

52
29



UNIVERSIDAD NACIONAL AUTONOMA DE MEXICO

FACULTAD DE CONTADURIA
Y ADMINISTRACION

BANCOMEXT COMO INSTANCIA TORAL DE INTERMEDIACION EN EL FACTORAJE FINANCIERO INTERNACIONAL

SEMINARIO DE INVESTIGACION CONTABLE

QUE PARA OBTENER EL TITULO DE:
LICENCIADO EN CONTADURIA
P R E S E N T A N:

HILDA IRENE GONZALEZ CRUZ
JOCABED TAMARIZ TOVAR

ASESOR DEL SEMINARIO:

C.P. BENJAMIN SANCHEZ RODRIGUEZ



MEXICO. D. F.

1996

TESIS CON
FALLA DE ORIGEN

270380
05012



Universidad Nacional
Autónoma de México



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.

PAGINACION
DISCONTINUA

Dedicatorias

Esta tesis esta dedicada a:

DIOS

Gracias te doy Señor por haberme permitido llegar a esta meta y por haberme dado la fortaleza y sabiduría para enfrentarme a todos aquellos obstáculos que se presentaron en mi camino.

A MI MADRE

Hermosa mujer que siempre me ha apoyado y que siempre ha estado ahí, alentándome para seguir adelante, gracias mamá por hacerme ver que todo tiene una solución. Este trabajo es tuyo, eres maravillosa. Te amo.

A MI PADRE

Gracias papá por haberme inculcado esas ganas de ser siempre mejor, tu apoyo y cariño han hecho de mí lo que ahora soy, igualmente este trabajo es tuyo. Te amo.

A MIS HERMANOS

Pocas personas tienen la dicha de tener hermanos y yo tengo a los mejores. Porque gracias a su ayuda y apoyo pude concluir este trabajo, gracias por existir y hacerme sentir orgullosa de ustedes. Los quiero mucho.

A TODA MI FAMILIA

Se que comparten conmigo la felicidad de haber llegado hasta donde estoy, espero nunca defraudarlos.

A MI AMADA UNIVERSIDAD

Gracias por haberme abierto sus puertas y permitirme portar la camiseta de universitaria de la cual, me siento muy orgullosa y siempre, siempre lo estaré.

A LA FACULTAD DE CONTADURÍA Y ADMINISTRACIÓN

Gracias por haberme acunado durante cinco años y permitirme acumular experiencias y enseñanzas, así como darme las armas que me permitirán enfrenarme a la vida.

A MIS PROFESORES

Gracias por haber compartido conmigo sus conocimientos y experiencias, a lo largo de estos cinco años.

A MI ASESOR: C.P BENJAMÍN SÁNCHEZ RODRÍGUEZ

Porque gracias a sus conocimientos y asesoría se pudo llegar a la conclusión de ese trabajo.

A TODOS MIS AMIGOS

Gracias por haber estado conmigo durante esta aventura y por haberme apoyado cuando más lo necesitaba; se que igualmente comparten conmigo esta alegría de haber concluido este trabajo.

JOCABED

Todo lo que quisiera decirte solo lo puedo resumir en siete palabras ¡Gracias!

Especial agradecimiento merecen las siguientes personas; que directa o indirectamente, hicieron posible la conclusión de este trabajo:

Ing. Abenamar Albores Cruz (¡Gracias por todo Abe!)
Lic. Pablo Segura Garduño
Lic. Juan Carlos Castañeda Chávez
Lic. Carlos Domínguez
Ing. Samuel Chong
Lic. Antonio Romero
Lic. Leopoldo Bustos Pineda
Lic. Javier Alejandro Pérez Vargas
Lic. Francisco Javier Badillo
Srita. Beatriz Cruz Ocampo
Lic. Cecilia del Valle Beamonte
Lic. Elsa Estrada Cárdenas
Lic. Raúl Alatríste Hoyos

¡ GRACIAS ¡

IRENE

AGRADECIMIENTOS Y RECONOCIMIENTOS

Con dedicación y con la honra que se merece el Todopoderoso, mi amigo de siempre; quien a través de su Hijo me mostró su amor y lo hace extensivo al mundo.

Gracias por estar conmigo en este momento crucial : Eben-ezer.

Manifiesto mi propósito firme de seguir haciendo todo sin vanagloria y con buen ánimo para Ti.

Con agradecimiento perenne a nuestra Univesidad, por todo lo que representa para mí; a la Facultad de Contaduría y Administración, por los retos que me ha planteado y, en particular, al C.P. Benjamín Sánchez Rodríguez, asesor del presente trabajo, por su dirección atinada y fructuosa; así como con un reconocimiento a los sinodales, por su interés y aportación constantes al campo investigativo en nuestra Institución de educación superior.

Un cumplido reconocimiento a mi compañera de Tesis, Hilda Irene.

Con dedicatoria peculiar y amor patente a mis progenitores, Ma. de Lourdes y Enoc; agradeciendo su impulso y ejemplo de superación y constancia.

A Berenice, mi atesorada y querida hermana; dándole gracias por su comprensión y ánimo consistente.

A mis abuelitos, Jael y Rafael; quienes con su cariño y sus plegarias a mi favor, me apoyan para ser y hacer lo mejor.

A mi tío Elí, ahora en mejor vida, que sin haberlo visto, me legó buenos testimonios y deseos de crecimiento integral.

Con un ofrecimiento a mis antecesores inmediatos, que ya no están conmigo; más los tengo presentes en mis idearios.

JOCABED TAMARÍZ TOVAR.

Í N D I C E

Página

1. INTRODUCCIÓN	1
2. JUSTIFICACIÓN	3
3. PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA E HIPÓTESIS	5
4. OBJETIVOS	6
5. MÉTODO Y PROCEDIMIENTO	7
6. ANTECEDENTES, CARACTERÍSTICAS Y PERSPECTIVAS DE BANCOMEXT, S.N.C.	9
6.1. Definición de Bancomext	
6.2. Antecedentes	
6.3. Evolución	
6.4. Ley Orgánica	
6.5. Organigrama	
6.6. Fuentes de recursos	
6.7. Objetivos de Bancomext	
6.8. Funciones	
6.9. Piso de la banca en que está funcionando	
6.10. Centros Bancomext	
6.11. Consejerías comerciales	
6.12. Tipo de empresas que apoya y sectores que atiende	
6.13. Productos y servicios que ofrece Bancomext	
6.14. Acciones desarrolladas para impulsar las exportaciones	
6.15. Propósitos de los apoyos para las exportaciones	
6.16. Participación a nivel nacional en las exportaciones	
6.17. Principales logros en 1996 y 1998	
6.18. Perspectivas para impulsar las exportaciones	

7. ACUACULTURA EN MÉXICO

71

7.1. Características generales

- 7.1.1. Definición
- 7.1.2. Antecedentes
- 7.1.3. Evolución
- 7.1.4. Marco legal de la acuicultura
- 7.1.5. Principales especies acuícolas
- 7.1.6. Principales ramas de la acuicultura
- 7.1.7. Elementos que constituyen la actividad acuacultural
- 7.1.8. Ventajas
- 7.1.9. Desventajas
- 7.1.10. Aspectos económicos
- 7.1.11. Perspectivas de crecimiento

7.2. Camaronicultura

90

- 7.2.1. Tipos de cultivo
- 7.2.2. Granjas camarónicas, de acuerdo al tipo de cultivo
- 7.2.3. Sistemas de producción
- 7.2.4. Aspectos a considerar durante la producción
- 7.2.5. Principales países a los que se exporta
- 7.2.6. Índices de producción

8. OTORGAMIENTO DE CRÉDITOS A EMPRESAS CAMARONÍCOLAS POR PARTE DE BANCOMEXT 100

- 8.1. Marco jurídico para el proceso crediticio
- 8.2. Créditos solicitados en 1997
- 8.3. Requisitos para otorgamiento de créditos a granjas camaronícolas
- 8.4. Políticas establecidas por Bancomext en el proceso crediticio
- 8.5. Índices de financiamiento otorgado en 1997 por Bancomext

9. EXPORTACIÓN A ESTADOS UNIDOS DE NORTEAMÉRICA DE CAMARÓN ACUÍCOLA 126

- 9.1. Antecedentes
- 9.2. Tratado de Libre Comercio de América del Norte y Aranceles establecidos
- 9.3. Ley de Comercio Exterior
- 9.4. Avances en actividades de fomento a las exportaciones
- 9.5. Índices de exportación en 1996
- 9.6. Participación a nivel nacional en las Exportaciones

10. FACTORAJE FINANCIERO INTERNACIONAL	141
10.1. Definiciones	
10.2. Características	
10.3. Objetivo	
10.4. Participantes	
10.5. Documentos que se manejan	
10.6. Tipos de factoraje internacional aplicables en México y su funcionamiento	
10.7. Trámites que los clientes deben realizar para contratar los servicios del factor	
10.8. Elementos del costo del factoraje	
10.9. Ventajas	
10.10. Desventajas	
10.11. Otros tipos de factoraje	
11. RESULTADOS	156
12. CONCLUSIONES	163
13. BIBLIOGRAFÍA Y REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS	171

ANEXOS

- A. Gráficas correspondientes a producción
- B. Gráficas correspondientes a exportación
- C. Cuestionarios
- D. Testimonios fotográficas

1. INTRODUCCIÓN

Considerando que las exportaciones son una importante fuente generadora de recursos para el País; que se incrementará gradualmente la obtención de divisas con el fomento de las exportaciones de especies acuícolas, según se establece en el *Programa de Pesca y Acuicultura 1995 - 2000*; que “México se encuentra en el quinto lugar en las exportaciones de estas especies” (1) y que específicamente “en la camaronicultura se generan ingresos por alrededor de 140 millones de dólares” (2), se identificó la necesidad de llevar a cabo una investigación para encontrar opciones plausibles que contribuyan al fomento de dichas exportaciones, enfocándola a una de las especies acuícolas con alto índice de producción y exportación dentro del ramo: el camarón [1]. Para ello, fue fundamental analizar los antecedentes, características y perspectivas de Bancomext, institución financiera de desarrollo orientada al fomento de exportaciones, la cual otorga diversos productos y servicios financieros a empresas de diversos ramos, entre otras, las correspondientes a las granjas camaronícolas.

Se ha llegado a concebir la idea de que antes de que el presente siglo concluya, la camaronicultura se puede convertir en el principal generador de ingresos y divisas del campo (3).

Así mismo, se estima que la acuicultura representa la mejor opción para satisfacer la demanda de camarón a nivel mundial, ya que es la actividad de mayor crecimiento en la industria de la producción animal.

(1) Comportamiento del mercado del camarón. Ocean Garden Products, Inc. Ene-Feb, 1998.

(2) Panorama Acuícola. Marzo/ Abril, 1998.

(3) SEMARNAP. Programa de Pesca y Acuicultura 1995 - 2000. México, 1996.

[1] Ver gráficas en anexos A. 1 a A. 4 y B. 1 a B. 5

Atendiendo al ramo del sector agropecuario hacia el cual está enfocada la investigación, para efectos de la presente tesis fue indispensable estudiar las características generales de la acuicultura; los distintos tipos de cultivo y los sistemas de producción; la participación que tiene la camaronicultura en las exportaciones pesqueras de 1993 a 1996 [1] y previo a ello, fue necesario conocer los productos con mayor participación en el valor de la exportación pesquera [2]; el comportamiento del volumen de producción camaronícola en la historia de 1993 a 1996 [3]; así como datos relativos a los países a los que se exporta el camarón acuícola.

