el país y el vendedor en otro

De exportación

Cuando el vendedor se encuentra en el país; y el banco emisor y el comprador en otro

Créditos Comerciales de Garantía (Stand-by)

Se rigen bajo la misma base legal que los créditos comerciales, incluso se puede decir que son una modalidad de dicho producto. La carta de crédito de garantía - conocida en el mundo de los negocios como Stand-by letter of credit -, la otorga la banca comercial mexicana para garantizar los créditos que ofrecen los proveedores o el banco de los proveedores del extranjero a los compradores mexicanos.

Asume la forma de operación de crédito, y se deriva de una transacción comercial de bienes que se opera en base a una línea de crédito simple, préstamo de avío o préstamo refaccionario, según el giro del acreditado y la naturaleza de la operación.

Una carta de crédito Stand-by puede avalar hasta el 100% de la transacción que se garantiza, y su disponibilidad a favor del beneficiario es bastante líquida, por tal motivo, la evaluación crediticia que hace la banca a los acreditados antes de otorgar este tipo de operaciones es muy minuciosa y completa. Generalmente se opera a

plazo de 180 días y su emisión genera comisiones de apertura, negociación - pago -, y gastos de transmisión por cuenta del ordenante

2.2 Créditos para capital de trabajo permanente

Es el financiamiento a mediano y largo plazo, destinado al fomento de las actividades de producción de bienes y servicios, a fin de aplicarlos a la adquisición de inventarios, inversiones en activos fijos, ampliación de la planta, adquisición de pie de cría, desarrollo de proyectos industriales y hoteleros, consolidación parcial de pasivos, etc

Entre las características principales de este tipo de financiamientos, se encuentran las siguientes:

- Deben contar con la garantía propia del crédito y, en su caso, se complementen con garantías personales y/o reales suficientes a satisfacción del banco
- Se formalizan mediante contrato de crédito, en el que se indica el importe, destino, plazo, tasa fija o variable, forma de pago y garantías reales y/o personales, seguros, etc., y en su caso, establecer obligaciones de "hacer" y "no hacer". También se susciben títulos de crédito para amparar cada disposición de recursos
- El acreditado debe aportar con recursos propios, parte importante de la inversión a financiar, teniendo cuidado de que el crédito en relación a la inversión total sea un apoyo, más no una aportación

- **El plazo y periodicidad de las amortizaciones tanto de capital como de intereses, se establece tomando en cuenta la capacidad de pago del acreditado**
- **Estos créditos deben otorgarse para el fomento de actividades de producción o prestación de servicios y pueden operarse con recursos propios del acreditante o a través de redescuento con instituciones de desarrollo**
- **Dependiendo del criterio del banco, los contratos que amparen este tipo de financiamientos, deberán ser consignados en contrato privado ratificado ante corredor público o en escritura pública, con su inscripción en los respectivos registros**
- **Cuando se trate de proyectos nuevos y cuantiosos, a mediano o largo plazo, deben analizarse con especial cuidado los aspectos: estudio de mercado, la disponibilidad de materias primas, determinación del tamaño y ubicación de la planta industrial, estimación de costos y presupuestos de operación, estudio y viabilidad del proyecto, evaluación del entorno económico y social, y la generación de recursos**

Determinación de la capacidad de pago del solicitante

Es el margen disponible de fondos generados en el ciclo productivo del acreditado que puede ser destinado a cubrir obligaciones sin afectar el curso normal de operaciones. La capacidad de pago debe ser evaluada en cada caso, analizando la información financiera proyectada por el plazo de vigencia y destino del crédito solicitado, las premisas o bases de la proyección, comparando los datos que se obtengan contra los históricos, para juzgar su viabilidad o su improcedencia

Amortizaciones

La periodicidad de las amortizaciones se determinan en función de la capacidad de pago del sujeto de crédito y se programan en base a un calendario de pagos congruente con los ciclos de producción y generación de fondos. La periodicidad puede ser mensual, trimestral, semestral o anual.

Ministraciones

Deben realizarse en fechas y por las sumas pactadas en el contrato, si el proyecto financiado se lleva a cabo en base a un calendario de avance de obra, éstas deberán ajustarse a dicha programación para evitar el incremento de los costos financieros y que haya desviaciones de recursos.

Plazo

Debe corresponder a la capacidad de pago del acreditado en base al estudio y programa realizado, si no se está de acuerdo con el plazo solicitado, es preferible no acceder al financiamiento y no pretender reducir el plazo si no existe causa justificada, con el fin de evitar problemas futuros y que el crédito tenga que recalendarizarse o reestructurarse.

Tasa de interés

Es la que se aplica a todas las operaciones de crédito y se deben establecer en los contratos o títulos de crédito, generalmente se determinan de la siguiente forma:

a. Tasa Ordinaria

Es la que se aplica a todos los créditos, desde el día de suscripción o firma del documento, hasta su total liquidación, bajo las condiciones previamente acordadas por escrito, puede pactarse de dos formas.

Fija: La que permanece constante durante todo el tiempo en que exista capital no pagado

Variable: La que se compone de dos elementos: La tasa base y un diferencial.

Tasa base: Es la tasa líder que así señala la tesorería del banco financiador

Diferencial: Es el margen representado en puntos que se adiciona a la tasa base o bien el factor que multiplica a dicha base

b. Tasa Moratoria

Es la sobretasa que se cobra adicionalmente a la tasa ordinaria, desde el día siguiente a la fecha de vencimiento del crédito, hasta que éste es liquidado totalmente

Los créditos más utilizados para apoyar el capital de trabajo permanente, son los siguientes.

Apertura de Crédito Simple²⁶

Es la apertura de crédito no revolvente a mediano o largo plazo, mediante la cual se pone a disposición del acreditado una suma determinada de dinero para que éste la utilice en los términos convenidos en el contrato. Es el crédito contractual más versátil, ya que es utilizado para las más variadas aplicaciones. Precisamente por la natural indefinición en su destino, se requiere un cuidadoso análisis antes de autorizarlo, pues debe buscarse preferentemente que los recursos se destinen al desarrollo de los negocios de los acreditados, en tal forma que generen naturalmente

²⁶ Base legal Art. 291 Ley General de Títulos y Operaciones de Crédito

los ingresos necesarios para hacer frente oportunamente al pago del principal y sus accesorios en la forma estipulada en el contrato. Es recomendable buscar el producto de crédito adecuado para resolver las necesidades de financiamiento, acorde a la capacidad de pago de los solicitantes. Más si no hubiera un crédito específico, a pesar de las variables existentes, se podrá optar por éste

En general el crédito simple, en función de sus objetivos, puede destinarse a:

- Poner fondos a disposición del acreditado, con los cuales éste podrá adquirir bienes o lograr otros objetivos
- Contraer obligaciones, mediante la aceptación, endoso o aval de títulos de crédito, por cuenta del acreditado

En cualquier caso, la reglamentación bancaria establece que el destino del crédito debe tener una finalidad lícita, mercantil y de fomento a la actividad del acreditado

El plazo debe ser acorde a la naturaleza del objeto financiado y en base a la capacidad de pago, ciclo de producción y generación de recursos. Por ser de mediano y largo plazo, usualmente se otorga entre uno y tres años.

A juicio del banco financiador y en base a la evaluación del riesgo, pueden otorgarse con la sola firma del acreditado o bien mediante el otorgamiento de garantías reales y/o personales, en tal caso, éstas pueden ser similares a las citadas en la apertura de créditos simples y en cuenta corriente²⁷

²⁷ Vid p 4+

El crédito simple, queda documentado con:

- El contrato original, debidamente firmado, ratificado e inscrito, en caso necesario
- Los pagarés de disposición de los recursos, suscritos a favor del banco otorgante del préstamo
- Los títulos de crédito, documentos o comprobantes específicamente convenidos en el contrato y probatorios de haber cumplido con obligaciones por cuenta del acreditado

En la apertura del crédito simple la banca usualmente establece controles que le permiten verificar los siguientes aspectos:

- Que los fondos del crédito se apliquen al propósito estipulado
- Que las obligaciones contraídas por el banco otorgante por cuenta del acreditado se sujeten a los requisitos y condiciones pactados
- Que mientras esté vigente el crédito no falten o disminuyan sus garantías, y que las reales - muebles e inmuebles - se encuentren debidamente protegidas con seguros adecuados y suficientes
- Que el acreditado aporte con recursos propios la parte que le toca financiar; que cubra oportunamente todas las comisiones y gastos a su cargo; y que cumpla con todas y cada una de las condiciones y requisitos pactados en el contrato, incluyendo las reglas de operación de la banca de desarrollo, en caso de que el crédito sea redescontado.
- La buena marcha y la adecuada rentabilidad del negocio acreditado, así como la capacidad y continuidad de su administración.

Crédito de habilitación o Avío²⁸

Es el préstamo a mediano plazo que se concede para la compra de materias primas y materiales, así como para el pago de gastos directos de explotación -operación-, indispensables para los fines que persigue la empresa o negocio. Es importante mencionar que también se opera a corto plazo en forma revolvente o no, bajo los mismos términos y condiciones.

Su objetivo es fortalecer el ciclo productivo de las empresas, incrementando su capital de trabajo y fomentando la producción de bienes y servicios, en los sectores económicos-productivos que conforman el país: Agricultura, ganadería e industria. Son financieras todos los elementos que intervienen de manera directa en el ciclo productivo de las empresas, tales como

Aplicación	Agricultura	Ganadería	Industria
Compra de:	Semillas para siembra, insecticidas, herbicidas, fungicidas y fertilizantes	Ganado para engorda, pasturas, forrajes, medicinas y alimentos concentrados	Materias primas y materiales
R e f a c c i o n e s			
Gastos de:	Pago de cuotas de agua para riego, preparación, siembra y cultivo de la tierra, recolección y empaque de productos	Servicios veterinarios	Preoperación
Pago de jornales, Salarios y honorarios			
Energía eléctrica			
Combustibles			
Reparación de Maquinaria			
Pagos por maquila			

²⁸ Base legal Art. 321 Ley General de Títulos y Operaciones de Crédito y Art. 66, Ley de Instituciones de Crédito.

Características Generales

- Antes de otorgar los créditos habilitación o avío deberá elaborarse un estudio de crédito, cuyo resultado será favorable al evaluar la capacidad administrativa del solicitante, su experiencia en el ramo, su moralidad y situación financiera
- El monto se determinará considerando la cantidad de recursos necesarios para la realización del proyecto y la situación financiera de la empresa, la que deberá mostrar de manera proyectada la generación periódica de fondos, que deben ser suficientes para cubrir las obligaciones contraídas. En el proyecto deberá especificarse la cantidad de dinero que aportará el banco financiador, porcentaje de recursos propios con los cuales el acreditado contribuye y la proporción con que, en su caso, participen los fondos de fomento.
- El plazo -y periodo de gracia en su caso- será el que se proponga en el proyecto de inversión, considerando las características de éste y de la situación que guarde la empresa. Generalmente el plazo no es mayor a tres años.
- Los periodos para el pago de capital e intereses serán los que de acuerdo al proyecto de inversión convenga establecer - mensual, bimestral, trimestral, etc - y adecuados al ciclo productivo.
- Debe elaborarse un programa de disposiciones en función de las necesidades de los ciclos productivos, cuidando que la entrega de las ministraciones sea oportuna.
- La tasa de interés se convendrá de común acuerdo y se anotará en el contrato y los títulos de crédito que se suscriban al momento de realizar las disposiciones.
- Se cobrará una comisión por otorgamiento de crédito y otra por cada aniversario, siempre que las operaciones sean fondeadas con recursos propios en su totalidad. Cuando sean otorgadas con recursos provenientes de la banca de desarrollo o fondos de fomento, no se cobrará, o en todo caso deberá atenderse a lo dispuesto en las reglas de operación de la institución descontadora.

- El acreditado entregará pagarés que representen las disposiciones que haga del crédito, y sus vencimientos no serán posteriores al del contrato
- Anualmente se deberá realizar análisis y evaluación del crédito, hasta su total recuperación. En el caso de créditos menores a un año, la revisión será al menos una vez durante la vigencia del mismo

Garantías

- Las garantías propias de estos créditos, llamadas "garantías específicas", se constituyen con las materias primas, materiales adquiridos, y con los frutos, productos o artefactos que se obtengan con el crédito, aunque estos sean futuros o pendientes
- Cuando se solicitan garantías reales y éstas son hipotecarias, su valor deberá ser determinado por un perito valuator con registro en la Comisión Nacional Bancaria
- Invariablemente la garantía específica debe quedar constituida en favor de la institución financiadora, en primer lugar de preferencia. Los bienes entregados en garantía podrán quedar en poder del acreditado, por lo que éste se constituirá en depositario judicial.

Fondos de Fomento

La operación podrá ser descontada con un fondo de fomento, aprovechando los programas que con tal fin se promuevan

La banca usualmente realiza las siguientes actividades de supervisión en éste tipo de crédito:

- Cuida que el importe del crédito se invierta precisamente en los objetos **determinados** en el contrato

- Vigila el exacto cumplimiento de las obligaciones a se comprometió el acreditado
- Que el acreditado administre su negocio con la diligencia debida
- Realiza visitas periódicas al domicilio de la empresa para comprobar su funcionamiento
- Venfica la existencia de las garantías, su valor actual y la proporción establecida
- Solicita estados financieros trimestrales, para conocer el desarrollo económico de la empresa
- Elabora reportes de las visitas y gestiones realizadas
- Toma las medidas necesarias al momento que se tenga conocimiento de situaciones adversas
- Vigila la vigencia y cobertura de los seguros de la empresa

2.3 Créditos para adquisición y/o ampliación de activos fijos

El concepto, características generales, determinación de la capacidad de pago, amortizaciones, ministraciones, plazo y composición de la tasa de interés, es similar al de los créditos para capital de trabajo permanente²⁹

Los tipos de crédito que conforman ésta clasificación, son los siguientes:

Crédito Refaccionario³⁰

Los créditos refaccionarios los otorga la banca para financiar la adquisición, reposición, sustitución, o incremento de bienes de activo fijo o semifijo, necesarios para acrecentar los propios activos fijos de las empresas industriales o de servicios.