Tomando en cuenta estos índices, se estudiaron las características de la exportación de esta especie a Estados Unidos de Norteamérica, ya que es el principal cliente de México y, por ello, también fue necesario considerar puntos de suma importancia relativos a la exportación, tales como la evolución de las exportaciones de camarón acuícola y, de igual manera, información acerca del Tratado de Libre Comercio México - Estados Unidos de Norteamérica.

Se investigó también cuáles son los créditos específicos comúnmente solicitados por empresas camaronícolas a Bancomext, los requisitos y políticas que dicho Banco establece; rubro en el cual fue necesario profundizar para identificar si en 1996 y 1997 existieron obstáculos para obtener crédito.

Finalmente, se define el papel que el Licenciado en Contaduría potencialmente deberá desempeñar con base en los resultados obtenidos en la investigación.

[1] Ver gráfica en anexo B. 5

[2] Ver gráficas en anexos B. 1 a B. 4

[3] Ver gráfica en anexo A. 5

2. JUSTIFICACIÓN

Debido a que no se han efectuado recientemente investigaciones en el ámbito de las exportaciones, en lo cual Bancomext juega un papel determinante, particularmente enfocadas a la camaronicultura [1], se consideró necesario analizar la posible problemática al solicitar crédito a la citada Institución para llevar a cabo dichas exportaciones; así como proponer soluciones atinentes, procedentes de la disciplina de la Contaduría; todo con el fin de mejorar los mecanismos de financiamiento, de tal forma que se le dé mayor impulso a las exportaciones para la generación de divisas al País.

Por ello, reiterando que Bancomext es la institución que promueve el comercio exterior de México, fue indispensable investigar sus características, así como sus perspectivas, con objeto de tener conocimiento detallado de todo lo que ofrece a las empresas camaronícolas.

Por otra parte, para el desarrollo de la investigación, se consideró el propósito enunciado en el Programa de Pesca y Acuicultura 1995 - 2000 en el sentido de fomentar las exportaciones de especies acuícolas, pues a través de la acuicultura es posible satisfacer la demanda nacional y mundial de productos pesqueros.

[1] Según búsquedas efectuadas en líneas informáticas como TESIUNAM, SERVIUNAM y LIBROUNAM consultadas en el CICH, Centro de Investigaciones de Ciencias y Humanidades

Se partió del planteamiento de que es posible programar la producción para así satisfacer las diferentes necesidades de los mercados, tales como la cantidad requerida, tamaño y volumen: según lo referido por Bancomext en su publicación *Oportunidades de Exportación y Acuicultura*.

Además, en la actualidad, gracias a la nueva legislación de Pesca, es posible realizar inversiones extranjeras hasta por el 100 % del capital, creando así oportunidades tanto de coinversiones como de inversiones directas.

Se eligió el camarón de entre otras especies acuícolas como la tilapia, el ostión y la carpa, ya que éste “ ha tenido un incremento del 48.9 % en los últimos años” (1) y, además, está destinado principalmente a la exportación, a diferencia de las especies mencionadas que, a pesar de tener un elevado índice de producción, son destinadas básicamente al consumo interno. Es decir, el camarón se encuentra dentro de las especies con mayor índice tanto de producción como de exportación, según se puede observar en las gráficas de los anexos A. 1 a A. 4 : Volumen de producción acuícola por principales especies, así como en las gráficas de los anexos B. 1 a B. 5: Productos con mayor participación en el valor de la exportación pesquera. Se considera que si se apoya más a las granjas camaronícolas se continuará satisfaciendo tanto el consumo nacional como la demanda mundial.

(1) <http://www.acuaculture-online.org>

3. PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA E HIPÓTESIS

El cultivo de camarón acuícola es muy prometedor para alcanzar altos niveles de producción cumpliendo todas las expectativas de calidad que la exportación demanda y que por consiguiente se lograría un aumento en los índices de la misma (1), pues mediante la crianza de camarón se puede controlar la producción con base en las necesidades del cliente; contando con la ventaja de que no es necesario que la granja camaronícola esté contigua al litoral y que se puede emplear mano de obra barata.

Así mismo, no obstante que Bancomext es la institución financiera orientada al fomento de las exportaciones ofreciendo diferentes productos y servicios financieros, los índices de exportación de camarón son bajos - a pesar de que en 1997 hubo un incremento en éstos -, al igual que el número de empresas apoyadas por la mencionada institución (2).

El problema fundamental que existe en el País a este respecto, se refiere a que las granjas camaronícolas no cuentan con posibilidades amplias y consistentes, así como con mecanismos ágiles para exportar sus productos.

Los supuestos correspondientes a las causas principales de dicho problema que orientaron la investigación desarrollada, fueron, por una parte, que las granjas camaronícolas tienen limitaciones debido a que no cumplen con los requisitos que Bancomext establece para otorgarles crédito o no solicitan su apoyo debido a que los productos y servicios financieros de esa institución no son lo suficientemente acordes a las necesidades de este tipo de empresas. Por otra parte, dichas granjas afrontan la falta de efectivo ocasionada por el plazo que toman los clientes para liquidar sus deudas. Por consiguiente, una de las formas para apoyar a estas granjas sería adicionar los tipos de crédito o los servicios financieros que ofrece Bancomext.

(1) Bancomext, Oportunidades de Exportación y Acuicultura. y Programa de Pesca y Acuicultura 1995 - 2000. México 1996.

(2) <http://www.bancomext.com.mx>

4. OBJETIVOS

A continuación se enuncian los principales objetivos que orientaron la investigación:

- Identificar los cambios necesarios en los apoyos financieros que ofrece Bancomext de acuerdo a las necesidades actuales de las empresas camaronícolas, considerando que la demanda del camarón acuícola está aumentando.
- Describir los beneficios que generarían los cambios que se hicieran en Bancomext tanto para dicha Institución como para las granjas camaronícolas.
- Ofrecer a las granjas camaronícolas información válida y confiable relativa a los productos y servicios financieros por parte de Bancomext para incrementar las exportaciones de camarón acuícola.
- Identificar opciones viables para orientar el establecimiento en el país de granjas camaronícolas más rentables y eficientes para atraer la inversión extranjera.
- Proporcionar elementos fundamentales para que redunden en el impulso a la captación de divisas vía exportación de camarón acuícola.
- Definir las características perfilares del Licenciado en Contaduría con base en las necesidades de un nuevo tipo y nivel de ejecución de acuerdo a los resultados obtenidos.

5. MÉTODO Y PROCEDIMIENTO

Se llevaron a cabo dos diferentes tipos de estudio; por una parte, el de gabinete, el cual consistió en analizar y procesar información contenida en las principales fuentes documentales: libros, manuales, informes, estadísticas, folletos, revistas y bancos de datos en línea (Internet).

Los Centros fundamentales de consulta fueron las bibliotecas de Bancomext (Banco Nacional de Comercio Exterior), INEGI (Instituto Nacional de Estadística, Geografía e Informática), SECOFI (Secretaría de Comercio y Fomento Industrial) y SEMARNAP (Secretaría de Medio Ambiente, Recursos Naturales y Pesca).

Otros lugares fueron las oficinas de Bancomext y las de Servicios Institucionales en FIRA (Fideicomisos Instituidos en Relación con la Agricultura).

Por otra parte, se efectuó una investigación de campo en las siguientes instituciones:

Bancomext, en el Área de Supervisión y Administración de Cartera y Análisis de Riesgo; y SEMARNAP, en la Dirección General de Acuicultura.

Así mismo, en oficinas y granjas de empresas camaronícolas ubicadas en Sinaloa: Ahome Acuícola, S.A.de C.V.; Aquastrat, S.A. de C.V.; Gada, S.A. de C.V. y; Seprofin, S.A. de C.V.

Se eligió este Estado debido a que es el que tiene mayor nivel de producción y exportación de camarón a nivel nacional respecto a otras entidades (1).

Para el primer caso, se entrevistó a profesionales con conocimientos en finanzas y comercio exterior, que se desenvuelven en el área de apoyo financiero a empresas acuícolas a nivel Dirección, Subdirección, Gerencia y Supervisión; esto en el caso de Bancomext.

(1) SEMARNAP. Anuario Estadístico de Pesca. México, 1996.

En el caso de SEMARNAP se entrevistó a profesionales a nivel Gerencia, con conocimientos referentes a la acuicultura y a sus respectivas reglamentaciones.

Por lo que se refiere a granjas camaronícolas, se incluyó a profesionales a nivel Dirección y Gerencia del área de Producción, Comercialización, Contabilidad, Administración y Operaciones.

Para lo anterior se efectuaron entrevistas directas, para lo cual se diseñó una Guía de Entrevista, abordando temas referentes a la producción de camarón acuícola, financiamientos para granjas camaronícolas y exportaciones del producto. Se aplicó esta Guía a 7 profesionales en Bancomext y 2 en SEMARNAP, con el único fin de identificar temáticas clave e información genérica que orientara la elaboración y aplicación de los Cuestionarios para las granjas.

Para el caso de estas, se aplicaron cuatro Cuestionarios diferentes; uno por cada área de interés: Producción, Mercado, Financiamiento y Exportación; con 23, 7, 44, y 30 preguntas, respectivamente [1].

Para cada instrumento, los componentes incluidos fueron: introducción o presentación, datos de identificación, preguntas abiertas que requieren respuesta de extensión breve y/o media, así como un agradecimiento dirigido al encuestado.

En total se aplicó 18 Cuestionarios en las granjas camaronícolas: 12 respondidos directamente por escrito por parte de los encuestados y seis utilizando el medio de audio grabación.

La realización de dichas entrevistas y aplicación de cuestionarios se efectuaron, previas sesiones de unificación de criterios por los investigadores en un periodo total de 3 meses.

Se consideró tanto las fuentes documentales como las encuestas aplicadas a expertos en materia contable, financiera, de comercio y con empresarios exportadores.

[1] Ver anexo C

6. ANTECEDENTES, CARACTERÍSTICAS Y PERSPECTIVAS DE BANCOMEXT, S.N.C.

6.1. Definición de Bancomext

Es la Institución financiera de desarrollo, bajo la figura de Sociedad Nacional de Crédito, orientada a fomentar la competitividad internacional de las empresas y promover el comercio exterior de México, particularmente de exportaciones no petroleras, así como a impulsar la atracción de inversión extranjera y la realización de coinversiones con empresas y organismos de otros países.

6.2. Antecedentes

El Banco Nacional de Comercio Exterior, S.N.C.; perteneciente a la banca de desarrollo, nace oficialmente el 8 de junio de 1937 e inicia sus operaciones el 2 de julio del mismo año.

Se origina por la necesidad de fomentar las exportaciones agrícolas mexicanas con objeto de obtener la nivelación de la balanza de pagos y las reservas monetarias; para ello, tenía como objetivo incrementar las exportaciones a fin de compensar las crecientes importaciones de la materia prima y equipo industrial, resultante del proceso de incorporación de México a la etapa de mayor industrialización. Es decir, se crea con el fin de contrarrestar los efectos negativos de la depresión del período de 1929-1932 sobre la actividad económica del país. Inicia como una Sociedad Anónima con el objeto de promover y organizar el comercio exterior de México.

El primer Director General que presidió a Bancomext fue el Licenciado Roberto López y Sánchez Tagle, quien encabezó la Institución de 1937 a 1942.

Desde que el Banco se creó, asumió el compromiso de promover y fomentar el comercio exterior de México con base en una gran capacidad de adaptación a los cambios del entorno y respondiendo de manera creativa a los retos que estos representaban.

Según el Acta Constitutiva (la cual estaba integrada por tres declaraciones, treinta y tres cláusulas y una cláusula transitoria) de la Institución, la SHCP otorgó concesión a Nacional Financiera, S. A., para el establecimiento de una Institución Nacional de Crédito cuya finalidad sería promover, desarrollar y organizar el comercio exterior de México. También se refiere que Bancomext se regiría de acuerdo con lo previsto en las cláusulas de la Acta antes mencionada, por la Ley General de Instituciones de Crédito y Organizaciones Auxiliares y por la Ley General de Sociedades Mercantiles.

De acuerdo con la cláusula primera, el Banco tendría por objeto operar, en virtud de su carácter de Institución Nacional de Crédito dedicada al fomento del comercio exterior de México y de las concesiones respectivas como Institución de fomento al comercio exterior. Es decir, el Banco es definido como un instrumento del Estado para fomentar el comercio exterior de México e influir en su evolución.

Según cláusula cuarta, el capital social con el que comenzaría, ascendía a la cantidad de cincuenta millones de pesos, y se dividía en 500,000 acciones al portador, con valor nominal de cien pesos cada una y, del total de acciones, el Gobierno Federal tenía suscritas 50,000 acciones con un valor de cinco millones de pesos y exhibido dos millones de pesos a cuenta.

6.3. Evolución

A continuación se presenta los acontecimientos más relevantes en años clave.

Periodo 1937 - 1952

Las principales operaciones que Bancomext tenía a su cargo eran:

- A. Fomentar la producción agrícola, mediante el otorgamiento de su aval para garantizar al banco regional respectivo, el crédito de avío al productor. Con ello, se otorgaba también una garantía adicional al Banco de México, S.A., en el descuento de documentos a los bancos regionales.

- B. Con objeto de estimular la exportación, otorgaría crédito para los productos que ya se exportaban, así como para otros productos susceptibles de exportarse, para que los mismos se produjesen en condiciones favorables.
- C. Descontar documentos para el transporte interior y exterior de las mercancías exportadas, así como los documentos para facilitar el almacenamiento de dichas mercancías.
- D. Suministrar información sobre mercados extranjeros, precios, presentación de la mercancía y embalaje.
- E. Expedir certificados de calidad de las mercancías exportadas.
- F. Ofrecer seguro de crédito contra insolvencia del comprador extranjero o contra el bloqueo de fondos.

En este periodo los limitados recursos de la Institución se aplicaban a organizar y desarrollar la exportación de algunos artículos que confrontaban serios problemas de venta en el exterior; además, se adoptó la política de que sus esfuerzos se concentraran en la obtención de mejores precios, la ampliación del consumo y en la adecuada participación de los productores en la venta. En el desarrollo de estas actividades fue preciso que Bancomext utilizara diversos instrumentos, adaptándose a las necesidades que imponían distintos productos y circunstancias.

De esta manera, el Banco intervino en la creación de organizaciones de productores y de empresas orientadas a unificar la oferta y mejorar las condiciones de comercialización de productos.

En 1938, el Banco promovió la formación de la Unión Nacional de Organizaciones de Productores y Exportadores de Garbanzo, para facilitar el suministro de crédito a los productores, establecer sistemas de venta directos y ajustar la producción a la demanda exterior.

A lo largo de este período se crearon las siguientes compañías y bancos.

- 1) Exportadora e Importadora Mexicana (CEIMSA) que posteriormente cambió al nombre a Compañía Nacional de Subsistencias Populares (CONASUPO).
- 2) Cafés de Tapachula
- 3) Agrícola y Comercial de Occidente
- 4) Agrícola y Comercial del Sureste
- 5) Agrícola y Colonizadora Nacional
- 6) Agrícola y Comercial del Norte
- 7) Agrícola y Colonizadora del Soconusco
- 8) Banco Provincial de Sinaloa
- 9) Banco de Zamora

El Banco dedicó sus mayores esfuerzos a organizar la producción con objeto de unificar la oferta y mejorar la participación de los productores, consiguiendo que el crédito llegara directamente al productor por encima de los intermediarios.

Durante 1941 y 1942, Bancomext estableció sus primeras Agencias Regionales.

Periodo 1953 - 1964

El Banco tuvo una gran influencia en la diversificación geográfica de las exportaciones a través de la promoción de ventas en el exterior. A partir de 1953, el Banco colaboró con la Secretaría de Industria y Comercio en las ferias y exposiciones nacionales e internacionales.

Proporcionó muestrarios de productos industriales y artesanales con listas de precios y mantuvo contacto con los importadores que asistieron al pabellón de México.

En 1956, Bancomext ocupa la Secretaría Ejecutiva de la recién creada Comisión para la Protección Exterior en México (Compromex).

En el aspecto relativo a la política de sustitución de importaciones, el Banco a través del Comité de Importaciones del Sector Público que se creó por acuerdo presidencial publicado en el Diario Oficial el 29 de enero de 1959, intentó evitar que se ejercieran presiones injustificadas sobre la balanza de pagos a través del control que dicho organismo tenía en las compras del exterior que requerían realizar las dependencias gubernamentales y demás organismos que integran el sector público.

Periodo 1965 -1970

Durante este periodo la actividad del Banco se orientó a proporcionar servicios dentro de su campo especializado en comercio exterior, tanto a exportadores como a importadores; así , proporcionaba financiamiento a la producción de artículos exportables, a las exportaciones y al almacenamiento. Así mismo, orientaba a los exportadores sobre las oportunidades para colocar sus productos en los mercados externos y los ponía en contacto con los importadores de sus productos a través de los consejeros comerciales en el exterior; también proporcionaba información sobre medios de transporte y condiciones de empaque.

Todas estas actividades las llevó a cabo a través de sus departamentos especializados, como el Centro Nacional de Información sobre Comercio Exterior, creado en septiembre de 1965 para proporcionar información a los exportadores; el Departamento de Estudios Económicos y el Departamento de Publicaciones, así como diferentes Comités o Comisiones Intersecretariales especializados en el estudio de aspectos vinculados al comercio exterior; los cuales fueron: Comité de Importaciones del Sector Público, Comité Coordinador de la Promoción del Comercio Exterior, creado en 1966 por acuerdo del Banco Nacional de Comercio Exterior, la Comisión para la Protección del Comercio Exterior de México y la Comisión Nacional de Fletes Marítimos.

Período 1975 - 1989

En 1981 Bancomext inicia operaciones como banca múltiple.

En septiembre de 1982 el Gobierno Federal decidió la incorporación a Bancomext del Fondo para el Fomento a las Exportaciones de Productos Manufacturados (FOMEX), hasta ese entonces a cargo del Banco de México. Desde entonces, Bancomext empezó a coordinar los programas financieros de apoyo a la exportación de manufacturas evitando con ello la duplicación de funciones.

En 1985 se transforma Bancomext de Sociedad Anónima a Sociedad Nacional de Crédito, Institución de la banca de desarrollo y, a finales del mismo año, asumió las funciones del Instituto Mexicano de Comercio Exterior (IMCE), creado en diciembre de 1970 como organismo especializado en la promoción del comercio exterior.

El 20 de enero de 1986 se publica en el Diario Oficial de la Federación la Ley Orgánica del Banco Nacional de Comercio Exterior y a mediados del mismo año el Reglamento Orgánico.

Cabe mencionar que a través de esta Ley se le asignaron a Bancomext facultades como: brindar apoyo para la preexportación, exportación, importación y sustitución de importación de bienes y servicios; efectuar operaciones relacionadas con el otorgamiento de apoyos financieros, garantías de créditos, capacitación, asesoría financiera y técnica, así como suministro de información. Podía también emitir bonos bancarios de desarrollo, participar en el capital social de empresas que promovieran exportaciones o que otorgaran seguros de crédito al comercio exterior y fomentaran inversiones de empresas exportadoras.

En el mismo año se firma con la Secretaría de Comercio y Fomento Industrial un acuerdo para promover la inversión extranjera en México.

En 1989 se crea el Instituto de Formación Técnica (IFT) en apoyo a la comunidad exportadora y, por otra parte, Bancomext recibe los recursos, funciones y patrimonio del Fondo para el Fomento de las Exportaciones de Productos Manufacturados (FOMEX).

Período de 1990 a 1998

Hacia 1990 asume la tarea de impulsar a las empresas de comercio exterior (ECEX) y de las empresas altamente exportadoras (ALTEX).

En 1991 se efectúa la apertura del Centro de Servicios al Comercio Exterior.

Así mismo, se instituyen la Tarjeta de Crédito Exporta, el Financiamiento Automático de Cartera de Exportación, el Programa de Financiamiento de Importaciones a Exportadores y las Operaciones de Factoraje.

En 1992 se realizan emisiones de papel comercial en Europa y Estados Unidos ; las primeras de una Institución mexicana en los mercados internacionales.

En 1993 se instrumentan programas específicos de apoyo integral a empresas pequeñas y medianas.

Se crea el Centro Promotor de Diseño México en 1994, con la participación de Bancomext.

Durante 1995 se ponen en marcha el Programa México - Exporta, en favor del desarrollo regional, y el Sistema de Promoción de Oferta Exportable por Subcontratación de Procesos (SPS).

Para 1996 se crea la Garantía Amplia de Crédito para cubrir hasta 70 % del riesgo en créditos para exportadores directos e indirectos.

En 1997 Bancomext se orienta hacia las actividades de banca de inversión, la participación en el desarrollo de proyectos de exportaciones y la atracción de inversionistas nacionales y extranjeros.

En los últimos años, como resultado de constantes cambios en el entorno económico, político y social del país, Bancomext ha mostrado gran capacidad de adaptación. Así, para fortalecer las funciones de promoción y análisis de crédito, se emprendió un proceso de reconversión de los centros Bancomext a fin de brindar mayor eficacia a través de sus funciones de promoción y venta de sus productos y servicios.

Finalmente, es de suma importancia referir que Bancomext ha respondido a los retos del siglo XX, tal como la transformación que se ha dado en el entorno internacional como resultado de la globalización y la interdependencia de las economías, las cuales han modificado los esquemas tradicionales de intercambio entre los países y la agresiva competencia que se observa entre las empresas, lo cual demanda de una orientación precisa y de alta selectividad en la promoción que eleve la competitividad de sus productos y reorganice sus esquemas de producción y comercialización, lo que a su vez impone nuevas condiciones y cambios en su forma de operación.

Dicha respuesta se ha dado a través de la adopción de una estrategia que fomenta la actividad de las empresas mexicanas mediante un apoyo integral y especializado que se sustenta en tres vertientes:

La primera, determina los sectores con mayor potencial en los negocios internacionales, buscando enlazar la cadena productiva hacia la exportación .

La segunda, identifica las necesidades particulares de las empresas mexicanas, diseña y proporciona el apoyo integral que requieren.

La tercera, detecta, evalúa y difunde las oportunidades de negocios en los mercados internacionales; promueve la atracción de inversión extranjera directa y coinversiones; así como el desarrollo de alianzas estratégicas con empresas de vanguardia de países líderes en el sector productivo y de tecnología de punta.