²⁹ Vid. p. 55 a 57

³⁰ Base legal: Art. 321 Ley General de Títulos y Operaciones de Crédito y Art. 66, Ley de Instituciones de Crédito

En caso de ampliaciones o construcción de nuevas unidades industriales, la banca puede decidir que parte del crédito debe destinarse al pago de pasivos - originados en la instalación de los equipos -, siempre y cuando éstos tengan una antigüedad no mayor de un año, y que su importe no exceda el 50% del monto total del crédito solicitado. Cuando estos créditos se otorgan a empresas industriales, también pueden ser utilizados por éstas en la construcción de la obra civil y la compra de terrenos en que se instalará la planta

Su destino de manera más detallada es el siguiente:

Aplicación	Agricultura	Ganadería	Industria
Adquisición de:	Instrumentos y útiles de labranza y abonos	Pie de cria, ejemplo Ganado lechero	Equipo
M a q u i n a r i a			
Gastos de:	Apertura de tierras para cultivo, realización de plantaciones o cultivos cíclicos o perennes		
	I n s t a l a c i o n e s d e m a q u i n a r i a		
	Construcción o realización de obras para el fomento de la empresa		
E j e c u c i o n e s d e O b r a s			
Consolidación de pasivos	Cubrir responsabilidades fiscales a cargo de la empresa o sobre sus bienes		
	Pago de pasivos en que haya incurrido el acreditado para la compra de bienes, gastos de explotación o por la ejecución de las obras anteriores		

Características Generales

- Se instrumenta mediante un contrato de apertura de crédito, en el que se detalla el importe, plazo, número y monto de ministraciones, de las garantías, proporción, vigencia, aseguramiento, etc.

- El monto del crédito será en función del costo del proyecto a financiar, así como de la capacidad que tenga el acreditado para generar, en el futuro y por el plazo estimado, los recursos necesarios para pagar las obligaciones contraídas, teniendo como límite máximo el 80% del valor de los bienes y equipo objeto del crédito o, en su caso, de los costos de la obra o construcción a realizar.
- Estas operaciones deberán otorgarse al plazo marcado en el proyecto de inversión, tiempo en el cual se vislumbre razonablemente la generación de fondos para liquidar el préstamo, siempre que no se rebase la vida útil probable de las garantías naturales, destino del crédito
- Las ministraciones deberán entregarse por los montos y en las fechas establecidas en el programa de inversión, el cual deberá formar parte del contrato
- Los periodos para realizar los pagos de capital e intereses, serán los que se establezcan en el proyecto de inversión, el que podrá incluir periodos de gracia para diferir la entrega del principal y sus accesos durante la maduración del proyecto
- La tasa de interés se convendrá de común acuerdo y se anotará en el contrato y los títulos de crédito que se suscriban al momento de realizar las disposiciones
- El acreditado deberá cubrir las comisiones por otorgamiento y aniversario del crédito, cuando las operaciones sean fondeadas con recursos propios en su totalidad. Cuando sean otorgadas con recursos provenientes de la banca de desarrollo o fondos de fomento, no se cobrarán, o en todo caso deberá atenderse a lo dispuesto en las reglas de operación de la institución descontadora
- Por cada disposición el deudor entregará al banco un pagaré firmado que documente la entrega de los recursos anotando en los títulos los datos del contrato del que se derivan, de tal forma que queden plenamente identificados. La fecha de vencimiento de los pagarés, no podrá ser posterior a la fecha de vencimiento del contrato

- Anualmente se deberá realizar análisis y evaluación del crédito, hasta su total recuperación

Garantías

- Los bienes que se tomen en garantía deberán ser de uso común, fácil aceptación en el mercado y que además mantengan sus niveles de precios
- El valor de las garantías hipotecarias deberá ser determinado por un perito valuador con registro en la Comisión Nacional Bancaria
- La maquinaria y equipo para construcción, no debe considerarse como garantía adicional, para estos créditos, debido a su acelerado proceso de depreciación y a las dificultades de comercialización
- En todo proyecto se solicitan garantías hipotecarias. La proporción mínima que en todo momento guardarán con respecto al monto del crédito, estará en función al sector a que pertenece la empresa, independientemente de que se incluyan en el contrato las garantías propias del crédito o personales, si así se requiere. De tal suerte tenemos las siguientes proporciones: Sector Agrícola y Ganadero 2 a 1; Sector Industrial 1.5 a 1; y Sector Servicios 2 a 1. Invariablemente estas garantías deberán quedar constituidas en primer lugar a favor del banco financiador
- Los bienes entregados en garantía deberán estar asegurados en cobertura amplia por lo menos durante el plazo del crédito, nombrando al banco financiador, beneficiario en primer lugar

La entidad financiadora ejercerá acciones de inspección y vigilancia en los siguientes puntos:

- Cuidará que el importe del crédito se invierta precisamente en el objeto estipulado en el contrato

- Vigilar el oportuno e integral cumplimiento de las obligaciones a que se comprometió el acreditado
- Verificar que el acreditado administre su empresa con la diligencia debida
- Realizar visitas trimestrales al domicilio de la empresa para comprobar su funcionamiento
- Verificar la existencia de garantías, su valor actual y que se conserve la proporción establecida
- Solicitar estados financieros trimestrales para conocer el desarrollo económico de la empresa
- Elaborar reportes de visitas y gestiones realizadas
- Vigilar la vigencia y cobertura de los seguros
- Cuando se trate de créditos ganaderos, deberá verificar que el "fierro" con el que esté marcado el ganado objeto de la operación, se encuentre debidamente registrado

Descuentos

La operación se podrá descontar con algún Fondo de Fomento, para lo cual deberán observarse las reglas de operación y ajustarse a las bases que los programas de apoyo promovidos por los fondos, determinen

Restricción

Estos créditos no deben concederse a empresas cuyo giro sea la distribución o comercialización de productos

Crédito Hipotecario Industrial³¹

La banca otorga este tipo de préstamo cuando las necesidades de la empresa, por su naturaleza y diversidad, no quedan debidamente satisfechas con créditos de avío y/o refaccionarios, y concluya que por la índole del apoyo financiero requerido, resulte conveniente tener un mayor control sobre la empresa acreditada.

Características generales

Estos préstamos se destinan, en especial o en forma combinada, al reforzamiento de activos circulantes, lo cual incluye la dotación de capital de trabajo permanente para la ampliación de activos fijos, y la adquisición de inmuebles destinados al objeto social de las empresas acreditadas. También se pueden pagar con ellos pasivos, cualquiera que sea su antigüedad pero originados en la operación normal del negocio.

Cuando parte o la totalidad del préstamo se destine al pago de pasivos, la banca cuida

- Que se cubran todos aquellos adeudos que, a corto o mediano plazo, graviten sobre la empresa y afecten la generación y disponibilidad de recursos
- Que el crédito quede reestructurado de tal forma que la nueva capacidad de pago permita, por una parte, abonar oportunamente las amortizaciones del crédito y por otra, el desarrollo normal de la empresa

En función del destino del crédito, de las características del negocio, y basándose en la capacidad de pago real de los acreditados, las sociedades de crédito indican:

³¹ Base legal: Art 67, Ley de Instituciones de Crédito

- La vigencia total del crédito
- El calendario de administración de fondos
- El plan de amortizaciones
- Los plazos de gracia, cuando así proceda

En todo caso, el plazo para pagar se adecua a la vida útil probable de los activos fijos por financiar, o al tiempo que requiera el saneamiento de la estructura financiera del negocio

Garantías

En este tipo de préstamos las garantías se constituyen mediante hipoteca y en primer lugar a favor del banco financiador, sobre todos los bienes de la empresa, la cual es considerada como unidad completa en explotación. Estos bienes son: elementos materiales, muebles, inmuebles, los derechos de explotación o la concesión, dinero en caja; además, los créditos a favor de la empresa - cuentas y documentos por cobrar - , originados directamente de sus operaciones, sin perjuicio de la posibilidad de sustituirlos en el movimiento normal de las operaciones, y sin necesidad del consentimiento del acreedor, - salvo pacto en contrario -.

Las funciones de supervisión y vigilancia que puede ejercer la entidad financiadora en la empresa acreditada, son similares a las citadas en el crédito refaccionario³².

Descuentos

La operación se podrá descontar con algún Fondo de Fomento, para lo cual deberán observarse las reglas de operación y ajustarse a las bases que los programas de apoyo promovidos por los fondos, determinen.

³² Vid p. 67 y 68

CAPITULO 3

FUENTES DE FINANCIAMIENTO Y SERVICIOS BANCARIOS INTERNACIONALES

3.1 Fuentes de Financiamiento

Para apoyar el Comercio Exterior de México, la banca comercial cuenta con recursos propios que obtiene de la captación de los ahorradores a través de su red de sucursales y agencias tanto del país como del extranjero y por medio de líneas de crédito que negocia con bancos del exterior, incluyendo líneas de crédito garantizadas por organismos de gobierno de los diferentes países del mundo para el fomento de su comercio exterior, y que se traducen en condiciones financieras muy favorables para el importador mexicano

También cuenta con recursos provenientes del Banco Nacional de Comercio Exterior, S.N.C. (Bancomext) y de Nacional Financiera, S.N.C (Nafin), los cuales tienen como propósito fundamental impulsar y desarrollar el comercio internacional del país.

La elección de la fuente de fondeo se basa en el destino del financiamiento, los términos y condiciones y los tipos de crédito que ya estudiamos en el capítulo anterior.

A continuación revisaremos las fuentes de financiamiento bancario para el comercio exterior, más importantes

3.1.1 Recursos Propios de la Banca Comercial

Recursos 2134

Son los depósitos en cuentas de cheques en dólares americanos, captados por las sucursales de la banca comercial ubicadas en la franja fronteriza norte. Se utilizan para financiar operaciones de capital de trabajo de corto plazo, de personas físicas o morales que realicen actividades de exportación o importación de productos y servicios. La tasa de interés es de acuerdo al costo de mercado y se otorgan en dólares americanos y a un plazo de hasta 180 días

Agencias en el Extranjero

Las agencias en el extranjero, son sucursales de la banca comercial, ubicadas fuera del territorio nacional, regidas bajo las leyes del país en donde se ubican, y que actúan como fuente captadora de recursos e incrementan los negocios internacionales, accediendo a los mercados de dinero y capitales

1 - Servicios que prestan

- Recibir depósitos de residentes en otros países
- Emisión y confirmación de cartas de crédito
- Otorgar diversas clases de financiamiento
- Fungir como corresponsales
- Efectuar operaciones en mercado de dinero y cambios
- Mantener saldos de crédito, es decir, efectivo proveniente de transacciones bancarias específicas
- Reciben fondos de las líneas que se mantienen con bancos en el extranjero
- Realizar compraventas, ordenes de pago y cobranzas
- Remesas de efectivo por giros o cheques

2.- Restricciones

- **Tomar depósitos a la vista o a plazo de residentes en el país en donde se encuentran ubicadas y desempeñar actividades fiducias**

3.- Financiamientos de agencias

Los financiamientos de agencias se destinarán únicamente para el apoyo de las importaciones, las exportaciones, y las necesidades específicas de capital de trabajo.

De acuerdo a las fuentes de recursos se clasifican en:

Financiamiento Directo de Agencias

Es el apoyo de corto y largo plazo al capital de trabajo e inversión fija para personas físicas o morales con actividad empresarial. El plazo puede ser desde 30 días hasta 5 años. La tasa a aplicar es de acuerdo al costo de fondeo en el mercado

Financiamiento a Cartas de Crédito

Las cartas de crédito son susceptibles de refinanciar con recursos propios de la agencia o con líneas de crédito establecidas con los bancos corresponsales o negociadores, cuando esto sucede, automáticamente el crédito adopta la figura de financiamiento directo de agencia.

Financiamiento con Aceptaciones Bancarias

Es el préstamo a corto plazo via el descuento de facturas que amparan mercancías de importación y exportación, que de preferencia tengan una antigüedad no mayor a 30 días. El plazo del financiamiento es hasta 180 días y la tasa de interés se

determina en base al costo de captación en el mercado de aceptaciones bancarias por medio de las líneas con bancos del extranjero.

Bienes y servicios susceptibles de financiamiento

Los financiamientos de agencias podrán otorgarse previo establecimiento de línea de crédito y de acuerdo a lo siguiente:

- Para la producción, distribución, comercialización y venta al extranjero de bienes y/o servicios que sustituyen importaciones
- Desarrollo de proyectos de infraestructura turística
- Proyectos de la pequeña y mediana industria
- Nuevos proyectos industriales
- Producción
- Existencias
- Distribución y comercialización de alimentos
- Desarrollo de nuevos centros comerciales
- Actividades de transporte de carga y pasaje
- Descentralización industrial
- Implantación de sistemas
- Medios y equipos anticontaminantes
- Cualquier actividad que genere empleos e incremente el ingreso de divisas
- Importaciones
- Exportaciones

Estos financiamiento se otorgan en las principales monedas convertibles, **mayoritariamente en Dólares de los Estados Unidos de América**

Líneas Directas con Bancos Corresponsales

La banca comercial negocia líneas de crédito directas con Bancos del Exterior, para financiar las importaciones a corto plazo de insumos, productos primarios y productos manufacturados de diversas partes del mundo. El plazo que se aplica usualmente es de hasta 180 días y la tasa de interés se cotiza en base a las condiciones del mercado.

Líneas Globales de la Banca Comercial (Eximbank's)

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 financiamientos 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 mismo país, a efecto de que éstos puedan otorgar líneas de crédito a los bancos mexicanos para que puedan 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:

AMERICA

Estados Unidos

EXIMBANK

Canadá

E. D. C.

Brasil

PROEX

EUROPA

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

Usuarios Potenciales

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

Bienes susceptibles de financiamiento

- **Bienes de capital nuevos y usados**
- **Refacciones**
- **Servicios**

Porcentaje financiable

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

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 - Gin -, por lo que dependiendo del país el porcentaje puede ser desde un 50% hasta un 100%

Tasa de Interés

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

- 1) Tasa de consenso C I R R : Es la tasa aplicable a los préstamos en divisas diferentes al dólar estadounidense, establecida por los organismos fomentadores de los países miembros de dicha organización
- 2) Tasa LIBOR - London Inter Bank Offered Rate - Corresponde a la tasa interbancaria que ofrecen los bancos establecidos en Londres, Inglaterra aplicables a los financiamientos en dólares estadounidenses

Forma de Pago de Capital e Intereses

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

Plazo

Usualmente el plazo es de 2 a 5 años

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 compromiso, de procesos, de apertura de carta de crédito, de prima de seguro*, de administración y 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 -.

Programa Commodity Credit Corporation (C.C.C.)

Esta institución se encarga de administrar el programa de garantías para exportaciones de productos agropecuarios norteamericanos. Su mecánica es garantizar las líneas de crédito que los bancos financiadores - estadounidenses - otorgan a la banca mexicana, para que ésta a la vez conceda financiamientos a las personas físicas y morales que importan productos agropecuarios de los Estados Unidos de Norteamérica.

Los productos elegibles se encuadran en los programas GSM-102 y GSM-103 cuyo detalle se cita a continuación:

Programa GSM-102 - Granos forrajeros - cebada, malta, maíz blanco y amarillo, sorgo, dátil y maíz palomero -, frijol seco comestible, chicharo, lenteja, trigo, arroz, oleaginosas - soya, semilla de algodón, cacahuate, semilla de girasol, semilla de lino -, pastas proteicas - soya, gluten de maíz, carne y hueso, semilla de algodón y semilla de girasol -, aceites vegetales - semilla de algodón, maíz, cacahuate, soya, linaza y semilla de girasol -, sebo y manteca de cerdo, productos de madera sólidos - corteza (triplay), madera aserrada, durmientes de madera para ferrocarril, madera terciada, tablas y postes -, huevos de mesa, pulpa de madera y astillas, carne

congelada - res, cerdo, aves de corral, vísceras y ovejas -, leche deshidratada y descremada, cueros y pieles, semillas para siembra y frutas frescas

Programa GSM-103 - Ganado lechero - vacas lecheras -, Ganado ovino - ovejas -, ganado vacuno - vacas y reses -, ganado caprino - cabras - y ganado porcino - cerdos -.

Los requisitos para acceder al programa son:

- Que el producto a importar califique en el programa
- Que el proveedor esté registrado ante el C C C
- Que el monto mínimo por operación sea de Usd. \$ 100,000.00, con embarques mínimos de Usd. \$ 50,000.00
- Que el comprador cuente con permiso de importación
- Que el medio de pago sea a través de Crédito Comercial Irrevocable
- No se permiten embarques anteriores a la emisión del Crédito Comercial Irrevocable

El plazo que generalmente se otorga al comprador es de 180 días, el préstamo es en dólares americanos y se aplica la tasa Libor de mercado más un margen de intermediación. También se cobra comisión de registro al programa y las comisiones por la emisión del crédito comercial irrevocable.

Programa Export Development Corporation (E.D.C.)

Es la institución que se encarga de proporcionar servicios financieros a exportadores canadienses y compradores en el extranjero, con el fin de fomentar las exportaciones canadienses.

Su mecánica es garantizar las líneas de crédito que los bancos financiadores - canadienses - otorgan a la banca mexicana, para que ésta a la vez conceda financiamientos a las personas físicas y morales que importan productos agropecuarios, primarios, servicios, y bienes de capital de Canadá.

Los requisitos para acceder al programa son:

- Que los recursos se destinen a la exportación de los bienes descritos en el párrafo anterior
- Que los productos a exportar cuenten con un Gin canadiense mínimo del 60%
- El exportador canadiense deberá demostrar capacidad técnica y financiera ante la E.D.C.
- La operación comercial deberá ajustarse a periodos de asignación y desembolso
- Que el monto mínimo por operación sea de Usd. \$ 100,000 00

El plazo de financiamiento al comprador mexicano puede ser desde 180 días hasta 10 años. El crédito es en dólares americanos y la tasa de interés es en base a Libor más un margen de intermediación. El porcentaje de financiamiento a corto plazo es del 100% del valor Lab - Libre a bordo -, de los bienes, y a largo plazo es el 85%. El pago de capital e intereses en créditos a corto plazo - 180 días - es al vencimiento y para créditos a largo plazo los pagos son semestrales. También se aplican comisiones de emisión de créditos comerciales irrevocables y de registro ante la E.D.C.

3.1.2. Recursos de Fondos de Fomento del Gobierno Federal para el Desarrollo de las Exportaciones

Banco Nacional de Comercio Exterior (Bancomext)

El Banco Nacional de Comercio Exterior, S N C., es la institución oficial que desde su fundación - 1937 -, ha impulsado el desarrollo del comercio exterior mexicano³³ a través de programas financieros y servicios internacionales a favor de las empresas y personas físicas dedicadas al comercio internacional, bajo condiciones preferenciales.

A continuación se citan los programas financieros que utiliza el Bancomext para fondear las operaciones de crédito a través de la banca comercial y de manera directa:

Preexportación

Financiamiento para la producción, acopio, existencia de materias primas y de bienes terminados, la prestación de servicios, así como la importación de materias primas, partes y componentes, empaques, embalajes, refacciones y materiales auxiliares que se incorporen a bienes de exportación.

Asimismo, financia acciones de promoción, como la participación en ferias y misiones, el desarrollo de campañas de publicidad en el extranjero y la realización de estudios de mercado para proyectos de exportación

³³ Vid. p. 24 capítulo 1

Ventas de Exportación

Financiamiento para las ventas al extranjero de productos y servicios de empresas mexicanas, lo que les permite ofrecer a sus compradores mejores condiciones de pago, y por tanto, mejorar su posición competitiva en los mercados internacionales

Proyectos de Inversión

Otorgamiento de recursos financieros a proyectos que contribuyan a la generación de divisas, en las fases siguientes:

- Construcción, equipamiento - incluye equipos y sistemas de cómputo - ampliación, modernización, desconcentración, reubicación o adquisición de instalaciones productivas
- Desarrollo Tecnológico
- Desarrollos inmobiliarios industriales y de servicios, como la construcción e infraestructura de parques industriales y megaproyectos turísticos

Adquisición de Unidades de Equipo

Financiamiento para importar maquinaria, equipo o servicios, con el fin de adecuar y mejorar los procesos productivos de las empresas para estar en condiciones óptimas para competir en los mercados internacionales. Este producto se opera en condiciones similares al de Líneas Globales de la Banca Comercial - Eximbank's-³⁴

Importación de productos básicos

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

³⁴ Vid. p. 75 e 76

Consolidación Financiera

Reestructura de pasivos derivados de créditos otorgados con recursos de Bancomext o de la Banca Comercial, con el fin de fortalecer la estructura financiera de empresas relacionadas con actividades de comercio exterior

Los apoyos crediticios pueden ser para exportadores directos, indirectos y potenciales. Los créditos principalmente se otorgan en dólares americanos y en menor grado en moneda nacional. En el apéndice, bajo el anexo 1, se detallan los términos y condiciones de cada uno de los programas arriba citados

Bancomext complementa sus productos financieros a los empresarios con los siguientes servicios: Garantías³⁵, Cartas de Crédito, Crédito al comprador, Compraventa de divisas a futuro y coberturas cambianas, Mesa de Dinero, Banca de inversión, Capital de riesgo, Servicios Fiduciaros, Promoción de oportunidades de negocios, Eventos internacionales, Información, Asesoría, Asistencia Técnica y Capacitación.

Nacional Financiera (Nafin)

Nacional Financiera, S.N.C., es la institución oficial que apoya principalmente a la micro y pequeña empresa en sus necesidades de crédito para satisfacer la demanda de productos y servicios del mercado nacional. Sin embargo en los últimos años también viene participando en el financiamiento de los proyectos de importación y exportación de las personas dedicadas al comercio exterior a través de descuento con la Banca comercial, para ello cuenta con los siguientes esquemas de crédito:

³⁵ Vid p 90 a 92.

Líneas de Crédito a Corto Plazo

Para financiar la preexportación, exportación e importación de materias primas, insumos, refacciones, productos agropecuarios, bienes de consumo, maquinaria y equipo.

Líneas de Crédito a Mediano y Largo Plazo

Para financiar importaciones de maquinaria, equipo, refacciones, insumos agroindustriales, materias primas y servicios bajo tasas y condiciones preferenciales - Líneas globales de crédito, Eximbank's -³⁶

Para que las empresas puedan acceder a este tipo de financiamientos en moneda extranjera, es necesario que sean generadoras de divisas o que coticen sus productos a precios internacionales. En el apéndice, bajo el anexo 2, se detallan los términos y condiciones de cada uno de los esquemas de crédito arriba citados.

Nafin complementa su apoyo al comercio internacional de México con el servicio de cartas de crédito para importaciones y asesoría financiera para operaciones de comercio exterior.

Otros Fondos de Fomento y Apoyo al Comercio Exterior

Existen otros fondos y fideicomisos del gobierno federal, que de manera eventual se llegan a utilizar para apoyar proyectos de comercio exterior de las empresas, tales como el Fondo Nacional para el Turismo (Fonatur) y el Fideicomiso de Fomento Minero (Fifomi), entre otros. En virtud de que la misión de este tipo de apoyos

³⁶ Vid. p. 75 a 78

está dirigido a desarrollar sectores especiales de la economía, no cuentan con programas para el comercio exterior, sin embargo, también cuentan con la capacidad y recursos económicos para financiar bajo condiciones preferenciales proyectos específicos de exportación que generen divisas y fuentes de trabajo en nuestro país.

3.2 Servicios Bancarios Internacionales

Cada día el comercio internacional se incrementa entre las diversas regiones y, por consiguiente, se firman contratos entre vendedores y compradores, en los cuales se tiene que negociar la forma de pago. Los bancos juegan un papel importante, pues participan activamente en las formas de liquidar las operaciones comerciales a los vendedores.

Para ello, tanto el comprador como el vendedor deben decidir cuál es el mecanismo adecuado y en que momento es seguro y oportuno pagar o cobrar. Estos medios de pago se pueden clasificar en el comercio internacional de la siguiente manera

- a) Giros Bancarios Internacionales
- b) Ordenes de pago
- c) Cobranzas documentadas
- d) Créditos Comerciales Irrevocables

a) Giros Bancarios Internacionales

Se pueden definir como un título de crédito nominal y no negociable, que expide un banco del país del importador, a solicitud de éste. Dicho giro muestra en el anverso

el nombre de algún banco del país del exportador, en el cual se puede solicitar el pago del documento.

El banco del país del exportador normalmente mantiene relación de corresponsalia con el banco emisor, que obliga a pagar al exportador o beneficiario el importe del documento.

En este mecanismo de pago, el solicitante del servicio deberá evaluar los riesgos y los tiempos invertidos para que el beneficiario lo reciba por correo o a través de un servicio especializado de mensajería.

El solicitante del giro deberá informar con precisión al banco emisor los siguientes datos:

- Nombre del beneficiario (indicando su domicilio)
- Banco girado (Indicando país y ciudad)
- Importe del documento
- Moneda

Dichos datos se solicitan con el fin de que la emisión del giro sea correcta y el beneficiario pueda cobrar el valor del documento con toda oportunidad y sin contratiempos. En el apéndice bajo el anexo 3 se presenta un ejemplo de giro bancario internacional.

b) Ordenes de Pago

Esta modalidad de pago internacional, a diferencia del giro, es una forma más segura y ágil de enviar o recibir un pago a un menor costo. Consiste en realizar un pago por cuenta y orden de una persona (ordenante) a un beneficiario en cualquier parte del mundo, en la moneda de curso corriente aceptable en el país de destino. El banco que emite el orden de pago (banco emisor), usualmente utiliza su red de bancos corresponsales en el mundo.

Actualmente los bancos utilizan sistemas de telecomunicación vía satélite que brindan seguridad a este tipo de operaciones, evitando errores y acatando solo las instrucciones del ordenante. La banca mexicana, al manejar los sistemas de telecomunicación o los medios electrónicos, tales como el SWIFT (Society for Worldwide Interbank Financial Telecommunications) tiene la capacidad de manejar las transferencias de fondos de manera ágil y sin errores de transmisión o transcripción.

El SWIFT es una sociedad mundial, a la cual se han afiliado los bancos más importantes del mundo, que emplea sofisticados sistemas de cómputo a través de una red vía satélite y garantiza eficiencia, oportunidad y seguridad en el manejo de transferencias de fondos, cartas de crédito y todos los demás tipos de operaciones que maneja la banca internacional. En el apéndice, anexo 4 se presenta un ejemplo del formato-solicitud de orden de pago.

c) Cobranza documentaria

La cobranza documentaria es la orden que un vendedor da a su banco para cobrar al comprador una suma determinada contra la entrega de documentos enviados. El pago en estas operaciones puede efectuarse al contado (a la vista) o a plazo (mediante la aceptación de una letra de cambio)

En este tipo de operaciones intervienen:

- El exportador, vendedor o cedente/remite

Es quien reúne los documentos relativos al cobro y los entrega a su banco para que éste tramite el cobro

- El banco cedente/remite

Es la institución que recibe los documentos del vendedor/exportador y los envía a otro banco para su cobro

- El banco cobrador

Se ocupa del cobro a la vista o a plazo (aceptación), ajustándose a las instrucciones recibidas del banco remite

- El comprador, importador o librado

Es la persona a quien le son presentados los documentos para su pago o aceptación

Las cobranzas pueden ser de dos tipos:

- Cobranzas simples

Se refieren a documentos financieros (tales como letras de cambio, pagarés, cheques, giros o comprobantes de pago) para obtener el pago sin entregar a cambio documentos que amparen alguna mercancía.

- Cobranzas documentarias

Son las que contienen documentos comerciales (tales como facturas, conocimientos de embarque, pólizas de seguro, certificados de análisis, listas de empaque, certificados de origen, etc) que normalmente vienen acompañados de una letra de cambio o pagaré

En caso de falta de pago por parte del comprador, importador o librado, el banco cobrador procederá a ejecutar el acto de "protesto"³⁷ Este proceso, consiste en que un fedatario público haga constar en los títulos de crédito (o en un documento adhenido a los mismos), que la acción de cobro y/o aceptación se llevó a cabo por el banco cobrador, pero de manera infructuosa.