Nota.- Las fuentes consultadas para formular los apartados 6.1 a 6.4 fueron:

<http://www.bancomext.com.mx> y Rogueiro Romero Ma. Bancomext, S.A. y el Fomento de las Exportaciones Mexicanas. México, 1971.

6.4. Ley orgánica

A continuación se referirán los artículos más representativos de ésta Ley para efectos de la presente investigación.

A. De la sociedad, denominación, objeto y domicilio

Fundamentado en los Artículos 1º, 2º y 3º de ésta Ley, el Banco Nacional de Comercio Exterior es una Sociedad Nacional de Crédito, institución de banca de desarrollo, la cual prestará el servicio público de banca y crédito con sujeción a los objetivos y prioridades del Plan Nacional de Desarrollo, y en especial de los Programas Nacionales de Financiamiento del Desarrollo y de Fomento Industrial y de Comercio Exterior, para promover y financiar las actividades y sectores que le son encomendados.

Su principal objeto será el de financiar el comercio exterior del país, así como participar en la promoción de dicha actividad.

Según lo estipulado en el artículo 4º, el domicilio del Banco, será el que se determine en su reglamento orgánico, pero podrá establecer o clausurar sucursales o agencias o cualquier otra clase de oficinas y nombrar corresponsales, en el país o en el extranjero, previa autorización de la Secretaría de Hacienda y Crédito Público.

Por otra parte, la duración de la sociedad será indefinida según se estipula en el Artículo 5º.

B. Objetivo y operaciones

De acuerdo con el Artículo 6º de esta Ley, se indica que, el objetivo de Bancomext es procurar la eficiencia y competitividad del comercio exterior comprendiendo la preexportación, exportación, importación y sustitución de importación de bienes y servicios. Para la consecución de dicho fin, Bancomext está facultado para:

1. Otorgar apoyos financieros.
2. Otorgar garantías de crédito y las usuales en el comercio exterior.

3. Proporcionar información y asistencia financiera a los productores, comerciantes, Distribuidores y exportadores en la colocación de artículos y prestación de servicios en el mercado internacional.
4. Cuando sea de interés promover la exportaciones mexicanas, podrá participar en el capital social de empresas de comercio exterior, consorcios de exportación y en empresas que otorguen seguro de crédito al comercio exterior.
5. Promover, encauzar y coordinar la inversión de capitales a las empresas dedicadas a la exportación.
6. Otorgar apoyos financieros a los exportadores indirectos, y en general al aparato productivo exportador, a fin de optimizar la cadena productiva de bienes y servicios exportables.
7. Cuando sea de interés promover las exportaciones mexicanas, podrá otorgar apoyos financieros a las empresas comercializadoras de exportación, consorcios y entidades análogas de comercio exterior.
8. Propiciar acciones conjuntas de financiamiento y asistencia en materia de comercio exterior con otras instituciones de crédito, fondos de fomento, fideicomisos, organizaciones auxiliares de crédito y con los sectores social y privado.
9. Podrá ser agente financiero del Gobierno Federal en lo relativo a la negociación, contratación y manejo de créditos del exterior, ya sea que éstos sean otorgados por instituciones del extranjero, privadas, gubernamentales e intergubernamentales.
10. Participar en la negociación y, en su caso, en los convenios financieros de intercambio compensado o de créditos recíprocos, que señale la Secretaría de Hacienda y Crédito Público.
11. Estudiar políticas, planes y programas en materia de fomento al comercio exterior y su financiamiento.
12. Fungir como órgano de consulta de las autoridades competentes, en materia de Comercio exterior y su financiamiento.

13. Participar en las actividades inherentes a la promoción del comercio exterior, tales como difusión, estudio de productos y servicios exportables, sistemas de venta, apoyo a la comercialización y organización de productores, comerciantes, distribuidores y exportadores.
14. Cuando se le solicite podrá actuar como conciliador y árbitro en las controversias en que intervienen importadores y exportadores con domicilio en la República Mexicana.

Para que el Banco pueda cumplir con sus objetivos deberá realizar las operaciones y prestar los servicios a que se refiere el Artículo 30 de la Ley Reglamentaria del Servicio Público de Banca y Crédito, así como participar en el capital social de empresas, emitir bonos bancarios de desarrollo, contratar créditos cuyos recursos se canalicen hacia su sector, administrar por cuenta propia o ajena toda clase de empresas o sociedades y otorgar garantías previas a la presentación de una oferta, sostenimiento de la oferta, de ejecución, de devolución y al exportador.

La Secretaría de Hacienda y Crédito Público establecerá las bases para la determinación de las tasas de interés, comisiones, premios, descuentos y otros conceptos análogos, montos, plazos y demás características de las operaciones activas y de servicios que realice la sociedad para cumplir con el objetivo que se le ha encomendado en su carácter de banca de desarrollo.

En el Artículo 10 se establece que el Gobierno Federal responderá de las operaciones concertadas por el Banco Nacional de Comercio Exterior con personas físicas o morales nacionales, así como con instituciones del extranjero privadas, gubernamentales e intergubernamentales.

C. Capital Social

Está representado por certificados de aportación patrimonial en un sesenta y seis por ciento de la serie "A" y en un treinta y cuatro por ciento de la serie "B":

“La serie “A” sólo será suscrita por el Gobierno Federal, por los gobiernos de las entidades federativas y municipios, o por personas físicas o morales mexicanas de los sectores social y privado, dando preferencia a las relacionadas con el comercio exterior”(1).

“La serie “B” podrá ser suscrita por el Gobierno Federal, por los gobiernos de las entidades federativas y municipios, o por personas físicas o morales mexicanas de los sectores social y privado, dando preferencia a las relacionadas con el comercio exterior”(2).

D. Administración y vigilancia

1. El Consejo directivo.

a) Integrado por:

- El Secretario de Hacienda y Crédito Público
- El Secretario de Comercio y Fomento Industrial
- Los titulares de las Secretarías de Programación y Presupuesto, Agricultura y Recursos Hidráulicos, Relaciones Exteriores y de Energía, Minas e Industria Paraestatal; los Subsecretarios de Hacienda y Crédito Público y de Comercio Exterior, así como el Gobernador del Banco de México.

b) Las funciones que tendrán a su cargo entre otras son:

- Aprobar el informe anual de actividades que presente el Director General
- Autorizar el otorgamiento de las garantías.
- Aprobar las inversiones en capital de riesgo.
- Aprobar los demás programas específicos y reglamentos internos de la sociedad que presente el Director General.

1. El Comité de Promoción y apoyo al Comercio Exterior

a) Integrado por:

- El Secretario de Comercio y Fomento Industrial.

(1) Ley orgánica del Banco Nacional de Comercio Exterior. México, 1995.

(2) Ibid.

- El Secretario de Hacienda y Crédito Público.
- El Secretario de Relaciones Exteriores.
- El Gobernador del Banco de México.
- El Director del Banco Nacional de Comercio Exterior.

b) Funciones que tendrá a su cargo entre otras son:

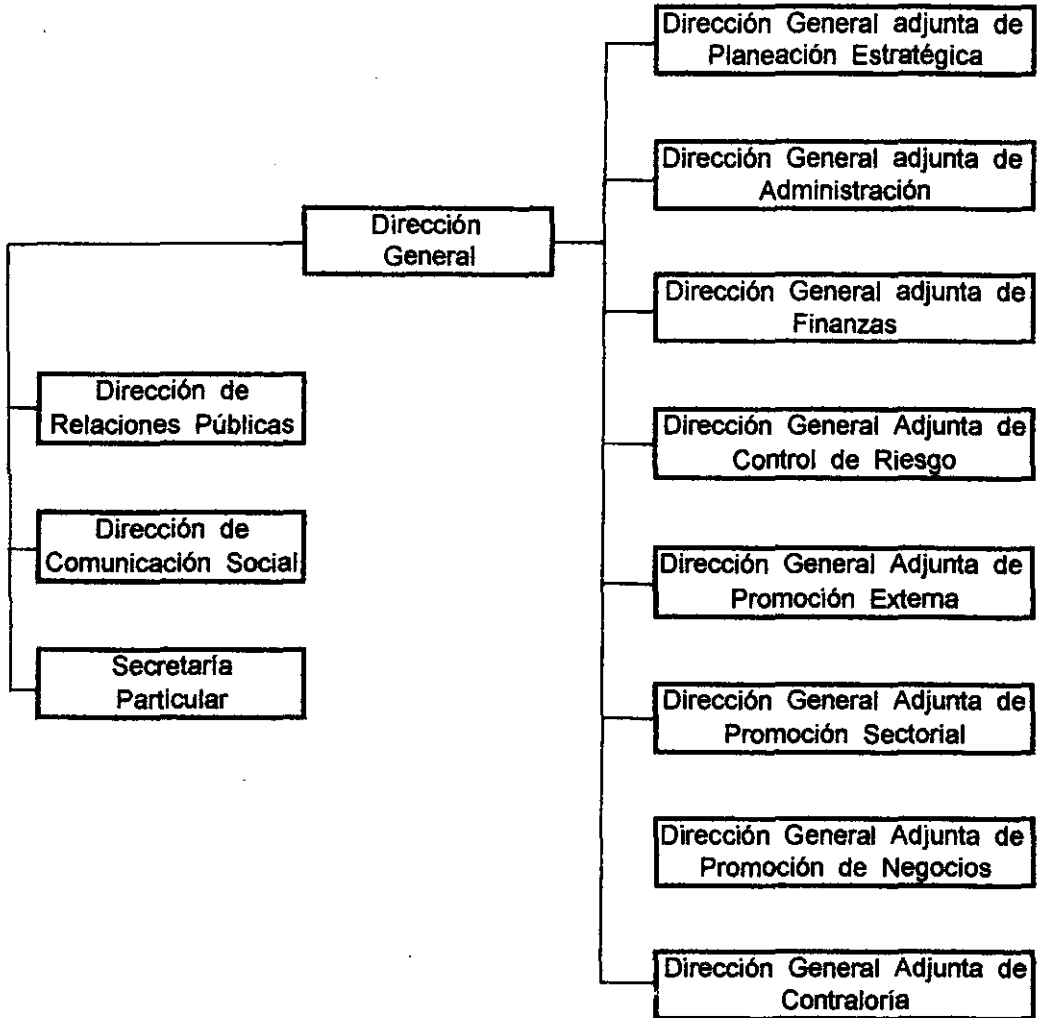
- Proponer políticas sobre el otorgamiento de créditos y garantías para apoyar el Comercio Exterior del país.
- Referir los riesgos máximos de responsabilidad crediticia por país.
- Referir los riesgos máximos de responsabilidad por seguros y garantía de crédito por país.
- Sugerir cuándo una operación de exportación debe considerarse de interés nacional.
- Considerar aquellas operaciones que por sus propias características no correspondan a la práctica internacional.
- Sugerir la participación en las actividades inherentes a la promoción del comercio exterior, tales como difusión, estudio de productos y servicios exportables, sistemas de ventas, apoyo a la comercialización y organización de productores, comerciantes, distribuidores y exportadores.
- Crear comités consultivos regionales con la participación de los exportadores organizados.

e) Disposiciones generales

“Bancomext formulará anualmente sus programas financieros, presupuestos generales de gastos e inversiones y las estimaciones de ingresos, así como sus programas operativos. Las modalidades de autorizaciones en la asignación de recursos así como la aprobación de los programas y presupuestos, corresponde a la Secretaría de Hacienda y Crédito Público”(1).

(1) Ley orgánica del Banco Nacional de Comercio Exterior. México, 1995.

6.5. Organigrama



Dirección General

OBJETIVO

“Administrar y representar legalmente a Bancomext, S.N.C., así como celebrar los actos y dirigir el cumplimiento de los objetivos y funciones que le confieren las disposiciones legales y reglamentarias establecidas.

FUNCIONES

- Administrar legalmente a Bancomext, S.N.C.
- Celebrar u otorgar toda clase de actos y documentos inherentes al objeto de la Sociedad, para realizar actos de dominio, administrativo, pleitos y cobranzas.
- Emitir, avalar y negociar títulos de crédito, querellas y otorgar perdón, ejercitar y desistirse de acciones judiciales, inclusive en el juicio de amparo.
- Comprometer en árbitros y transigir, otorgar poderes generales y especiales, con todas las facultades que le competan, aún las que requieran cláusula especial, sustituirlos y revocarlos, debiendo obtener autorización expresa del Consejo Directivo cuando trate de otorgar poderes generales para actos de dominio.
- Administrar los bienes y negocios mediante la celebración de convenios y la ejecución de actos que requiera la marcha normal de la Institución.
- Acordar la creación de comités internos de crédito, técnicos y administrativos”. (1)

(1) BANCOMEXT. Manual de Inducción. México, 1997.

- “Presentar al Consejo Directivo para su aprobación el balance general anual de la Sociedad, junto con el informe de los comisarios y auditores externos; y demás estados financieros.
- Someter al Consejo Directivo los programas operativos y financieros, los presupuestos de gastos e inversiones y las estimaciones de ingresos anuales de la Sociedad, así como sus modificaciones.
- Participar en las sesiones del Consejo Directivo con voz y sin voto, así como aplicar las resoluciones del mismo”. (1)

Dirección de Relaciones Públicas

OBJETIVO

“Crear, fomentar, mantener y consolidar una adecuada imagen corporativa de la Institución a través de buenas relaciones ante organismos, instituciones y empresas nacionales y del exterior; así como planear y coordinar el desarrollo de los eventos que determinen la Dirección General y las Direcciones Generales Adjuntas.

FUNCIONES

- Evaluar y dar seguimiento a los eventos en los que participe la Dirección General en cuanto a sus resultados y preparar los informes correspondientes.
- Seleccionar, atender y controlar la relación con los proveedores de servicios que se contratan para la celebración de eventos y la difusión de la imagen institucional”. (2)

(1) BANCOMEXT. Manual de Inducción. México, 1997.

(2) BANCOMEXT. Manual de Organización. México, 1997.

- “Crear, desarrollar y promover eventos como instrumentos de fomento cultural.
- Coordinar la prestación del servicio de recepcionistas y edecanes que la Institución requiere para atender los conmutadores telefónicos y a los visitantes que contactan al Banco.
- Controlar en coordinación con la Dirección de Comunicación Social, las publicaciones de los libros que la Institución promueve anualmente.

Dirección de Comunicación Social

OBJETIVO

Crear, fomentar y mantener una imagen positiva de Bancomext y sus funcionarios, que motive la aceptación de los diversos programas que realice, para el mejor aprovechamiento de los apoyos financieros, promocionales y de garantías al comercio exterior mexicano, a través de la adecuada utilización de las técnicas de la comunicación y la publicidad.

FUNCIONES

- Desarrollar estrategias y programas para fomentar la imagen y reforzar las relaciones de la Institución con organizaciones del sector público y privado.
- Asesorar sobre la información que debe proporcionarse a los medios de comunicación”. (1)

(1) BANCOMEXT. Manual de Organización. México, 1997.

- “Coordinar las conferencias de prensa y atender a los representantes de los medios de comunicación.
- Brindar apoyo informativo a las giras de trabajo del Director General y Directivos de alto nivel en la Institución.
- Elaborar comunicados y boletines de prensa para su difusión, de las actividades que realiza Bancomext.
- Integrar y actualizar los archivos fotográficos que contiene la historia gráfica del Banco y realizar la toma de fotografías y video-grabaciones de la Dirección General.
- Supervisar y controlar el uso y aplicación de la identidad corporativa de Bancomext.
- Proponer y realizar campañas de publicidad, a fin de dar a conocer los servicios que ofrece Bancomext.
- Producir o coordinar la producción de programas audiovisuales, tanto promocionales como técnicos.
- Dirigir el diseño y producción del material gráfico y editorial que se realiza en el Banco.
- Vigilar que la realización de publicaciones excepto la revista “Comercio Exterior”, folletos, apoyos gráficos y editoriales se lleven a cabo conforme a las normas del Subcomité de publicaciones de Bancomext”. (1)

(1) BANCOMEXT. Manual de Organización. México 1997.

Secretaría Particular

OBJETIVO

“Coordinar y controlar la atención de los diversos asuntos administrativos de la Dirección General, tales como directorios, agendas, correspondencia, trámites, archivo y reuniones de trabajo.

FUNCIONES

- Organizar la información de la oficina en directorios, agendas, archivos y controles a fin de atender con oportunidad y eficiencia los requerimientos de la Dirección General.
- Coordinar los eventos que preside la Dirección General, tales como reuniones de trabajo internas y/o externas, sesiones del Consejo Directivo y diversos comités, conferencias, firmas de convenios; con el apoyo de las áreas correspondientes.
- Controlar la información que se recibe por teléfono, fax y correspondencia, con el fin de atender con oportunidad los requerimientos de la Dirección General.
- Seleccionar la información que se recibe y turnarla a las diferentes áreas que corresponda su atención y, en su caso, a la Dirección General.
- Establecer controles que permitan la ejecución satisfactoria de las actividades tales como: establecimientos de horarios de trabajo, políticas internas, uso de formatos y manejo de agenda de la Dirección General”. (1)

(1) BANCOMEXT. Manual de Organización. México, 1997.

- “Controlar la documentación oficial que contiene información restringida, proyectos específicos con indicaciones de la Dirección General, llamadas recibidas de autoridades con instrucciones o peticiones a la Dirección General (manejo de información confidencial).
- Elaborar documentos que se someten a consideración de la Dirección General para su aprobación.
- Llevar a cabo un adecuado control de toda la documentación de la Dirección General.
- Atender personalmente los requerimientos de la Dirección General”. (1)

Dirección General Adjunta de Planeación Estratégica

OBJETIVO

“Proporcionar al Consejo Directivo, a la Dirección General y al Comité de Dirección, elementos que den soporte a la toma de decisiones, así como al establecimiento de políticas de corto y mediano plazo que garanticen la adecuación de los objetivos y estrategias a las condiciones cambiantes del mercado”. (2)

(1) BANCOMEXT. Manual de Organización. México, 1997.

(2) BANCOMEXT. Manual de Inducción. México, 1997.

FUNCIONES

- “Coordinar la definición e instrumentación del Plan Estratégico e informar periódicamente al Comité de Dirección, sobre su avance, mediante el sistema de seguimiento y control de las metas y acciones.
- Planear, dirigir y coordinar la selección y uso de la tecnología de información que requiere la Institución, asimismo, mantener actualizada la estructura organizacional, los flujos y procesos asociados, así como dirigir la instrumentación del sistema de costos y rentabilidad.
- Realizar las actividades de mercadotecnia del Banco que permitan identificar y satisfacer de la mejor manera las necesidades de los clientes.
- Coordinar el seguimiento de la evolución económica nacional e internacional y el análisis de su impacto sobre la Institución.

Dirección General Adjunta de Administración

OBJETIVO

Dar soporte en forma eficiente y racional a las diversas áreas de la Institución en materia contable, jurídica, de recursos humanos, materiales, presupuestales, de normatividad y control de operaciones para el adecuado cumplimiento de la estrategia corporativa, así como conservar y administrar el patrimonio institucional”. (1)

(1) BANCOMEXT. Manual de Inducción. México, 1997.

FUNCIONES

- “Planear y dirigir el aprovechamiento de los recursos humanos y materiales, así como el control presupuestal de la Institución.
- Planear y dirigir la consolidación de la contabilidad de las operaciones del Banco.
- Planear, dirigir y evaluar las acciones de representación legal del Banco, así como el otorgamiento de asistencia jurídica de las áreas.

Dirección General Adjunta de Finanzas

OBJETIVO

Planear, dirigir y coordinar la estrategia financiera de la Institución para la captación de recursos del exterior y su administración rentable, así como diseñar y evaluar los productos, servicios financieros y garantías, logrando consolidar e incrementar la oferta exportable de bienes y servicios no petroleros en el mercado internacional; asimismo, desarrollar e instrumentar las actividades de finanzas corporativas, financiamiento de proyectos de infraestructura e ingeniería financiera en forma coordinada con la ejecución de proyectos y mandatos relacionados con la función de Banca de Inversión”. (1)

(1) BANCOMEXT. Manual de Inducción. México, 1997.

FUNCIONES

- “Planear y dirigir la estrategia financiera de Bancomext a fin de captar recursos para el financiamiento del comercio exterior del país, mediante esquemas tradicionales y no tradicionales.
- Dirigir y controlar el otorgamiento de crédito a gobiernos, bancos, empresas oficiales y privadas del extranjero.
- Planear el establecimiento de los lineamientos estratégicos para la colocación del papel comercial que tiene Bancomext en el extranjero.

Dirección General Adjunta de Control de Riesgo

OBJETIVO

Normar, evaluar, supervisar y controlar los niveles de riesgo que asume la institución derivados del desarrollo de las funciones crediticias, financieras e inversiones accionarias o de capital de riesgo, a fin de determinar topes máximos de exposición de recursos financieros en los diferentes negocios del Banco.

FUNCIONES

- Dirigir y controlar el desarrollo e instrumentación de la normatividad, así como evaluar y supervisar el análisis y otorgamiento de crédito a empresas e intermediarios financieros”. (1)

(1) BANCOMEXT. Manual de Inducción. México, 1997.

- “Dirigir y controlar el desarrollo e instrumentación de la normatividad, así como analizar y otorgar los créditos internacionales canalizados a las empresas e intermediarios financieros.
- Coordinar la administración y control de las inversiones de capital de riesgo que realiza la Institución, fijando topes máximos de exposición de recursos.

Dirección General Adjunta de Promoción Externa

OBJETIVO

Dirigir y coordinar la identificación y definición de la demanda externa de bienes y servicios mexicanos, así como el interés de empresas externas por invertir en nuestro país, para apoyar la consolidación y diversificación de los productos nacionales en los mercados internacionales e incrementar la participación de la inversión extranjera para fortalecer la planta productiva nacional.

FUNCIONES

- Formular conjuntamente con el cuerpo directivo la planeación estratégica de la Institución, así como instrumentar su aplicación.
- Dirigir y coordinar la identificación y definición de la demanda externa de bienes y servicios a través de las Consejerías Comerciales para promover las exportaciones nacionales y la inversión extranjera, así como la participación en ferias y eventos internacionales”. (1)

(1) BANCOMEXT. Manual de Inducción. México, 1997.

- Apoyar la negociación de los convenios y actos que se propongan al Banco dentro de sus facultades y someter a la consideración de los comités establecidos, de la Dirección General o del Consejo Directivo, las resoluciones de los mismos.