La intervención de los bancos en las cobranzas documentarias se ajusta a las "Reglas Uniformes para las Cobranzas" expedidas por la Cámara Internacional de Comercio y la responsabilidad que asumen es sólo respecto a la acción de cobro, independientemente de las obligaciones que tiene que cumplir el comprador, importador o librado. En el apéndice con el anexo 5 se presenta un ejemplo de carta remesa de una cobranza del extranjero.

³⁷ Cfr. Ley General de Títulos y Operaciones de Crédito Arts 139 al 149

d) Créditos Comerciales Irrevocables

En el medio empresarial se le considera un servicio bancario o medio de pago internacional, aunque en realidad se trata de una operación crediticia, ya que para conceder éste tipo de servicio, la banca comercial requiere hacer un previo análisis de crédito al solicitante, para determinar que se trata de una persona solvente moral y económicamente hablando. En el capítulo 2 se explica ampliamente este producto³⁸. En el apéndice anexo 6 se presenta el formato de solicitud-contrato de Crédito Comercial Irrevocable y los documentos de embarque que se utilizan

La banca mexicana complementa los servicios al comercio internacional con compraventa de divisas, apertura de cuentas de cheques e inversiones en dólares y la venta de coberturas de riesgos cambiarios

Garantías a las exportaciones

Finalmente vale la pena cerrar este capítulo, explicando los tipos de garantías que otorga Bancomext para facilitar a los exportadores mexicanos el acceso al crédito y reducir el riesgo de falta de pago de sus ventas al exterior, al garantizar hasta el 90% de las pérdidas a que están expuestos. Con este mecanismo la institución contribuye a crear un entorno de certidumbre, en el cual la banca comercial encuentre los apoyos necesarios para canalizar sus recursos hacia las empresas, principalmente pequeñas y medianas, que cuenten con los elementos para incursionar, consolidar o diversificar su participación en los mercados internacionales.

³⁸ Vid. capítulo 2 pag. 45 a 55

Así Bancomext ofrece diversas garantías para que las empresas mexicanas se encuentren en condiciones similares a las de sus contrapartes del extranjero, y son las siguientes:

- **Garantía de Preembarque**

Protege al exportador contra la cancelación del pedido de compra por causas políticas en el país del importador, que a su vez impidan terminar la producción que estaba destinada a dicho mercado, y por tanto, dificulte el cumplimiento de los compromisos asumidos por la empresa con su banco acreedor y sus proveedores.

Adicionalmente Bancomext ofrece la Garantía Amplia de Preexportación a favor de las instituciones bancarias, mediante la cual les asegura el cumplimiento de las obligaciones derivadas de financiamientos otorgados a empresas para la producción de bienes destinados a mercados externos. Esta garantía cubre el 50% del capital más los intereses ordinarios no pagados.

Garantía de Post-embarque

Ampara al exportador contra la falta de pago que resulta de los negocios de tipo político, catastrófico y/o extraordinario del país del importador a los que se encuentra expuesto durante la fase de venta al exterior.

Garantías Contractuales

Beneficia a las instituciones de crédito intermediarias que apoyen a empresas mexicanas en la participación de licitaciones internacionales. Con la emisión de garantías contractuales a nombre de un exportador mexicano también se asegura al importador que el exportador tiene solvencia técnica y financiera para llevar a cabo

un proyecto. Asimismo se garantiza el sostenimiento de la oferta presentada, los anticipos recibidos y el cumplimiento del contrato ya formalizado

Garantía de Pre-entrega

El exportador queda protegido contra la cancelación de un contrato durante la fase de pre-entrega o ejecución de un proyecto de construcción, derivado de los riesgos de tipo político, catastrófico o extraordinario del país en donde se lleva a cabo la obra.

Garantía de Post-entrega

Protege al exportador contra la falta de pago proveniente de los riesgos de tipo político, catastrófico o extraordinario del país en donde se lleve a cabo una obra, después de terminado un proyecto de construcción.

Garantía amplia de crédito

Para impulsar la derrama de recursos crediticios por parte de la banca comercial para financiar la producción o ventas de empresas exportadoras directas o indirectas, Bancomext garantiza a dichas instituciones bancarias el pago de créditos concedidos a empresas con calificación crediticia de A y B. El monto de esta garantía cubre el 70% del capital más los intereses ordinarios devengados.

Compañía Mexicana de Seguros de Crédito, S.A. (COMESEC)

Esta institución que fue constituida en Mayo de 1970 con el fin de otorgar seguros de crédito para cubrir riesgos comerciales, complementa el sistema de seguros de crédito para apoyar las exportaciones mexicanas

Mediante la llamada "Póliza Global", COMESEC cubre los riesgos comerciales a que se ven sometidos los exportadores cuando realizan sus ventas al exterior a plazos no superiores a un año, cubriendo hasta el 85% de las pérdidas netas que sufran los asegurados por la falta de pago de sus compradores. A continuación se explican los riesgos que se cubren:

Riesgos Comerciales

Son una incapacidad financiera del deudor proveniente de la operación del propio negocio, es decir es una insolvencia que puede tener múltiples causas, pero siempre vinculadas con la operación diaria de la empresa compradora. Los riesgos de este tipo son dos:

- a) Insolvencia
- b) Mora prolongada

a) Insolvencia

Se configura cuando existe una situación jurídica claramente definida, como la quiebra, la suspensión de pagos u otra similar, en el país del deudor. Este tipo de insolvencia se puede presentar incluso antes del vencimiento del crédito. A este riesgo se le llama insolvencia legal, pues cualquier acción adicional para hacer efectivo el importe del crédito resultaría inútil, debido a que el valor de lo recuperado sería inferior al valor de lo invertido en la acción.

b) Mora prolongada

Se configura ciento ochenta día después de vencido el crédito, siempre y cuando el exportador compruebe que ejerció las acciones de cobro necesarias para hacer efectivo el crédito.

Los servicios de COMESEC están a disposición de todo aquel que los solicite directamente en sus oficinas ubicadas en la Cd. de México, Guadalajara, León y Monterrey.

CAPITULO 4

REESTRUCTURA DE PASIVOS BANCARIOS DERIVADOS DEL CREDITO A LAS EXPORTACIONES

4.1 El porque de llevar a cabo una reestructura de crédito

Nos encontramos ante la necesidad de una reestructuración de crédito, cuando el plazo, forma de pago o denominación del crédito original no resultan adecuados a la capacidad de generación de efectivo del negocio

Esta situación puede manifestarse mediante la existencia de cartera vencida o a través de un deterioro paulatino de los principales indicadores de la empresa cuya tendencia o conocimiento de eventos futuros permita prever la posibilidad de falta de pago. Es decir el problema puede ser ya manifiesto o bien previsible su aparición

Así tenemos que las principales causas que llevan a las empresas a la necesidad de una reestructura de créditos son las siguientes

Cambios en el Entorno Económico y Social

Nos referimos a cambios que directa o indirectamente afectan negativamente la operación y capacidad de pago actual o futura de las empresas, como pueden ser: Cambios económicos y de política económica, Recesión mundial, Desastres, Restricciones ecológicas, Cambios de hábitos de consumo, Cambios tecnológicos, Guerras, etc. Estos aspectos se distinguen básicamente porque no

son controlables, son condiciones dadas, bajo las cuales tienen que operar las empresas.

Problemas Internos

Son los que siendo controlables, se han configurado como resultado de las decisiones que se han tomado sobre la marcha del negocio y que han afectado o se prevé que afecten la capacidad de dar servicio a la deuda, estos son por ejemplo: Tecnología obsoleta que resulta en baja productividad y pérdidas recurrentes, Planes de inversión superiores a los recursos disponibles, Apalancamiento excesivo del negocio, Mal manejo de los conflictos laborales, Introducción de nuevos productos al mercado sin éxito, Inversiones poco productivas, Disminución del capital social por salida de socios a expensas del capital de trabajo, Subestimación del monto de inversión de un proyecto, etc.

Errores de Origen en la Estructura de los Pasivos

Aquí nos referiremos a los problemas que acarrea el hecho de que la fuente de financiamiento no sea la adecuada para el destino del mismo.³⁹ Tipo de crédito no acorde a la inversión a realizar, Plazo demasiado reducido en comparación con el flujo de efectivo que genere la operación, Desvío de recursos en la aplicación de los créditos, Forma de amortizar que no se ajusta al ciclo del negocio.

³⁹ En el capítulo 2 se comentan ampliamente los tipos de crédito adecuados a cada tipo de proyecto de inversión, asimismo en la primera parte del capítulo 3 se mencionan las fuentes de fondeo que existen para operar los diferentes tipos de financiamiento con tasas de interés y plazos adecuados

4.2 Proceso de Reestructura con la Banca Comercial

Reestructurar es reforzar la confianza entre el deudor y el banco financiador. Puede ser que el deudor haya incurrido en falta de pago temporalmente, o que se identifiquen factores de riesgo que pudieran socavar esa capacidad de pago en el largo plazo, pero lo esencial en una reestructura de crédito es que la confianza aún exista y que sobre ella se puedan alcanzar acuerdos que mejoren las perspectivas de pago.

Se tiene que tomar en cuenta que la capacidad de pago de un negocio es algo que no depende de la voluntad de los individuos, sino de las características de los negocios y de la situación económica general. El individuo puede tener la mejor intención de pagar, pero si el negocio no genera efectivo o la economía está deprimida, el deseo está de más⁴⁰

En estas circunstancias hay deudores que dan mucha importancia a su récord crediticio y recurren a otros negocios o bienes para hacer frente a sus compromisos de crédito - credibilidad -, sin embargo esto solo es posible cuando el deudor tiene fuentes alternas de recursos

Ahora bien, el negocio puede dar efectivo suficiente, pero si se carece de moralidad en el deudor, el pago puede no darse, por tanto debe existir tanto capacidad de pago en el negocio, como voluntad de pagar.

Lo básico es la confianza, si ésta existe se puede hablar de crédito y de reestructuración de crédito, de otra manera se estaría en el terreno de la

⁴⁰ Las carreras vencidas que se presentaron en México a partir de 1995, son el reflejo de la depresión económica que se inició en Diciembre de 1994

recuperación de los financiamientos por otros medios - jurídico -. Si la premisa de la confianza se cumple, es conveniente además contemplar los siguientes aspectos:

Factibilidad de Mantener el Negocio en Marcha

Antes de proceder a gestionar la reestructura de pasivos es necesario identificar si a pesar de los problemas por los que está atravesando el negocio, éste puede seguir en marcha. Esto implica no solo la voluntad de los accionistas de seguir operando, sino también saber si existen las condiciones para ello, estas condiciones son: De mercado, Técnicas, Financieras y Administrativas

Es la viabilidad de estos factores la que va a permitir al negocio generar cierto nivel de efectivo para afrontar sus obligaciones.

Identificar el Problema Básico

Es de suma importancia identificar si la empresa atraviesa por un problema de falta de liquidez temporal o si se trata de una amenaza de insolvencia de mayor trascendencia. Así se sabrá si el problema se resuelve mediante una mejora de las condiciones de crédito, si requiere la inyección de más recursos y cuanto, si éstos recursos deben de ser de crédito o de capital, etc.

Muchas veces en el afán de eliminar signos de falta de liquidez se incurre en el error de apalancar demasiado a las empresas cuando éstas ya son insolventes, o por el contrario, se estrangula la operación de las mismas cuando solo existe temporalidad en su falta de pago y se ignora su fortaleza financiera. ambas situaciones son producto de un ligero análisis en la identificación del problema.

Cuanto pasivo se puede pagar ?

Un aspecto básico de la reestructuración de crédito es saber cuanto es el máximo de pasivo al que la generación de efectivo del negocio puede dar servicio. No se puede solicitar más crédito del que puede pagar el negocio.

Si el nivel de crédito es ya excesivo contra su generación de efectivo, habrá de verse la factibilidad y conveniencia de disminuir el nivel, evaluando la posibilidad de pagar parcialmente con recursos que provengan de aumentos de capital o venta de activos improductivos

4.3 Negociación inicial

Por lo general esta fase se da cuando la empresa con problemas de liquidez acude a su banco con el afán de plantear su problemática al ejecutivo que atiende su cuenta, otras veces sucede que simplemente deja de pagar, generando cartera vencida

Durante la primera entrevista con el banco una vez que se ha incurrido en cartera vencida, lo más importante será mencionar las dificultades que se tienen para pagar y como se tiene previsto subsanar dicha situación. Es bien importante siempre hacer una propuesta de reestructuración por escrito, ya que ésta servirá de base para iniciar las negociaciones. En esta fase el interés y la disposición de los Accionistas y Directivos en encontrar una solución a la problemática es determinante.

4.4 Elaboración de información

El banco acreedor solicitará información adicional que servirá de base para hacer un análisis definitivo para encontrar soluciones de reestructuración. De la calidad y oportunidad de la información que se entregue, dependerá en gran medida la posibilidad de reestructura. La información básica a entregar será la siguiente:

Antecedentes del crédito

1) Crédito Original

- Tipo de crédito, fuente de fondeo, riesgos (capital vigente, vencido, intereses devengados ordinarios y moratorios), en su caso, importe y antigüedad de sobregiros
- Garantías reales y/o personales
- Copia del contrato de crédito, en su caso
- Situación jurídica, en caso de negociar la recuperación por esta vía

2) Petición formal por escrito de la reestructura

- Mencionar causas que originan la necesidad de reestructurar
- Importe a reestructurar y plazo considerado, justificando la propuesta
- Garantías adicionales reales y personales
- En caso de existir deudas con otros bancos informar sus riesgos, negociaciones efectuadas y la posición que guardan

Aspectos Administrativos

3) Organigrama de la empresa

- Con el fin de dar a conocer la capacidad gerencial del cuerpo directivo, indicar nombre, cargo y experiencia de los principales directivos en el ramo y empresa

4) Empresas de Grupo

- Mencionar la integración del grupo de empresas del que forma parte, citando actividad, constitución, e interrelación con la solicitante

Aspectos de Mercado

5) Estudio de Mercado

En virtud de que el mercado constituye la base fundamental de la marcha de la empresa, es importante citar los siguientes conceptos

- Breve análisis de la oferta y demanda del producto
- Participación en el mercado, principales competidores
- Ventajas y desventajas ante el TLC. Fracciones arancelarias
- Comparación de precios con la competencia
- Perfil del consumidor
- Canales y políticas de comercialización
- Exportaciones de la empresa

Información Financiera

6) Estados Financieros auditados por los 2 últimos ejercicios completos

Con el fin de conocer la tendencia histórica de la marcha del negocio en base a datos confiables, éstos deben estar completos, incluyendo el dictamen del auditor y las correspondientes notas a los estados

7) Estados financieros internos con una antigüedad no mayor a tres meses

(cuando los estados auditados excedan esta antigüedad) Incluir relaciones analíticas de los principales rubros: Créditos bancarios, Acreedores diversos, Proveedores, Clientes, Deudores Diversos, etc.