Dirección General Adjunta de Promoción Sectorial

OBJETIVOS

Dirigir y coordinar el desarrollo de análisis sectoriales que permitan identificar oportunidades de negocios de comercio exterior para definir estrategias comerciales y de inversión en sectores específicos, así como proyectos comerciales y diseño de nuevos productos promocionales.

FUNCIONES

- Establecer las estrategias que permitan identificar a nivel producto y empresa, oportunidades de negocios en materia de exportaciones e inversiones extranjeras.
- Coordinar la programación y elaboración de estudios para proveer, a las áreas de análisis de riesgo de la Institución, información sobre ventajas comparativas de México a nivel producto y empresa.
- Evaluar el desarrollo de Proyectos Producto-Región-Mercado, identificando empresas con mayor potencial exportador". (1)

(1) BANCOMEXT. Manual de Inducción. México, 1997.

Dirección General Adjunta de Promoción de Negocios

OBJETIVO

“Planear, dirigir y coordinar el otorgamiento de apoyos financieros y promocionales a la comunidad exportadora del país, por medio de los puntos de venta establecidos en los Centros Bancomext

FUNCIONES

- “Promover los productos y programas financieros, los servicios comerciales y los apoyos financieros promocionales de Bancomext.
- Detectar la oferta exportable real y potencial por sector y por región.
- Atender y asesorar a clientes y a la comunidad exportadora en materia de comercio exterior y en la gestión de trámites de financiamiento.
- Identificar los requerimientos de las empresas mexicanas que están relacionadas con el comercio exterior para una atención integral”. (1)

(1) BANCOMEXT. Manual de Inducción. México, 1997.

Dirección General Adjunta de Contraloría

OBJETIVO

“Fortalecer y hacer integral la función de Control Interno dentro de la Institución en apoyo de la gestión directiva, mediante el establecimiento del Sistema Integrado de Control y la evaluación de sistemas, procedimientos y mecanismos de control, a efecto de promover su modernización y la realización de auditorías a las diversas operaciones del Banco con el fin de elevar los niveles de eficiencia y eficacia dentro de un marco de legalidad y disciplina presupuestal.

FUNCIONES

- Acordar con los directores dependientes de la Dirección Ejecutiva las estrategias para la elaboración de los programas que se aplicarán en la realización de sus funciones, considerando los requerimientos expresos de la Dirección General del Banco y las directrices y lineamientos emitidos por la Secretaría de Contraloría y Desarrollo Administrativo (SECODAM).
- Promover la observancia y cumplimiento de las disposiciones Legales y Normativas emitidas por los órganos rectores del Gobierno Federal tanto en las funciones de la Dirección Ejecutiva de Contraloría como en las funciones de las diversas áreas del Banco”. (1)

(1) BANCOMEXT. Manual de Inducción. México, 1997.

- “Revisar y aprobar el Programa Anual de Control y Auditoría (PACA) para su presentación oportuna a la SECODAM.
- Revisar y autorizar los informes y reportes que se elaboren en forma trimestral para la SECODAM y para información de los Auditores y del Comité de Control y Auditoría.
- Dirigir la estructuración y actualización de los Manuales que integran los lineamientos de ejecución de las funciones que se encuentran bajo la responsabilidad de la Dirección Ejecutiva de Contraloría (DEC).
- Establecer un sistema integrado de control y evaluación del desempeño Institucional que permita la obtención de indicadores para la orientación de las decisiones y estrategias de la DEC.
- Orientar la elaboración del Programa de Desarrollo de Personal de la DEC con los criterios de especialización, capacitación y entrenamiento.
- Dirigir la consolidación de los Presupuestos de Inversión Física y de Gasto Corriente de la DEC, así como la integración de los programas de vacaciones del personal.
- Emitir las bases de comunicación y coordinación de la DEC para eficientar el aprovechamiento de los recursos asignados”. (1)

(1) BANCOMEXT. Manual de Inducción. México, 1997.

Nota.- Las fuentes consultadas para formular el apartado 6.5. fueron:

<http://www.bancomext.com.mx> y BANCOMEXT. Manual de Organización. México, 1997.

6.6. Fuentes de recursos

Con el fin de contar con los recursos para llevar a cabo sus actividades, las cuales se desarrollan para brindar el apoyo integral que las empresas requieren, Bancomext realiza esfuerzos para diversificar sus fuentes de fondeo y obtener los mejores términos del mercado.

Para ello, concierta inversiones foráneas en México en sectores como el eléctrico, electrónico y de electrodomésticos; automotriz, de autopartes y transporte; de maquinaria y equipo; alimentos y bebidas; textil y confección; químico, plástico y farmacéutico. Bancomext realiza esto a través de un servicio financiero que proporciona, denominado banca de inversión, el cual se explica en forma detallada en el punto 6.13., número III. Servicios financieros.

Los países de donde provienen dichas inversiones son :

- Estados Unidos de Norte América
- Corea del Sur
- Japón
- Italia
- Alemania
- Taiwán
- España
- Hong Kong
- Francia
- Canadá
- Reino Unido
- Países Bajos

6.7. Objetivos de Bancomext

A. Generales

- Ofrecer un servicio de excelencia a través del apoyo integral a las empresas
- Multiplicar los resultados que se deriven de los apoyos Bancomext
- Lograr un mayor acercamiento con el empresario para atender mejor sus necesidades
- Diseñar y promover productos y servicios adecuados a las necesidades de las empresas de acuerdo con su sector, tamaño y etapa de desarrollo
- Desarrollar y diversificar fuentes de financiamiento en las mejores condiciones para la Institución y para las empresas
- Fomentar y contribuir al desarrollo de la competitividad internacional de las empresas mexicanas
- Promover el comercio exterior de México, particularmente de exportaciones no petroleras
- Impulsar la atracción de inversión extranjera y la realización de coinversiones con empresas y organismos de otros países

B. Específicos

- Identificar sectorialmente a nivel de producto y empresa, oportunidades de negocios en materia de exportaciones e inversión extranjera
- Detectar, atender y desarrollar sectores con mayor competitividad y amplio potencial a futuro

- Consolidar y diversificar la participación en los mercados internacionales de sectores y productos que han obtenido avances importantes en sus exportaciones
- Identificar nichos de oportunidad y desarrollar la demanda externa de productos mexicanos
- Fomentar la realización de alianzas estratégicas y atraer inversión extranjera y tecnología de vanguardia
- Promover la integración de más empresas, en especial medianas y pequeñas, a la cadena de exportación

6.8. Funciones

Bancomext desempeña dos funciones básicas :

A. De asesoría

Participa activamente en la formulación de la política de financiamiento al comercio exterior del gobierno federal.

B. De ejecución

Consiste en el otorgamiento de créditos, seguros y garantías al comercio exterior, con el apoyo y por conducto del Sistema Bancario Nacional.

La ejecución de estas funciones exige la consolidación de una infraestructura financiera sólida, particularmente orientada al fomento de las exportaciones no petroleras.

La estrategia financiera del Banco incluye la canalización de recursos por medio de otras sociedades, así como la activa participación de los sectores social y privado. Con ello se busca la complementariedad y no la competencia en las operaciones directas de crédito. Esta orientación es congruente con los lineamientos que rigen la actividad de la banca de desarrollo.

6.9. Piso de la Banca en que está funcionando

Bancomext funciona en el primer y segundo pisos de la Banca.

- A. En sus operaciones de primer piso, otorga crédito para apoyar operaciones de mayoreo de los sectores público y privado, que por su monto, riesgo y/o por su largo período de maduración no pueden o deben ser atendidas directamente por otras sociedades dedicadas al otorgamiento de créditos.
- B. En sus operaciones de segundo piso, Bancomext canaliza los recursos financieros fundamentalmente a través de las diferentes instituciones intermediarias que componen el sistema financiero mexicano, aprovechando su infraestructura y grado de especialización. Es decir, otorga crédito a través de bancos comerciales, empresas de factoraje, y arrendadoras financieras, entre otros.

Es importante mencionar que Bancomext generalmente opera en segundo piso y únicamente en casos muy especiales, como los mencionados en el inciso "A", opera en el primer piso.

6.10. Centros Bancomext

La Institución cuenta con centros regionales y estatales distribuidos estratégicamente en todo el territorio nacional.

- Aguascalientes: Aguascalientes
- Baja California: La Paz, Mexicali y Tijuana
- Campeche: Campeche
- Chiapas: Tapachula
- Chihuahua: Cd. Juárez, Chihuahua
- Colima: Colima

- Coahuila: Saltillo
- Distrito Federal
- Durango: Durango, Gómez Palacio
- Estado de México: Tlalnepantla, Toluca
- Guanajuato: León
- Guerrero: Acapulco
- Hidalgo: Pachuca
- Jalisco: Guadalajara
- Michoacán: Morelia
- Morelos: Cuernavaca
- Nayarit: Tepic
- Nuevo León: Monterrey
- Oaxaca: Oaxaca
- Puebla: Puebla
- Querétaro: Querétaro
- Quintana Roo: Cancún
- San Luis Potosí: San Luis Potosí
- Sinaloa: Culiacán, Los Mochis, Mazatlán
- Sonora: Hermosillo
- Tabasco: Villahermosa
- Tamaulipas: Tampico
- Tlaxcala: Tlaxcala
- Veracruz: Veracruz
- Yucatán: Mérida
- Zacatecas: Zacatecas

6.11. Consejerías comerciales

Están ubicadas en los centros de negocios más importantes con la finalidad de promover los productos en el extranjero como es en:

- Norteamérica
 - * Canadá: Montreal, Toronto, Vancouver
 - * Estados Unidos: Atlanta, Chicago, Dallas, Detroit, Los Ángeles, Miami, Nueva York, San Antonio y Seattle

- Latinoamérica: Argentina, Bolivia, Brasil, Chile, Colombia, Costa Rica, Cuba, Ecuador, El Salvador, Guatemala, Perú y Venezuela
- Europa: Alemania, España, Francia, Holanda, Italia y Reino Unido
- Asia
 - * Corea del Sur
 - * Hong Kong
 - * Japón: Tokio, Osaka
 - * Malasia
 - * Taiwán

Los servicios a otorgar a través de estas Consejerías, deben ser solicitados vía Centros Bancomext.

6.12. Tipo de empresas que apoya y sectores que atiende

Apoya a pequeñas, medianas y grandes empresas; las cuales se enuncian a continuación:

- Alimentos, bebidas y tabaco
- Textil y confección
- Muebles y regalos
- Química y farmacéutica
- Cuero y calzado
- Materiales de construcción
- Plástico
- Automotriz
- Eléctrico y electrónico
- Siderurgia
- Maquinaria y equipo

6.13. Productos y servicios que ofrece Bancomext

I. Créditos

En principio, es de suma importancia referir que los créditos que ofrece Bancomext en el primer y segundo pisos son los mismos, lo que varía es el porcentaje de financiamiento. Por ello, a continuación se presenta un concentrado que muestra la variación de dichos porcentajes.

CRÉDITOS	BANCOMEXT	BANCA MÚLTIPLE
Preexportación	70 % el valor de la factura ó 100 % del costo de producción	100 % el valor de la factura
Ventas	90 % del valor de la factura	100 % el valor de la factura
Proyectos de inversión	85 % empresas ya establecidas 50 % empresas de nueva creación	85 % empresas ya establecidas
Unidades de equipo importadas	85 % empresas ya establecidas	85 % empresas ya establecidas

Bancomext otorga créditos para la producción, ventas e inversión, así como para financiar a los compradores de bienes y servicios en el extranjero, mediante los siguientes tipos de crédito:

A. Ciclo productivo (pre-exportación)

Inicialmente, es importante referir que este tipo de crédito es semejante al de habilitación y avío.