Presentan la situación financiera actual de la empresa Debe verificarse que incluyan los siguientes aspectos

- Nombre de la empresa a la que corresponden las cifras que los estados financieros presentan
- Fechas de inicio y fin del periodo que comprenden los estados financieros
- Firmas autógrafas del representante legal de la empresa y del responsable de su elaboración
- Cifras en que se expresan

8) Estados financieros proyectados (Balance general, Estado de resultados, Flujo de efectivo) que presenten el planteamiento de la reestructura.

Son la herramienta básica para analizar las posibles alternativas de solución. Es necesario considerar los siguientes aspectos:

- El periodo que comprendan deberá corresponder con el plazo de la reestructuración que se pretende efectuar

- Las bases de elaboración deben estar debidamente fundamentadas. Es decir, debe contarse con los elementos de apoyo necesarios para asegurarse de la viabilidad del proyecto de reestructuración
- Desglose analítico del cálculo de los conceptos básicos. Costos unitarios, gastos operativos, capital de trabajo, tablas de amortización, tasas de interés, etc.

Información legal

9) Acta Constitutiva

Es el instrumento que representa la operación legal de la empresa. Informa las características principales de la sociedad como son: actividad, participación accionaria, duración de la sociedad, objeto social, domicilio, etc.

- Cerciorarse que incluya datos de inscripción en el Registro Público de la Propiedad y Comercio, para que el banco revise si existe gravamen, embargo o demanda alguna.
- Cuando el principal accionista sea una persona moral, anexar también acta constitutiva.

10) Acta de Poderes

En este documento la empresa faculta a los funcionarios que designe, a representarla en determinados eventos

- Verificar que existan poderes para suscribir títulos de crédito que estén vigentes y si existen limitaciones

- **Asegurarse de que las personas que firmarán los títulos de crédito estén facultadas para ello**

11) Ultimas reformas a la sociedad

Informar las modificaciones que se han realizado a la empresa, como pueden ser: Aumentos de capital, ampliación de la duración de la sociedad, cambios de razón social, domicilio, objeto social, etc.

12) Contratos de credito

Anexar copia de los contratos de crédito, si la empresa tienen adeudos con otras instituciones, a fin de que el banco acreedor conozca los términos y condiciones, así como las cláusulas de hacer y no hacer

Otros Elementos

13) Copia de las pólizas de seguros vigentes

- **Revisar que estén vigentes**
- **Revisar la coberturas de riesgos e importes**
- **Revisar que la suma asegurada total sea acorde con el valor de los activos de la empresa**

Información adicional en función a la actividad de la empresa

15) Capacidad instalada y aprovechada

- **Informar número de turnos en operación**
- **Número de empleados y obreros. Sindicato al que pertenecan**
- **Volumen de producción en los últimos tres años**

16) Principales Productos

- **Mezcla**
- **Marcas**
- **Materias primas, origen, disponibilidad, proveedores**

17) Tecnología

- **Origen**
- **Contratos vigentes de transferencia de tecnología. Alianzas estratégicas**
- **Antigüedad promedio de la maquinaria y vida útil estimada**

18) Empresas inmobiliarias

- **Descripción amplia de sus proyectos**
- **Número de espacios para venta, renta, etc. Superficie unitaria, precios, condiciones de venta**
- **Programas de obra, licencias y permisos**
- **Programa de inversión y financiamiento**
- **Plan de ventas y comercialización**

En empresas turísticas:

- Tipo de establecimiento y categoría turística
- Porcentaje de ocupación del proyecto y de la plaza en los últimos 5 años
- Volumen anual de visitantes, origen, estancia promedio, gasto diario promedio

De las garantías a otorgar

Garantías Personales

Cuando se trate de persona (s) física (s)

19) Relación patrimonial

Es importante reportar a cuanto asciende el patrimonio del garante y como está integrado

- Informar datos de inscripción en el registro público de la propiedad de los inmuebles propiedad del garante
- Presentar copia de acta de matrimonio del aval, para comprobar bajo que régimen de sociedad conyugal está casado
- No incluir acciones de empresas que no estén cotizadas en la Bolsa Mexicana de Valores

Cuando se trate de persona (s) moral (es)

20) Información financiera que no exceda de tres meses de antigüedad, debidamente firmada por el apoderado o representante legal de la empresa

Estimar el valor de los activos de la empresa para saber la capacidad de respaldo de crédito y como se integran sus activos

- Anexar acta constitutiva y reformas. Para demostrar que la empresa está facultada para otorgar avales o fianzas a terceros
- Proporcionar datos de inscripción en el registro público de la propiedad de los bienes inmuebles propiedad de la empresa, en su caso.

Garantías Reales

21) Tipo de bien inmueble

Proporcionar las características de los mismos, mencionando si son de fácil realización y su valor

- Anexar certificado de libertad de gravamen reciente
- También incluir copias de los avalúos

4.5 Proyecciones Financieras Básicas

El resultado final de la proyección financiera es la obtención de un flujo de efectivo estimado que es el centro de la decisión respecto a si el negocio tiene o no capacidad de afrontar los compromisos financieros derivados de la reestructuración de sus pasivos.

La elaboración de la proyección financiera es el resultado de una gran cantidad de información recabada y análisis realizados que sirven de fundamento a las bases y

supuestos que adoptará el modelo de proyección financiera como "esperados" obteniendo resultados en torno a los cuales se habrá de tomar una decisión. La calidad de esos fundamentos, determina la utilidad de la proyección financiera para la estimación de la recuperación de la empresa

Enseguida se muestran los aspectos más importantes que deben observarse en la elaboración de la proyección financiera:

4.5.1 Análisis de factores que influyen en las proyecciones

Se insiste en la importancia que tiene la elaboración de estudios específicos en la validación de los supuestos asumidos en la proyección.

Riesgo e incertidumbre tienen una relación inversa. A mayor profundidad del análisis realizado se incrementa la certidumbre y la mejor determinación del riesgo del negocio, bajando por tanto el riesgo de que el pago de la reestructura no se cumpla.

Si pudiéramos tener una certeza total de los eventos que influyen en la viabilidad de una reestructura financiera, el riesgo implícito en ésta sería nulo, pero esa certeza total no se puede alcanzar. Aún los mejores estudios de factibilidad dejan un margen de riesgo. Sin embargo mientras mejor se tengan identificadas las oportunidades del negocio, la certidumbre de que se paguen los pasivos reestructurados será mayor

Estos análisis pueden formar parte de un estudio completo de viabilidad o específicos para validar los aspectos que se consideran clave en la reestructura:

Por ejemplo el Mercado, si de lo que se duda es de la factibilidad de alcanzar cierto nivel de ventas; o un estudio de productividad, si lo que va a sustentar la viabilidad es la disminución del costo directo; o un plan de reestructuración administrativa si el costo de la planta de personal es muy alto; o un estudio financiero si efectivamente el problema es fundamentalmente de este tipo.

4.5.2 Estudios de Mercado

No basta suponer en una proyección financiera que la empresa va a vender más y en mejores condiciones, esto ha de estar sustentado. El objetivo de un estudio de mercado es demostrar que el producto tiene una demanda factible de ser cubierta e igualmente la forma en que la empresa espera acceder a él, y a que precio.

Los supuestos asumidos en la proyección que pueden ser validados con un estudio de mercado son entre otros:

- El volumen de ventas

Análisis estadístico de la demanda, importaciones, exportaciones, capacidad utilizada de producción

- El crecimiento en ventas

Mayor calidad u oportunidad, atención de un nicho de mercado, ubicación de clientes específicos, crecimiento de exportaciones

- El precio

El precio a que se pueden colocar los productos en el mercado. Haciendo un análisis de la competencia, estadística de precios históricos, políticas de descuentos.

- **Materias primas**

Se evalúa la disponibilidad de las materias primas, haciendo un análisis de los proveedores tanto nacionales como del extranjero

- **Gastos de comercialización**

Se analiza la variación en los gastos de comercialización de los productos, incluyendo los planes de expansión, acceso a nuevos mercados y canales de distribución

4.5.3 Estudios Técnicos

Estos se deben realizar básicamente cuando tengan que ser demostrados beneficios en el flujo de efectivo proyectado que tengan su origen en inversiones o cambios importantes en el ámbito técnico, tales como: Disminución de costos, disminución de consumo de materias primas o gastos en mano de obra, mayor productividad, costo del incremento de capacidad instalada, variación del costo de transporte, cambios en la tecnología utilizada, consumos de energía, etc.

4.5.4 Estudios de Estructura Administrativa

Cuando los beneficios o gastos provengan de una variación en los gastos relacionados con la estructura administrativa se debe detallar la factibilidad de recortar o incrementar el personal, sus percepciones; rentar o reducir áreas de oficinas; automatización de tareas administrativas, etc.

4.5.5 Estudios Financieros

En este tipo de estudios se analiza la posibilidad de modificar en la empresa la estructura financiera y la composición de sus pasivos (Corto y largo plazo, pasivo en otras monedas) para adecuarla a su nivel de generación de efectivo. Es importante que la empresa realice este estudio antes de entregar la información completa para la reestructura, ya que es reflejo de una buena administración.

4.5.6 Análisis de la tendencia histórica

Cuando en la reestructura está involucrada una empresa en marcha, los datos financieros observados de la empresa y su tendencia constituyen un apoyo para comparar los supuestos asumidos contra los históricamente registrados. En este caso todo cambio importante en la tendencia debe estar plenamente justificado. En particular hay puntos específicos en los que conviene poner énfasis.

- En la evolución de las ventas:

Conocer su tendencia, relación contra activo e inversión total y sustentar especialmente la ruptura de la tendencia y tendencia al crecimiento de los ingresos.

Relacionado con estudios de mercado

- En el costo de ventas:

Identificar cual ha sido su nivel histórico "normal" y ver si lo proyectado se apega a ello. Todo cambio debe estar sustentado en una oportunidad específica

cuantificable. Relacionado con estudios técnicos

- **En los gastos de administración y venta:**

Si hay un plan para su disminución o propuesta de incremento, debe ser cuantificable su efecto en la información financiera. Relacionado con estudio de mercado y de estructura administrativa

- **En los gastos financieros:**

Cuidar que reflejen el esquema de reestructura que se propone y debe incluir los intereses de todos los pasivos a cargo de la empresa. Relacionado con estudio financiero

- **En la capacidad instalada y aprovechada:**

Es importante que haya consistencia entre crecimiento de ventas en volumen y la capacidad máxima aprovechable. Un límite en el crecimiento de las ventas es también el máximo que permiten las instalaciones

- **En el capital de trabajo:**

Es común ver en las proyecciones el supuesto de que las políticas de capital de trabajo de la empresa varían de tal modo que van liberando flujo de efectivo. Tal supuesto solo debe asumirse si hay razones comprobables para ello. Nada más difícil que imponer una política rígida de clientes sin perder mercado o conseguir el favor del financiamiento de proveedores sin atender a la situación de mercado, o disminuir el nivel de inventarios sin introducir sistemas de control que permitan su racionalización.

4.5.7 Análisis de los pasivos totales de la empresa

Debe cuidarse especialmente que se esté reestructurando el pasivo que es un obstáculo para la marcha normal de la empresa, así como identificar que no haya otros pasivos que deban ser reestructurados y no se estén incluyendo en la reestructura. Del mismo modo debe asegurarse que todos los pasivos que haya adquirido el negocio con anterioridad se incluyan en el flujo de efectivo. Esto incluye el considerar los pasivos contingentes que tuviera que afrontar la empresa, por ejemplo la participación y salida de inversionistas en capital de riesgo, el pago a plazos de maquinarias, el pago de garantías, etc.

4.5.8 Aplicar consistencia en el método de proyecciones

Con esto se quiere decir que lo supuestos asumidos sean consistentes con el escenario de precios corrientes y constantes, por ejemplo

- Si se decide aplicar inflación, aplicarla a todos los rubros de la información financiera donde afecte y en la forma y porcentaje que le sea propio. Ventas, costos, inversiones, activos, depreciaciones, pasivos, cartera, inventarios, entre otros.
- En precios constantes aplicar tasas de interés reales, en caso contrario nominales.
- Si se supone un escenario de precios constantes no suponer variación en algunos precios manteniendo constantes otros. (a menos que sea un supuesto importante y realista).

4.6 Análisis de soluciones previas

El modelo de proyección facilitará la identificación de aspectos que están provocando la falta de liquidez en la empresa, así como las acciones de solución que permitan una generación de flujo suficiente para solventar sus adeudos. El modelo confirmará si se trata de problemas operativos o de tipo financiero los que están dañando la efectividad del negocio en marcha.

4.6.1 Operativas

Problemas típicos que se relacionan con la operación de la empresa son aquellos que impactan directamente en las ventas y el costo de ventas y que impiden tener un margen de contribución acorde con el de la industria o sector económico en que se participa, otros mas incrementan los gastos administrativos, de ventas y generales, reduciendo el margen de utilidad de forma tal que dificultan la cobertura del costo financiero. En ocasiones, la cobertura de intereses se enfrenta sin dificultad siendo los niveles crecientes de capital de trabajo los que complican el adecuado pago de los adeudos.