Está dirigido a atender a las empresas mexicanas para que cuenten con los recursos necesarios para financiar las etapas que constituyen el ciclo productivo: acopio y mantenimiento de materias primas; producción, acopio y existencia de bienes terminados; importación de insumos; pago de sueldos de mano de obra directa; así como la prestación de servicios.

Asimismo, está destinado a empresas con proyectos viables desde el punto de vista técnico, de mercado, administrativo y financiero relativos a la producción de bienes y/o servicios no petroleros que directa o indirectamente generan divisas.

El financiamiento que el Banco proporciona puede representar hasta 70% del valor de las facturas, pedidos y/o contratos, o hasta 100% del costo de producción; dependiendo de las necesidades del cliente.

Bancomext canaliza créditos en dólares estadounidenses o en moneda nacional, de acuerdo con los requerimientos del cliente, y a plazos de hasta 180 días para los sectores de manufacturas y servicios y hasta 360 días para los sectores agropecuario y pesquero.

Para que una empresa sea susceptible de recibir un crédito directo por parte de Bancomext, debe entregar la solicitud de crédito que el Banco le proporcione, debidamente requisitada y acompañada de la información que en ella se establece para este tipo de apoyo (de carácter legal, financiero, de mercado, administrativo y técnico, principalmente).

Una vez decidido el otorgamiento del crédito, para disponer de los recursos, las empresas deben entregar copia del paquete de facturas de los bienes y servicios cuya compraventa se realizó durante el último o penúltimo mes precedente a la fecha de disposición del crédito, o bien, los pedidos en firme o contratos de suministro establecidos a favor de la empresa, o cartas de crédito irrevocables o facturas de compra de los insumos.

B. Ventas de exportación

A través de este tipo de crédito se proporcionan recursos financieros a empresas mexicanas para que éstas, a su vez, otorguen crédito a sus compradores y, de esta forma, puedan ofrecer a sus clientes productos y servicios en condiciones competitivas.

Se otorga a empresas con proyectos viables desde el punto de vista técnico, de mercado, administrativo y financiero que produzcan o comercialicen bienes y/o servicios no petroleros que directa o indirectamente generen divisas, o que tengan potencial de exportación.

Dependiendo de las necesidades del cliente, Bancomext puede financiar hasta 90% del valor de las facturas, pedidos y/o contratos, en el caso de ventas a corto plazo, y de hasta 85% del valor de la factura o hasta 100% del contenido nacional de producción, el que sea menor, en el caso de ventas de largo plazo.

Bancomext ofrece el crédito en dólares estadounidenses o en moneda nacional, de acuerdo con los requerimientos del cliente, a plazos de hasta 180 días o más si se trata de bienes intermedios o de capital que requieran financiamiento a mediano o largo plazos.

Para que una empresa sea susceptible de recibir un crédito directo de Bancomext, debe entregar la solicitud de crédito que Bancomext le proporcione, debidamente requisitada y acompañada de la información que en ella se establece para este tipo de apoyo (de carácter legal, financiero, de mercado, administrativo y técnico, principalmente).

Una vez aceptado el otorgamiento del crédito, para disponer de los recursos se requiere copia del paquete de facturas de los bienes y servicios cuya compraventa se realizó durante el último o penúltimo mes anterior a la fecha de disposición del crédito.

C. Proyectos de inversión

Bancomext financia proyectos de nueva creación, ampliación o modernización de empresas ya establecidas con proyectos viables desde el punto de vista técnico, de mercado, administrativo y financiero que produzcan bienes y/o servicios no petroleros y que directa o indirectamente generen divisas.

Es importante referir que este tipo de crédito es igual a un crédito refaccionario.

Se financia hasta 50% del monto total de la inversión para proyectos de nueva creación y hasta 85% del valor del proyecto, en el caso de proyectos completos, de ampliaciones y/o modernizaciones de empresas en marcha.

Este crédito se otorga en dólares estadounidenses o en moneda nacional, de acuerdo con los requerimientos del cliente, a plazos que se determinan en función de los flujos de ingresos del proyecto.

Para que una empresa sea susceptible de recibir un crédito directo por parte de Bancomext, debe entregar la solicitud de crédito que Bancomext le proporcione, debidamente requisitada y acompañada de la información que en ella se establece para este tipo de apoyo (de carácter legal, financiero, de mercado, administrativo y técnico, principalmente).

Una vez aceptado el otorgamiento del crédito, para disponer de los recursos las empresas deben entregar a Bancomext copia de los documentos siguientes:

- Facturas de los bienes y servicios, comprobantes de pago y pedimentos de importación.
- Pedidos u órdenes de compra a proveedores extranjeros.
- Carta de instrucción de pago, en su caso.

D. Adquisición de unidades de equipo importadas

Bancomext otorga recursos financieros a empresas mexicanas para que compren maquinaria o equipo, preferentemente de importación, con el fin de que cuenten con la tecnología de punta que les permita estar en condiciones competitivas para participar en los mercados internacionales. Dichas empresas deben contar con proyectos viables desde el punto de vista técnico, de mercado, administrativo y financiero relativos a la producción de bienes y/o servicios no petroleros que directa o indirectamente generen divisas.

Se financia hasta 85% del valor de la maquinaria o el equipo en dólares estadounidenses, en moneda nacional, o en la moneda del país de origen de la maquinaria o del equipo, de acuerdo con los requerimientos del cliente, a plazos de hasta 5 años.

Para que una empresa sea susceptible de recibir este crédito debe entregar la solicitud de crédito que Bancomext le proporcione, debidamente requisitada y acompañada de la información que en ella se establece para este tipo de apoyo (de carácter legal, financiero, de mercado, administrativo y técnico, principalmente).

Una vez aceptado el otorgamiento del crédito, para disponer de los recursos las empresas deben entregar a Bancomext copia de los documentos siguientes:

- Facturas de los bienes y servicios y conocimiento de embarque.
- Pedidos u órdenes de compra a proveedores extranjeros.
- Carta de crédito irrevocable, en su caso.
- Carta de instrucción de pago, cuando se solicite.

Los intereses que se cobran sobre este préstamo se calculan con base en lo siguiente:

1. En primer piso

Bancomext considera como base la Tasa Libor a 60 días + una sobre tasa que va de 1 a 4 puntos dependiendo del grado de riesgo; es decir, de la calificación que obtenga la empresa + una Comisión que puede ser negociable. Cabe mencionar que para proyectos de inversión ésta es de 0.5 - 1.5 puntos.

La calificación de la empresa puede ser:

- A = Riesgo normal
- B = Riesgo ligeramente superior a lo normal
- C = Crédito con problema potencial
- D = Crédito con pérdidas esperadas
- E = Crédito con pérdidas irrecuperables

Esta calificación de cartera es la que la Comisión Nacional Bancaria y de Valores pide se practique a las empresas para que tengan reservas de quebranto.

2. En segundo piso

Se considera como base la Tasa Libor a 90 días + una Sper

E. Líneas de crédito comprador

Permiten impulsar el desarrollo del sector exportador de México y mejorar la competitividad de los productos y servicios mexicanos en el extranjero.

Benefician a las personas que cuenten con un contrato de compraventa de bienes y/o servicios elegibles de origen mexicano.

A través de las líneas de crédito comprador de Bancomext, los importadores pueden adquirir bienes y servicios mexicanos a plazo, con financiamientos otorgados por instituciones financieras en su país, mientras que el exportador recibe el pago de su venta al contado.

Los montos autorizados se aplican para que la institución en el extranjero, acreditada por Bancomext, apoye financieramente a los importadores de su país en la adquisición de servicios, bienes de consumo inmediato, bienes de consumo duradero y bienes de capital de origen mexicano (excepto los petroleros), así como proyectos de inversión en los que participen empresas mexicanas.

El monto de la línea se determina para cada institución intermediaria en función de su situación financiera y de acuerdo con el contenido mexicano de los productos y servicios de exportación: 100 % del valor de la factura hasta por un año y 100 % del contenido mexicano sin exceder 85 % del valor de la factura por más de un año; considerando que los bienes o servicios deben tener un contenido mexicano mínimo de 30 %.

Los plazos de financiamiento son :

- Bienes de consumo inmediato Hasta 360 días
- Bienes de consumo duradero Hasta 2 años
- Bienes de capital y servicios Hasta 5 años

Los bienes mencionados comprenden:

- Consumo inmediato.- materia prima.
- Consumo duradero.- equipos que no intervienen directamente en la producción pero que son necesarios.
- Capital y servicios.- maquinaria indispensable para la producción.

En este tipo de crédito se cobra una cantidad con base en los gastos de administración que efectúe el Banco.

La documentación requerida a las instituciones financieras es el contrato de crédito suscrito con Bancomext, que contenga los términos y condiciones financieros, instrumentos y mecanismos de operación que rigen la línea; mientras que al importador se le solicita cartas de crédito irrevocables, emitidas por la institución financiera en el extranjero, por cuenta y orden del importador y a favor del exportador mexicano.

F. Cartas de crédito

Brindan al exportador la certeza de recibir el pago de sus ventas por parte del importador.

En este tipo de crédito Bancomext actúa como banco notificador o confirmador, recibiendo cartas de crédito de exportación provenientes del extranjero a favor de exportadores mexicanos.

Estas cartas ofrecen certidumbre en cuanto a su interpretación debido a que están normadas por reglas internacionales de comercio, lo cual facilita la corrección de los negocios que se efectúen con instituciones o empresas de otros países.

Bancomext emite cartas de crédito de importación y domésticas en 24 hrs. a partir de la entrega de la solicitud completa y en orden. "Se ofrecen tanto a acreditados de Bancomext, con cargo a su línea, como a no acreditados mediante pago anticipado.

"Las cartas de crédito de importación permiten a los compradores hacer llegar sus pagos de manera fácil y rápida a sus proveedores, ya que Bancomext cuenta con una extensa red de bancos corresponsales, una amplia capacidad de fondeo en los mercados internacionales, personal especializado y sistemas integrales automatizados que sustentan el ofrecimiento de un servicio eficiente. Pueden ser financiadas a tasas preferenciales y a plazos hasta de cinco años, tratándose de unidades de equipo y, en el caso de proyectos de inversión, hasta diez años". (1)

Las cartas de crédito domésticas son para cubrir transacciones comerciales efectuadas en el territorio nacional. También son objeto de financiamiento a través de líneas de crédito comprador para apoyar la adquisición de bienes y servicios mexicanos en el extranjero.

(1) Bancomext. Guía Básica del Exportador. México, 1997.

II. Garantías

“Bancomext ofrece un esquema integral de garantías para facilitar a los exportadores mexicanos el acceso al crédito y reducir el riesgo de falta de pago de sus ventas en los mercados internacionales, contribuyendo a crear un entorno de certidumbre que fomente el desarrollo de actividades de comercio exterior” (1). Cabe mencionar que estas garantías son equivalentes a un seguro y por consiguiente se cobra una prima dependiendo tanto del país al que se exporta como del riesgo; el segundo depende del monto y tiempo por el que se solicite la garantía. Dentro de éstas garantías figuran :

A. Garantía de pre-embarque

Mediante ella, las empresas mexicanas exportadoras quedan protegidas de la pérdida neta de los bienes de exportación a la que éstas, durante la etapa de producción, pueden enfrentarse como consecuencia de riesgos políticos, catastróficos o comerciales ocurridos en el país del importador.