Corresponde a la administración de las empresas el establecer medidas de solución a problemas operativos que tiendan a mejorar márgenes de utilidad, algunas medidas comunes son:

- Adelgazamiento de la plantilla de personal
- Planes de promoción y comercialización de nuevos productos
- Optimización del proceso productivo
- Eliminación de productos sin margen de utilidad
- Depuración de proveedores

- **Sistemas eficientes de control de inventarios**
- **Maquila en lugar de producir**
- **Racionalizar gastos**
- **Incentivos para la cobranza, entre otros.**

Algunas veces la problemática provendrá de variables externas a la empresa, como pueden ser aquellas que se derivan del entorno económico y condiciones propias del mercado, y en cuyo caso se debe tener cuidado en el tipo de solución a interponer ya que se corre el riesgo de perder mercado al tratar de modificar las condiciones de éste.

4.6.2 Financieras

Depurada la operación, toca al banco acreedor generar soluciones al problema financiero; habrá ocasiones en que bastará únicamente llevar a largo plazo los adeudos, pero en otras será necesario recomponer la estructura de pasivos en función del apalancamiento que experimente, llegando a considerar además del mayor plazo, esquemas de daciones en pago, quitas de interés y/o capital, capital de riesgo, aportaciones de capital, búsqueda de nuevos accionistas, emisión de obligaciones, entre otros.

No existen recetas de cocina que lleven a la solución idónea, basta considerar que el objetivo de las medidas que se elijan debe ser el procurar, en grado confiable la recuperación de la empresa, adaptando las obligaciones de pago a los niveles de flujo de efectivo esperado.

4.6.3 Conclusiones

Con base en la premisa anterior y una vez evaluados los aspectos de mercado y financieros plasmados en las proyecciones. Se comunicará al ejecutivo de cuenta del banco acreedor el conjunto de medidas que hagan factible el pago de los adeudos a reestructurar dentro de parámetros razonables de riesgo, así como los términos y condiciones más recomendables para la reestructuración de los pasivos.

4.7 Negociación de los términos y condiciones de la reestructura con el banco

Generadas las soluciones que den viabilidad al pago de los adeudos y permanencia de la empresa, es necesario convocar a una junta con el representante legal del banco o con el ejecutivo de mayor rango con el que se esté negociando, con el fin de comentar las soluciones más viables y buscar la aprobación por parte de la dirección del banco al plan de reestructura. No siempre existirá acuerdo en la primera propuesta y podrían ser más de una las veces que fuera necesario acudir con el banco, hasta lograr el plan y medidas más convenientes para ambas partes.

En este tipo de juntas es de gran importancia el convencimiento y compromiso de la empresa de realizar los correctivos de tipo operativo que le correspondan, sin los cuales cualquier medida de tipo financiero no podría contribuir al éxito del plan de reestructura.

La solución más viable para el acreditado no necesariamente es la mejor desde la óptica del banco. En un proceso de reestructura los lineamientos bancarios se tornan distantes de las preferencias de las empresas, por lo que se recomienda resumir en una propuesta los puntos de vista e inquietudes de la empresa en

relación con los compromisos que conlleva la reestructuración, con el fin de llegar a conciliar las expectativas tanto de la propia empresa como del banco. El éxito de dicha solución estará en función directa del convencimiento en las resoluciones que se definan por ambas partes, ya que prevalecerá el compromiso de su cumplimiento.

En caso necesario sería conveniente establecer por escrito los acuerdos a los que se llegue a fin de lograr claridad en los asuntos y evitar al máximo las ambigüedades

4.8 Autorización de la reestructura por parte del banco

Una vez negociadas con el banco las condiciones de la reestructura, éste estará en posibilidad de presentar a su comité de crédito correspondiente el plan de solución. En ocasiones el pronunciamiento del comité podrá no ser favorable, o autorizará la reestructura en condiciones diferentes a las previamente acordadas, en cuyo caso se tendrá que volver a renegociar con el banco nuevas condiciones, si éstas modifican en gran parte el esquema negociado con anterioridad.

Una vez resueltas las diferencias y obtenida la autorización de reestructura por parte del comité de crédito del banco, se procederá a la formalización de la misma por medio de las siguientes figuras legales:

- Reconocimiento de adeudo
- Convenio de espera
- Sustitución de deudor
- Convenio judicial

CONCLUSIONES

1. El uso del crédito ha permitido que haya un mejor nivel de vida familiar en nuestro país ya que por medio de éste se pueden adquirir bienes y servicios para satisfacer las necesidades básicas y para obtener vivienda, vehículos de transporte, estudios, servicios médicos y esparcimiento. También ha colaborado para que el gobierno pueda construir obras de infraestructura social para beneficio de los ciudadanos. Para las empresas ha sido un elemento indispensable para sostener la producción y prestación de servicios, así como para su crecimiento. Las fuentes de trabajo y la generación de riqueza que se crean con ésta dinámica impulsan el progreso de México.

2. Cuando el crédito se utiliza con moderación, plena conciencia de su destino y evaluando la capacidad de pago se logran los beneficios que se citan en el punto anterior. De éste modo se pueden disfrutar las bondades que nos proporciona éste medio, evitando que un mal uso se convierta en una carga y pérdida del ahorro, el trabajo acumulado de años y las inversiones.

3. Para la exportación de bienes y servicios, el crédito ha significado un fuerte impulso. El camino no ha sido fácil, ya que a lo largo de nuestra historia el país se ha visto inmerso en presiones de países extranjeros y luchas internas. Sin embargo hoy en día gracias al apoyo del financiamiento y al trabajo de todos los mexicanos, la actividad exportadora se ha convertido en pilar de nuestra economía, lo que hace pensar en mejores tiempos.

4. El sistema bancario de México con apoyo del estado, actualmente cuenta con esquemas de crédito adecuados para cada tipo de proyectos. Su aplicación y uso está respaldado por las leyes de nuestro país. Bajo este clima las personas físicas y morales pueden utilizar el financiamiento con la seguridad de que se respetarán sus derechos y obligaciones

5. El capital de trabajo de las personas dedicadas a la producción de mercancías y servicios de exportación se complementa con el financiamiento bancario especialmente diseñado para tal fin. Los plazos, tasas de interés y montos se ajustan a cualquier tipo de industria y necesidad.

6. El crecimiento y consolidación de los exportadores requiere de adquisición y/o ampliación de sus plantas industriales. Por medio de los financiamientos a largo plazo, la Banca otorga los recursos necesarios para la construcción, y equipamiento de las empresas. Con ello participa en la generación de nuevas fuentes de trabajo y en el crecimiento de la economía nacional.

7. Los recursos para fondar las operaciones de crédito son obtenidos por la banca comercial a través de los depósitos de inversionistas y ahorradores del país y también por medio de líneas de crédito que obtiene de bancos y entidades gubernamentales del extranjero. En el éste último caso, la Banca mexicana busca obtener las mejores condiciones financieras, con el propósito de repercutir a las empresas mejores tasas de interés y plazos adecuados.

8. Por su parte, el Gobierno Federal a través del Banco Nacional de Comercio Exterior y Nacional Financiera también derrama una importante cantidad de recursos crediticios al sector exportador en condiciones y tasas preferenciales. Especial mención merecen las garantías que ofrece Banco Nacional de Comercio exterior a favor de la banca comercial para que otorguen créditos a las empresas exportadoras y también para reducir los riesgos de falta de pago a que están expuestas éstas últimas por sus ventas al exterior

9. No se puede concebir el comercio internacional sin servicios bancarios que permitan la transferencia de dinero entre los compradores y vendedores de mercancías de los diferentes países del mundo. Los giros bancarios, las ordenes de pago, los créditos comerciales irrevocables y las cobranzas del extranjero son los instrumentos bancarios que cubren ésta necesidad

10. El otorgamiento del crédito bancario para apoyar las exportaciones conlleva riesgos de falta de pago. Las empresas están sujetas a presiones externas y operativas que pueden repercutir en la falta de recursos para cumplir con sus obligaciones crediticias. Por ello, la reestructura de pasivos es el proceso que puede evitar que la empresa deje de operar.

11. La confianza que exista entre el banco y la empresa es elemento indispensable para que se pueda negociar una reestructura de pasivos. La viabilidad del negocio en marcha y la voluntad de pagar complementan las bases para iniciar el proceso de reestructura

12. La calidad de la información financiera y las alternativas de solución que la empresa entrega al banco acreedor para llevar a cabo la reestructura se consideran de vital importancia. Con base en ello, el banco decide si procede la reestructuración. Una vez que el banco autoriza la reestructura, se procede a formalizar la operación, misma que puede contemplar el otorgamiento de crédito adicional para capital de trabajo , si así lo justifica el proyecto.

APENDICE

- Anexo 1. Resumen de Productos Financieros Bancomext**
- Anexo 2. Resumen de Financiamientos al Comercio Exterior Nafin**
- Anexo 3. Giro Bancario Internacional**
- Anexo 4. Formato - Solicitud Orden de Pago**
- Anexo 5. Formato Carta - Remesa Cobranza del Extranjero**
- Anexo 6. Solicitud - Contrato de Crédito Comercial Irrevocable y Documentos de Embarque**

Resumen de productos financieros Bancomet

Programa de Certe Pazo

Programa	Detalle	Moneda	Porcentaje de Bancometación	Pazos	España de revisión de tasas y pagos	Tasas de interés
Aseguramiento						
Asesoramiento de soporte	Caja productiva Préstamos, depósitos, adquisiciones y prestación de servicios	Dólar EUR y Maravá	Caja productiva Tasa de 100% del valor facturado o del pedido en firme a contrato de 0%	Caja productiva Tasa 300 días en base a costo productivo de las bases y prestación de servicios	Caja productiva Revisión - F y/o	Dólar EUR Caja productiva Tasa 100 días
Caja Productiva	Asistencia de préstamos Apoyo para garantías en forma, valores comerciales y envío de muestras estándar y envío de muestras estándar		Asistencia de préstamos Tasa de 80% de los gastos efectuados a del presupuesto Asesoramiento de insumos Tasa de 100% del valor facturado de los insumos Monto máximo por empresa Tasa de 100% de sus requerimientos	Asistencia de préstamos Tasa 3 años Asesoramiento de insumos Tasa 180 días	Asistencia de préstamos Revisión/ pago - Mensual Asistencia de préstamos Dólar y B y/o Revisión/ pago - Mensual Asesoramiento de insumos Dólar Revisión - F y/o pago - A, crecimiento Muestra Nacional Revisión/ pago - Mensual	Muestra Nacional Caja productiva Tasa 100 días + VHT + Margen de vt Libor + 0.50 + VHT + Margen de vt Libor + 0.75 + VHT + Margen de vt Asistencia de Préstamos Tasa 1 año - Libor + 0.75 + VHT + Margen de vt Tasa Variable 2 años - Libor + 0.50 + VHT + 0.6 3 años - Libor + 0.75 + VHT + 0.6 Asesoramiento de insumos Límite Nacional - Libor + 0.50 + Margen de vt Límite Comercial - Libor + 0.50 + Margen de vt Muestra Nacional Caja productiva e Imp. de insumos Tas + Margen de intermediación Asistencia de préstamos De 1 a 3 años - Tas + 1 + Margen de vt Comisiones Targura
Envío de Garantías	Aseso a las ventas de adquisición directa e indirecta de corto y largo plazo	Dólar EUR Maravá	Tasa de 100% del valor de la factura de compraventa del seguro y/o envío más a favor de la casa de crédito e aceptación bancaria Monto máximo por empresa 100% de los requerimientos de la empresa	Tasa 180 días correcta a partir de la fecha de documento a partir de la fecha de emisión cuando se trata de adquisición bancaria a corto de crédito. Tras el vencimiento de las bases normalizadas a lo largo del tiempo en función de los requisitos de la empresa	Dólar EUR Revisión - Tasa f y/o Pago - A, crecimiento Muestra Nacional Revisión y pago - Mensual	Dólar EUR Libor + 0.50 + VHT + Margen de vt Muestra Nacional Tas + Margen de vt Comisiones Targura
Importación de producción	Muestra EDC					
Asesoramiento de soporte	Carta de crédito comercial Préstamos	Dólar EUR y Maravá	Tasa de 100% del valor libre a favor (Libor)	Tasa 300 días correcta a partir de la negociación de la Carta de crédito comercial involucrada	Dólar EUR Revisión - F y/o para pago a 180 días y Semestral Pago - B crecimiento y semestral	Dólar EUR Libor + 0.50 + Margen de vt 180 días - Libor + 0.75 + Margen de vt No aplica a VHT Muestra Nacional Tas + Margen de vt Comisiones Libor de Crédito comercial involucrado En su caso las que aplica Bancomet a favor de insumos

Resumen de financiamientos al comercio exterior Nafin

Línea de Crédito a Corto Plazo

Programa	Detalle	Moneda	Porcentaje de financiamiento	Plazo	España de revisión de línea y pago	Tasa de interés
Preexportación, Exportación e Importación						
Financiamiento de Exportación						
Preexportación Prestos en línea a facturas de exportación del mismo mes y programas eventuales de exportación	Fomentar las necesidades de preexportación, exportación e importación de las empresas agro, ganaderas, mineras y pesqueras. El crédito para la exportación será para bienes e insumos destinados a la producción, actividades turísticas o culturales	Dólares E.U.A.	hasta el 100% del valor de las exportaciones con monto máximo de U.S.\$ 200,000.00	Preexportación hasta 90 días Exportación e Importación hasta 180 días	Revisión - Fijo Pago - Un solo pago al vencimiento (capital e interés)	Variable sobre la línea de Libor
Exportación Rotación de facturas cuya antigüedad no exceda de 90 días	Las pólizas de origen y destino deberán emitirse en América del Norte (E. Unidos, Latinoamérica, Europa Asia África) y Oceanía					
Importación Rotación de facturas cuya antigüedad no exceda de 90 días e interés de crédito						

Línea de Crédito a Mediano y Largo Plazo

Programa	Detalle	Moneda	Porcentaje de financiamiento	Plazo	España de revisión de línea y pago Cap. o Int.	Tasa de interés
Exportación						
Financiamiento de exportación * Crédito de un factor otorgado conjuntamente con el intermediario de la exportación del Representante * Copia de la orden de compra, contrato de compraventa o factura proforma * Constancia de conformidad del proveedor de que la operación sea financiada con recursos de línea preestablecida de crédito * Crédito de un factor que se otorga no más que el 10% de la operación * Descontar en un banco de las líneas o adquirir aceptación en países de destino extranjero * Cumplir el fin del país que financie la operación	Fomentar la exportación de maquinaria, equipo, diferentes, insumos agroindustriales, materias primas y servicios provenientes de América, Asia, Oceanía y Europa	Dólares E.U.A. o Dólares del país de origen	hasta el 80% del valor total de la operación en promedio	Según sea que indique el fuente de fondos, hasta el promedio de hasta 10 años	Revisión - Semestral Pago - Semestral	Tasa Libor + Cor más un diferencial según la fuente de fondos y el país Comisiones De compraventa De preexportación De seguro De cancela de crédito Por gastos prog. no recuperados Por prepago Aplicables según la fuente de fondos y el país

INTERNATIONAL DRAFT



DATE

PAID TO THE ORDER OF

AMOUNT IN

WORDS

IN THE CURRENCY OF

AMOUNT

ISSUED BY
Commerzbank Corporation, N.Y.C.
One Broadway Plaza, 10048 New York
New York, New York 10048 U.S.A.
Telex: 310 300 3000
Cable: COMCORP
SWIFT: COMCOR33
Phone: (212) 412 2000
Branch: New York, New York

INTERNATIONAL DRAFT

10.1.1984



Banco Sabadell
SWIFT: SABDES 33

Raval de Montserrat, 35
08221 Terrassa - Spain
Tels 94400 Phone 7885

Destinatario / Adres

MULTIBANCO COMERMEX
Departamento Extranjero
Suc. Las Animas
PUEBLA, PUE (MEXICO)

Terrassa 16 Diciembre 1.993

Cliente / Customer

ARGELICH TERMES Y CIA S.A.
Ctra. Gracia a Manresa Km. 25,1
08228 TERRASSA

16-11770-26

Librado / Drawn

TEJIDOS Y ACABADOS SANTA JULIA S.A.C.V.
Km 5,5 Carretera Atlixco Col. Zapata
PUEBLA, PUE (MEXICO)



Remesa para cubrir sólo aceptación
Remittance for covering only acceptance

REGISTRO DE OPERACIONES

7-1-94

C.P. CAMPOS



Se quiere avisar recibiendo nuestra referencia
Please acknowledge receipt quoting our reference

16600970	Vista	ESP	-667.414,-	<input type="checkbox"/>	More nostro's gotten Plus our charges
16600971	3-6-94	ESP	6.633.333,-	<input type="checkbox"/> <td>More suo's gotten Plus our charges</td>	More suo's gotten Plus our charges
16600972	3-12-94	ESP	6.633.333,-	<input checked="" type="checkbox"/> <td>More suo's gotten Plus our charges</td>	More suo's gotten Plus our charges
16600973	3-6-95	ESP	6.633.333,-	<input checked="" type="checkbox"/> <td>More suo's gotten Plus our charges</td>	More suo's gotten Plus our charges
16600974	3-12-95	ESP	6.633.333,-	<input type="checkbox"/> <td>More suo's gotten Plus our charges</td>	More suo's gotten Plus our charges
16600975	3-6-96	ESP	6.633.333,-	<input type="checkbox"/> <td>More suo's gotten Plus our charges</td>	More suo's gotten Plus our charges
16600976	3-12-96	ESP	6.633.333,-	<input type="checkbox"/> <td>More suo's gotten Plus our charges</td>	More suo's gotten Plus our charges

Les enviamos los siguientes documentos, sujetos a las instrucciones marcadas "X"

We are sending the following documents, subject to the instructions marked "X"

Documentos Documents	Fecha Date	Comprobante Receipt	Forma de Pago Form of Payment	Forma de Pago Form of Payment	Forma de Pago Form of Payment	Forma de Pago Form of Payment	Forma de Pago Form of Payment	Forma de Pago Form of Payment
1º correo 1st mail	6	3/3 or.		S+5	3	1		
2º correo 2nd mail								

Relativos al embarque de
Documents to be shipped to

Consignado a
Consigned to

Documentos a entregar contra
Documents to be delivered against



Importe
Value

Vista y
Sight and

Actuación efectos
Draft acceptance

aceptación y aval de los 6
acceptance and guarantee of the 6

efectos relacionados que se
related drafts that are

adjuntan
attached

Efecto
Draft

Informar aceptación exacta
Inform exact draft



Retener y presentar al cobro a su vencimiento
Retain and present for payment at due date

A cambio de la aceptación
In return for acceptance

La send draft after acceptance

Pagar por
Pay for

No aceptación
No acceptance



Imprimir
Print

No imprimir
Do not print

Imprimir
Print

Aceptación por
Acceptance by

Certificado sin Swift
Certified without Swift



Aceptación por
Acceptance by

Certificado con Swift
Certified with Swift

Pago/Promesa
Payment/Promise

Subvenciones por Correo / SWIFT o Telex, con aval o en garantía por Correo / SWIFT o Telex, en garantía de Multibanco Internacional-Sabadell
Guarantees by Mail / SWIFT or Telex, with guarantee or in guarantee by Mail / SWIFT or Telex, in guarantee of Multibanco Internacional-Sabadell

Subvenciones por Correo / SWIFT o Telex, con aval o en garantía por Correo / SWIFT o Telex, en garantía de Multibanco Internacional-Sabadell
Guarantees by Mail / SWIFT or Telex, with guarantee or in guarantee by Mail / SWIFT or Telex, in guarantee of Multibanco Internacional-Sabadell

Subvenciones por Correo / SWIFT o Telex, con aval o en garantía por Correo / SWIFT o Telex, en garantía de Multibanco Internacional-Sabadell
Guarantees by Mail / SWIFT or Telex, with guarantee or in guarantee by Mail / SWIFT or Telex, in guarantee of Multibanco Internacional-Sabadell

Subvenciones por Correo / SWIFT o Telex, con aval o en garantía por Correo / SWIFT o Telex, en garantía de Multibanco Internacional-Sabadell
Guarantees by Mail / SWIFT or Telex, with guarantee or in guarantee by Mail / SWIFT or Telex, in guarantee of Multibanco Internacional-Sabadell

Subvenciones por Correo / SWIFT o Telex, con aval o en garantía por Correo / SWIFT o Telex, en garantía de Multibanco Internacional-Sabadell
Guarantees by Mail / SWIFT or Telex, with guarantee or in guarantee by Mail / SWIFT or Telex, in guarantee of Multibanco Internacional-Sabadell

Subvenciones por Correo / SWIFT o Telex, con aval o en garantía por Correo / SWIFT o Telex, en garantía de Multibanco Internacional-Sabadell
Guarantees by Mail / SWIFT or Telex, with guarantee or in guarantee by Mail / SWIFT or Telex, in guarantee of Multibanco Internacional-Sabadell

Subvenciones por Correo / SWIFT o Telex, con aval o en garantía por Correo / SWIFT o Telex, en garantía de Multibanco Internacional-Sabadell
Guarantees by Mail / SWIFT or Telex, with guarantee or in guarantee by Mail / SWIFT or Telex, in guarantee of Multibanco Internacional-Sabadell

Subvenciones por Correo / SWIFT o Telex, con aval o en garantía por Correo / SWIFT o Telex, en garantía de Multibanco Internacional-Sabadell
Guarantees by Mail / SWIFT or Telex, with guarantee or in guarantee by Mail / SWIFT or Telex, in guarantee of Multibanco Internacional-Sabadell

Subvenciones por Correo / SWIFT o Telex, con aval o en garantía por Correo / SWIFT o Telex, en garantía de Multibanco Internacional-Sabadell
Guarantees by Mail / SWIFT or Telex, with guarantee or in guarantee by Mail / SWIFT or Telex, in guarantee of Multibanco Internacional-Sabadell

Subject to the regulations of the Chamber of International Banking of Commerce

STRAIGHT BILL OF LADING - SHORT FORM - ORIGINAL - NOT NEGOTIABLE

RECEIVED subject to the conditions and clauses hereon, in favor of the holder of this Bill of Lading. This bill of lading is subject to the conditions and clauses hereon, in favor of the holder of this Bill of Lading. This bill of lading is subject to the conditions and clauses hereon, in favor of the holder of this Bill of Lading. This bill of lading is subject to the conditions and clauses hereon, in favor of the holder of this Bill of Lading.

From **MAYO YARNS, INC.** 9559 Request 875 to 810 Date **08/13/96**
 At **MAYODAN, N.C.** 80L#5002120, 2009737 BY TRUCK FREIGHT Shipper's No _____
 Carrier **T&W (CFI)** (SCAC) _____ Carrier's No _____
 Consigned to **BANCO INVERLAT, S.A. NOTIFY: BEST AMERICAN FORWARDING, INC. 13493 PORT DRIVE UNITIC PARK LAREDO TEXAS, U.S.A. CARLOS ALVAREZ M.**
 Consignee's Address _____
 Destination **LAREDO, TEXAS WITH FINAL DESTINATION MEXICO** State _____ County _____

Route _____ Delivery Address _____
 Delivering Carrier _____ Vehicle or Car Initial _____ No **TRAILER**

No. of Pieces	Description of Goods, Special Marks and Combinations	Gross Weight	Net Weight	Volume	Remarks
	COTTON YARNS CASE NOS				
128	20/1 100% KARBED COTTON, OE	GROSS/NET	25,510/23,974		
60	20/1 90/10 COTTON/BLACK POLY	GROSS/NET	12,658/12,018		

CONSIGNED TO: BANCO INVERLAT, S.A.
 NOTIFY: BEST AMERICAN FORWARDING, INC. 13493 PORT
 DRIVE UNITIC PARK LAREDO TEXAS, U.S.A.
 ATN: CARLOS ALVAREZ M.

Number of copies of this bill of lading: _____
 Original copies: _____
 Copies: _____
 This bill of lading is subject to the conditions and clauses hereon, in favor of the holder of this Bill of Lading.
PREPAID
 Freight _____
 Insurance _____
 Other Charges _____
COD SHIPMENT
 \$ 00 AMT.
 Collection Fee _____
 Other Charges _____

THIS SHIPMENT IS COMPLETELY RECEIVED
 CORRECT WEIGHT IS **38,368** LB.
MAYO YARNS, INC.
MAYODAN, N.C.

Shipper **TR # 13931** Agent **Don Williams**
 For **TR # 13931** For **Don Williams**
CFI

MARKS WITH "X" TO DESIGNATE HAZARDOUS MATERIAL AS DEFINED IN TITLE 49 OF THE CODE OF FEDERAL REGULATIONS.

COPY

STRAIGHT BILL OF LADING - SHORT FORM - ORIGINAL - NOT NEGOTIABLE

RECEIVED subject to the conditions stated hereon, in effect on the date of the issue of this Straight Bill of Lading. The carrier, its servants and agents shall not be liable for loss of or damage to goods or for delay in delivery, if the loss of or damage to goods or the delay in delivery is caused by fire, theft, pilferage, breakage, leakage, or any other cause which is not the fault of the carrier, its servants or agents. The carrier, its servants and agents shall not be liable for loss of or damage to goods or for delay in delivery, if the loss of or damage to goods or the delay in delivery is caused by the act of God, war, piracy, rebellion, insurrection, riot, civil commotion, or any other cause which is not the fault of the carrier, its servants or agents. The carrier, its servants and agents shall not be liable for loss of or damage to goods or for delay in delivery, if the loss of or damage to goods or the delay in delivery is caused by the act of a third party who is not the fault of the carrier, its servants or agents. The carrier, its servants and agents shall not be liable for loss of or damage to goods or for delay in delivery, if the loss of or damage to goods or the delay in delivery is caused by the act of a third party who is not the fault of the carrier, its servants or agents. The carrier, its servants and agents shall not be liable for loss of or damage to goods or for delay in delivery, if the loss of or damage to goods or the delay in delivery is caused by the act of a third party who is not the fault of the carrier, its servants or agents.

From **MAYO YARNS, INC.** 9559 Date **08/13/96**

At **MAYODAN, N.C.** BOL#5002120, 2009737 BY TRUCK FREIGHT Shipper's No.

Carrier **T&W (CFI)** (SCAC) **Carrier's No.**

Consigned to **BANCO INVERLAT, S.A. NOTIFY: BEST AMERICAN FORWARDING, INC. 13493 FORC DRIVE UNICOR PARK LAREDO TEXAS, U.S.A. ATN. CARLOS ALVAREZ H.**

Destination **LAREDO, TEXAS WITH FINAL DESTINATION MEXICO** State **TX** Country

Route _____ Delivery Address # _____

Delivering Carrier _____ Vehicle or Car Initial _____ No. **TRAILERS**

Quantity	Description of Articles, Serial Marks and Excesses	Weight (Gross or Net)	Rate	Value
	COTTON YARNS CASE NOS			
12B	20/1 100% KARDIED COTTON, OE	GROSS/NET	25,510/23,974	
60	20/1 90/10 COTTON/BLACK POLY	GROSS/NET	12,658/12,018	

CONSIGNEE TO: BANCO INVERLAT, S.A.
 NOTIFY: BEST AMERICAN FORWARDING, INC. 13493 FORC DRIVE UNICOR PARK LAREDO TEXAS, U.S.A.
 ATN. CARLOS ALVAREZ H.

Form 188
 This bill of lading is subject to the conditions, terms and conditions of the carrier's tariff and is subject to the provisions of the Interstate Commerce Act and the regulations thereunder. The carrier, its servants and agents shall not be liable for loss of or damage to goods or for delay in delivery, if the loss of or damage to goods or the delay in delivery is caused by fire, theft, pilferage, breakage, leakage, or any other cause which is not the fault of the carrier, its servants or agents. The carrier, its servants and agents shall not be liable for loss of or damage to goods or for delay in delivery, if the loss of or damage to goods or the delay in delivery is caused by the act of God, war, piracy, rebellion, insurrection, riot, civil commotion, or any other cause which is not the fault of the carrier, its servants or agents. The carrier, its servants and agents shall not be liable for loss of or damage to goods or for delay in delivery, if the loss of or damage to goods or the delay in delivery is caused by the act of a third party who is not the fault of the carrier, its servants or agents. The carrier, its servants and agents shall not be liable for loss of or damage to goods or for delay in delivery, if the loss of or damage to goods or the delay in delivery is caused by the act of a third party who is not the fault of the carrier, its servants or agents.

REMIT C O D TO
 THIS SHIPMENT IS CORRECTLY DESCRIBED
 CREDIT FRONT \$ **38,168** 100%
 C O D CHARGES TO BE PAID BY SHIPPER
 CONSIGNEE

MAYO YARNS, INC.
 MAYODAN, N.C.
 SHIPPER FOR **T&W 13931**
 AGENT FOR **Best American Forwarding**

* MARK WITH X TO DESIGNATE HAZARDOUS MATERIAL AS DEFINED IN TITLE 49 OF THE CODES OF FEDERAL REGULATIONS

COPY

FORM 16
ORIGINAL INVOICE

MAYO  **YARNS**

Mayo Yarns, Inc.


310 WEST ORCHARD BLVD.
MILBURN N.J. 07025
NORTH ORCHARD, U.S.

CLIENT NO. 08360-0000

CLIENT REF TO 07705-0000

TEJIDOS Y ACABADOS SANTA JULIA
SACV KM. 5.5 CARRETERA ATlixco,
CDL. ZAPATA SAN ANDRES CHOLULA
PUEBLA MX

TEJIDOS Y ACABADOS SANTA JULIA SACV
KM. 5.5 CARRETERA ATlixco, CDL. ZAPATA
SAN ANDRES CHOLULA
PUEBLA MX

ORDER NO.	ORDER	QUANTITY	PLAN	REF.	DATE	FORM
02048-015	180 DAYS B7L DA	008	PLANY 05	5002120	08/13/96	
CONTRACT NO.	CUSTOMER ORDER NO.	SHIP TO	SHIP FROM	INVOICE NUMBER	INVOICE NUMBER → 0860426	
02046-999	TEX 14219	T&W (CFI)		PREPAYS		
CUSTOMER	DESCRIPTION	YARN COUNTRY	ORDER WEIGHT	NET WEIGHT	PRICE PER LB.	AMOUNT
PLEASE	DELIVER ASAP.					
128	#1 TUBE-24/CA-MAX 05-200000052C LOTS - 5965 OE 100% COTTON CARDED OPEN END YARN FREIGHT CHARGES	20.0/1	25510.0	23974.0	1.429	34258.85
						1850.00
	ISSUING BANK: BANCO INVERLAT. S.A. IN MEXICO L/C NO.: 219608018					
	CHASE MANHATTAN BANK, NEW YORK ADVISE NO.: N-348790					
	COVERING: HILOS PARA TEJIDO CPT	PUEBLA, PUE.	MEXICO			
	 JAMES I. WILSON, CONTROLLER MAYO YARNS, INC.					
	TOTAL INVOICE:	25.510.0	23.974.0			\$ 36.108.85

Exp.

COPY

THIS ACCOUNT HAS BEEN
ASSIGNED AND PAYABLE TO

MAYO YARNS INC
P O BOX 249
MAYODAN

Mayo Yarns, Inc.

310 WEST OGDEN BLVD

FRESNO N.C. 27025

NORTH CAROLINA US

SELL TO

TEJIDOS Y ACABADOS SANTA JULIA

KM. 5.5 CARRETERA ATLIXCO, COL.

SAN ANDRES CHOLULLA

PUEBLA MX

ADAMS

BOL #

SHIPPED FROM

PAGE

PACKING LIST

SHIP TO

TEJIDOS Y ACABADOS SANTA JULIA SACY
KM. 5.5 CARRETERA ATLIXCO, COL. SAPATA
SAN ANDRES CHOLULLA
PUEBLA MX

SHIP VIA	FREIGHT TERMS	DATE	CUSTOMER PO #	CONTRACT #	ORDER #
T&W (CE1)	PREP&ID	1996/08/13	TEX 18219	VEKUS-299	QRC46-216
DESCRIPTION	PRES&ID	CASE #	GROSS WGT	TARE WGT	NET WGT
PLEASE DELIVER ASAP.					
YARN ID: 02-200450020C WAX 20.0/1					
MC 90% COTTON 10% BLACK F					
CONE/CASE-SW					
LOTS - 296					
2-00441534			214	14	200
2-00441570			213	14	199
2-00441590			208	14	194
2-00441591			217	14	203
2-00441648			211	14	197
2-00441652			213	14	199
2-00441653			214	14	200
2-00441732			209	14	195
2-00441733			207	14	193
2-00441807			216	14	202
2-00441808			212	14	198
2-00441858			211	14	197
2-00441859			210	14	196
2-00441860			212	14	198
2-00441928			216	14	202
2-00441929			209	14	195
2-00441930			214	14	200
2-00441931			211	14	197
2-00442012			212	14	198
2-00442014			213	14	199
2-00442053			210	14	196
2-00442054			215	14	201
2-00442089			210	14	196
2-00442090			215	14	201
2-00447595			210	14	196
2-00447596			210	14	196
2-00447597			210	14	196
2-00447598			211	14	197
2-00447667			229	14	215
2-00447668			224	14	210
2-00447793			220	14	206
2-00447794			220	14	206

NATURE

DATE

BILL FRT TO

TARGET BILL OF LADING-SHORT FORM-Original-Not Negotiable.

Contract subject to the terms and conditions on the back of this Bill of Lading.

THIS BILL OF LADING IS SUBJECT TO THE TARIFFS AND REGULATIONS OF THE U.S. DEPARTMENT OF COMMERCE, OFFICE OF FOREIGN ASSETS CONTROL, AND THE U.S. DEPARTMENT OF JUSTICE, OFFICE OF ENFORCEMENT OF FINANCIAL SANCTIONS. IT IS HEREBY ADVISED THAT THIS BILL OF LADING IS NOT VALID FOR EXPORTATION FROM THE UNITED STATES OF AMERICA UNLESS IT IS ACCOMPANIED BY A LICENSE OR OTHER DOCUMENTS ISSUED BY THE U.S. DEPARTMENT OF COMMERCE, OFFICE OF FOREIGN ASSETS CONTROL, AND THE U.S. DEPARTMENT OF JUSTICE, OFFICE OF ENFORCEMENT OF FINANCIAL SANCTIONS.

DEPARTMENT OF THE TREASURY
UNITED STATES CUSTOMS SERVICE

NORTH AMERICAN FREE TRADE AGREEMENT
CERTIFICATE OF ORIGIN

Approved through 12/9/88
OMB No. 1545-0046
See back of form for Pleas-
ure, Restrictions and Penalties

Please print or type

1. EXPORTER NAME AND ADDRESS MAYO YARNS, INC. 310 WEST CENTER SLIDE ROSELIN, N.C. 27025 NORTH CAROLINA US TAX IDENTIFICATION NUMBER 58-1777832		18 CFR 181.11, 181.22 2. BLANKET PERIOD (DDMMYY) 13/08/98 FROM TO	
3. PRODUCER NAME AND ADDRESS SAME		4. EXPORTER NAME AND ADDRESS TEJIDOS Y ACABADOS SANTA JULIA SACV KM.5.5 CARRETERA ATLIIXCO, CDL. ZAPATA SAN ANDRES CHOLULA PUEBLA MX TAX IDENTIFICATION NUMBER	

DESCRIPTION OF GOODS	HS TARIFF CLASSIFICATION NUMBER	PREPARED OUTSIDE	PRODUCER	NET COST	COUNTRY OF ORIGIN
128 CASES OF 20/1 100% KARDED COTTON, OE	5205.12.00.90	A	SAME AS #1	\$36,108.85	USA
60 CASES OF 20/1 90/10 COTTON/BLACK POLY	5205.12.00.90	A	SAME AS #1	\$20,661.45	USA

I CERTIFY THAT:

- THE INFORMATION ON THIS DOCUMENT IS TRUE AND ACCURATE AND I ASSUME THE RESPONSIBILITY FOR PROVING SUCH REPRESENTATIONS. I UNDERSTAND THAT I AM LIABLE FOR ANY FALSE STATEMENTS OR MATERIAL OMISSIONS MADE ON OR IN CONNECTION WITH THIS DOCUMENT.
- I AGREE TO MAINTAIN, AND PRESENT UPON REQUEST, DOCUMENTATION NECESSARY TO SUPPORT THIS CERTIFICATE, AND TO INFORM, IN WRITING, ALL PERSONS TO WHOM THE CERTIFICATE WAS GIVEN OF ANY CHANGES THAT COULD AFFECT THE ACCURACY OR VALIDITY OF THIS CERTIFICATE.
- THE GOODS ORIGINATED IN THE TERRITORY OF ONE OR MORE OF THE PARTIES, AND COMPLY WITH THE ORIGIN REQUIREMENTS SPECIFIED FOR THOSE GOODS IN THE NORTH AMERICAN FREE TRADE AGREEMENT, AND UNLESS SPECIFICALLY EXEMPTED IN ARTICLE 411 OR ANNEX 401, THERE HAS BEEN NO FURTHER PRODUCTION OR ANY OTHER OPERATION OUTSIDE THE TERRITORIES OF THE PARTIES; AND
- THIS CERTIFICATE CONSISTS OF 1 PAGES, INCLUDING ALL ATTACHMENTS.

11a. SIGNATURE <i>Linda Wilson</i>	11b. COMPANY MAYO YARNS, INC.
11c. NAME (PRINT) LINDA WILSON	11d. TITLE CUSTOMER SERVICE MANAGER
11e. DATE (DDMMYY) 13/08/98	11f. TELEPHONE NUMBER 910-548-5250
	910-548-5252

BIBLIOGRAFIA

Acosta Saigues, Miguel. El Comercio en el México Prehispánico. México, Instituto Mexicano de Comercio Exterior., 1975.

Alvarez, José Rogelio. Enciclopedia de México. México, Enciclopedia de México, S.A., 1978.

Anzures, Maximino. Contabilidad General. México, Librería de Porrúa, Hnos. y Cia., S.A., 1981.

Arias Galicia, Fernando. Administración de Recursos Humanos. México, Trillas, S.A., 1981.

Anzamedi, Jaime. El Sol de Puebla. México, Organización Editorial Mexicana, Miércoles 23 de Abril de 1997.

Asociación Mexicana de Bancos. Guía Básica del Exportador Mexicano. México, Asociación Mexicana de Bancos, 1992.

Baena Paz, Guillermina. Montero O., Sergio. Tesis en 30 días. México, Editores Mexicanos Unidos., 1993.

Banco Inverlat. Curso de Crédito. México, Banco Inverlat, S.A., 1993.

Banco Nacional de Comercio Exterior. Medio Siglo de Financiamiento y Promoción del Comercio Exterior de México. México, El Colegio de México, A.C., 1987.

Banco Nacional de Comercio Exterior. Programa de Apoyo Integral 1997. México, Banco Nacional de Comercio Exterior, 1997.

Banco Nacional de Comercio Exterior. Revista Comercio Exterior. México, Banco Nacional de Comercio Exterior, Abril 1997.

Banco Nacional de Comercio Exterior Revista Intercambio México, Banco Nacional de Comercio Exterior, Marzo 1997.

Cole, Robert Administración del Crédito a las Empresas y al Consumidor. México, Diana, 1980.

Espasa Calpe Diccionario Enciclopedico Espasa España, Espasa-Calpe, S.A., 1992.

Florescano, Enrique. Gil Sánchez, Isabel Historia General de México México, El Colegio de México, A.C., 1987.

Gómez Granillo, Moisés. Breve Historia de las Doctrinas Económicas. México, Esfinge, S.A., 1983.

Instituto Nacional de Estadística Geografía e Informática Anuario Estadístico de los Estados Unidos Mexicanos México, Talleres Gráficos Inegi, 1995.

Instituto Nacional de Estadística Geografía e Informática Cuaderno de Información Oportuna, varios números México, Talleres Gráficos Inegi, 1994-97.

Instituto Nacional de Estadística Geografía e Informática Estadísticas del Comercio Exterior de México Ene. - Nov. 1996 México, Talleres Gráficos Inegi, 1996.

Kats, Isaac M. Tipo de Cambio, Comercio Exterior y Crecimiento Económico México, Instituto Mexicano de Ejecutivos de Finanzas, A.C., 1993.

Leon Curiel, Alfonso. Pereda Rodríguez, Héctor. Planeación y Gestión del Crédito Bancario. México, Trillas, S.A., 1990.

Mercado H., Salvador. Comercio Internacional II México, Limusa, 1997.

Nacional Financiera. Folleto de Financiamiento al Comercio Exterior. México, Nacional Financiera, 1997.

Perdomo Moreno, A. Análisis e Interpretación de Estados Financieros. México, Ediciones Contables y Administrativas, S.A. de C.V., 1993.

Reyes Díaz-Leal, Eduardo La Mentalidad Exportadora. México, Editores e Impresores, FOC., S.A. de C.V., 1993.

Sapag Chain, Nassir. Sapag Chain Reinaldo Preparación y Evaluación de Proyectos. Colombia, McGraw-Hill, 1996.

Secretaría de Comercio y Fomento Industrial. Que es el TLC? México, Secretaría de Comercio y Fomento Industrial, 1994.

Shultz, William J. Crédito y Cobranzas. México, Uteha, 1957.

Tecla Jiménez, Alberto. Garza Ramos, Alberto. Teoría, Métodos y Técnicas de la Investigación Social. México, Ediciones Taller Abierto., 1981.

Legislación Consultada

Ley General de Títulos y Operaciones de Crédito

Ley de Instituciones de Crédito

Código de Comercio

Ley General de Organizaciones y Actividades Auxiliares de Crédito