“Su beneficio principal es proteger a dichas empresas contra pérdidas ocasionadas por la imposibilidad de colocar sus productos en cualquier otro mercado debido a la materialización de algún riesgo en el país al que originalmente estaban destinados los bienes” (2).

C. Garantía de post-embarque global

Cubre al exportador mexicano contra la falta de pago por parte del importador, una vez que los bienes fueron recibidos por este último. También protege a una institución financiera intermediaria de incumplimiento de pago de un crédito otorgado a un exportador por la causa antes mencionada.

De esta manera, tanto los exportadores mexicanos como las instituciones financieras pueden reducir los riesgos inherentes a las actividades de comercio exterior.

(1) Bancomext. Guía Básica del Exportador. México, 1997.

(2) Ibid

C. Garantía de post-embarque específica

A diferencia de la ya descrita, ésta garantía cubre la pérdida neta que sufre el exportador mexicano por la falta de pago del importador por una sola operación con un cliente único y ampara generalmente operaciones de mediano y largo plazos.

Es particularmente útil para aquellos exportadores que realizan una operación comercial con importadores que radican en países con mayor nivel de riesgo.

D. Garantía amplia de crédito

Cubre a la banca comercial contra la falta de pago de los créditos que haya otorgado a empresas mexicanas para financiar las etapas de producción y venta (capital de trabajo). Esta garantía es un mecanismo muy ágil, por lo que es uno de los instrumentos más eficaces para incentivar el financiamiento a los exportadores mexicanos.

E. Garantías contractuales

“Estas garantías protegen de la materialización de determinados riesgos a las instituciones financieras intermediarias que otorguen garantías a empresas mexicanas para su participación en licitaciones internacionales. Asimismo, Bancomext garantiza al importador el pago de obligaciones contraídas por el exportador mexicano, mediante instrumentos como stand by, bid bonds, performance bonds, advanced payment bonds, entre otros”. (1) De esta forma, Bancomext contribuye a la concreción de negocios de empresas mexicanas con contrapartes extranjeras.

(1) Bancomext. Guía Básica del Exportador. México, 1997.

A continuación se define los instrumentos citados:

1.- Stand by

“Es un instrumento de pago que generalmente se utiliza cuando se trata de garantizar el cumplimiento de una obligación; esta forma de pago se rige también por USOS Y REGLAS UNIFORMES RELATIVAS A LOS CRÉDITOS DOCUMENTARIOS” (1). Se ha incrementado su participación en los mercados internacionales debido a su seguridad, rapidez y trámite ágil y sencillo.

2.- Bid bonds

“Instrumento que representa un compromiso de cumplimiento de una obligación para garantizar la participación de importadores o exportadores en licitaciones o concursos para elevar el sostenimiento de las ofertas que se realizan en dichos eventos” (2).

3.- Performance bonds

Instrumento utilizado para dar cumplimiento a lo convenido en la oferta que previamente quedó garantizada con la emisión del bid bond.

4.- Advenced payment bonds

Instrumento que garantiza al importador que cualquier anticipo que proporcione será devuelto o utilizado en los términos establecidos en el contrato.

(1) Bancomext. Instituto de Formación Técnica para el Desarrollo del Comercio Exterior. México, 1997.

(2) Ibidem

III. Servicios financieros

A. Capital de riesgo

Bancomext apoya a empresas mexicanas que no son susceptibles de crédito mediante el capital de riesgo, el cual consiste en la participación en el capital social de la empresa, con el fin de fortalecer su estructura financiera, fomentar la incorporación de inversionistas nacionales o extranjeros, así como desarrollar proyectos de expansión que les permitan incrementar su competitividad internacional. La participación accionaria de Bancomext es temporal y minoritaria, hasta por un máximo de 25% del capital social de la empresa en acciones comunes.

Se debe firmar un contrato en el que se establezca el tiempo en el que Bancomext participará en el capital social, cómo se retirará y lo que se hará con esas acciones; es decir: si se venden a terceros o si se pulverizan entre los mismos accionistas.

Cabe mencionar que este tipo de servicio se presta únicamente cuando son proyectos muy grandes, rentables y a largo plazo (generalmente a 5 años).

B. Servicios de tesorería

a) Compra - venta de dólares spot y a futuro

Bancomext ofrece el servicio de compraventa de divisas spot, con el fin de facilitar a las empresas la conversión de monedas requerida, derivada de financiamientos recibidos o pago de cartas de crédito. Los valores se cotizan el mismo día, 24 y 48 horas, para transacciones superiores a los 5 mil dólares.

“Asimismo, el Banco proporciona el servicio de compraventa de dólares a futuro, conocida también como forward o contrato adelantado, que es uno de los servicios de tesorería que Bancomext ofrece para apoyar a la comunidad exportadora e importadora del país. Este servicio consiste en el establecimiento de un contrato para intercambiar (comprar o vender) dólares contra pesos, a plazos entre 28 y 365 días y a un tipo de cambio establecido en la fecha de concertación de la operación de compraventa” (1).

Este tipo de instrumento es muy flexible en cuanto a plazos y montos a contratar.

Se cobra una comisión de entrada y de salida dependiendo del riesgo, el cual se determina en base al monto y tiempo en el que se desee asegurar el desliz cambiario.

b) Mesa de dinero

Consiste en la administración de inversiones de excedentes de tesorería, con el fin de obtener los rendimientos más atractivos del mercado, mediante operaciones de compraventa de títulos y valores en el mercado de dinero doméstico, con intermediarios financieros institucionales y emisoras de títulos, entre otros.

Ofrece una amplia gama de opciones de inversión en cartera de títulos bancarios y valores gubernamentales para los excedentes financieros de los clientes.

Opera en moneda nacional y en dólares:

1. Instrumentos en moneda nacional

- Aceptación bancaria emitida por cualquier instrumento bancario
- Papel Bancomext
- Valores gubernamentales

(1) <http://www.bancomext.com.mx>

2. Instrumentos en dólares

- Inversiones en fondos federales
- Inversiones a plazo
- En bonos gubernamentales (Treasuries)

3. Otros instrumentos

- Certificados de depósito de bancos mexicanos en el extranjero

El plazo se determina dependiendo del tipo de instrumento, pero puede ser :

- A corto plazo de 1 a 365 días
- A largo plazo de 2 a 5 años

C. Banca de inversión

Consiste en el diseño y estructuración de esquemas innovadores de financiamiento para el desarrollo de proyectos, utilizando ingeniería financiera, productos derivados, emisiones de instrumentos de deuda, bursatilización de activos, sindicación de créditos, fusiones y adquisiciones; lo cual permite la incorporación de las empresas mexicanas en actividades de comercio exterior y el fortalecimiento de las que ya participan en éstas.

Se instrumentan esquemas financieros que permiten a las empresas desarrollar proyectos de infraestructura en México, evitando así la salida de divisas y posibilitándoles participar en proyectos internacionales en condiciones financieras similares a las de sus competidores extranjeros.

IV. Otros servicios

A. Fiduciarios

Permiten a las empresas o instituciones contar con mecanismos legales mediante los cuales pueden realizar la estructuración de operaciones financieras, inmobiliarias, de infraestructura y de garantía, entre otras. Estos servicios tienen la ventaja de poder ser adaptados de acuerdo con las necesidades del cliente, haciendo de ellas un instrumento de gran utilidad para apoyar una amplia variedad de operaciones relacionadas con el comercio exterior.

Bancomext, en carácter de fiduciario, ofrece los servicios que a continuación se describe:

a) Fideicomisos de:

- De Administración

Bancomext gestiona las actividades que se acuerden con empresas o instituciones para lograr un fin específico, como es la bursatilización de cartera.

- De Inversión

Bancomext pone a disposición de las empresas o instituciones el servicio de fiduciario para la inversión de sus recursos financieros, de acuerdo con las condiciones que para dicho efecto se especifiquen, como puede ser la creación de un fondo para la promoción de inversión extranjera.

- De Garantía

Bancomext apoya a empresas o instituciones para asegurar el cumplimiento de una obligación propia o de un tercero. Este tipo de fideicomiso es muy útil para garantizar el pago de créditos recibidos de entidades financieras.

b) Comisiones mercantiles

Con este servicio, Bancomext desempeña los servicios o la gestión de negocios comerciales que el cliente requiera, actuando en nombre propio, o bien, por cuenta y orden de dicho cliente.

c) Avalúos

Bancomext ofrece el servicio de avalúos de bienes inmuebles, maquinaria y equipo, entre otros; lo cual contribuye a que las empresas cuenten con las garantías requeridas para la obtención de financiamientos para sus operaciones internacionales.

B. Información

Bancomext ofrece al empresario información general y especializada en comercio exterior e inversión extranjera para apoyarlo en la realización de sus negocios en el mercado internacional. Dicha información es difundida a través de :

- Agenda de Comercio Exterior e Información Comercial para empresas
- Fichero Electrónico
- Sistema Mexicano de Promoción Externa (Simpex)
- Publicaciones

C. Asesoría

Bancomext ofrece asesoría para orientar al empresario paso a paso en los trámites y procedimientos que requiere una operación de exportación. Este apoyo se otorga a través de un grupo de asesores especializados en materia comercial, aduanera y jurídica en el ámbito internacional.

Esta asesoría es principalmente sobre disposiciones arancelarias y no arancelarias, contratos de compraventa internacional y acuerdos comerciales que México ha firmado con otros países.

D. Capacitación

Este apoyo es para capacitar y brindar asistencia técnica a las empresas que participan en el comercio internacional.

Se ofrece cursos a las empresas para formular planes de negocios, definir precios de exportación y conocer condiciones de empaque, entre otros aspectos.

E. Promoción en el extranjero

a) Difusión de oferta exportable e intereses de inversión en el extranjero

Para los empresarios que desean promover sus servicios e intereses de inversión y coinversión en el exterior, Bancomext ofrece sistemas automatizados.

En el Simpex se incluye su oferta exportable o demanda de inversión, para que posibles clientes en el mundo puedan consultarla y contactarse.

b) Participación en ferias y exposiciones internacionales

Con el propósito de que el empresario promueva sus productos directamente en los mercados ante compradores especializados y conozca las condiciones de sus competidores, Bancomext cuenta con un Programa Nacional de Eventos Internacionales, que considera la realización de Ferias, en que la participación mexicana es organizada por la Institución.

Asimismo, se le brinda al empresario asesoría para seleccionar el evento más adecuado a sus necesidades y a las características del producto; además, Bancomext organiza su participación en el evento y el envío de muestras.

c) Feria virtual

Es un espacio creado en Internet, para que las empresas mexicanas puedan exhibir, durante seis meses y de forma gráfica, los productos, catálogos y listas de precios, utilizando los últimos avances de la informática y telecomunicaciones para facilitar los negocios de comercio exterior entre exportadores mexicanos y sus posibles clientes, los cuales sólo tienen que pulsar un botón para acceder a su stand virtual y conocer sus productos.

Este espacio reúne todas las ventajas de las ferias convencionales, pudiendo recibir la visita de clientes desde cualquier país del mundo, a cualquier hora del día, durante todo el año.

d) Participación en misiones de exportadores

Bancomext organiza misiones a los mercados que cuentan con mayores oportunidades en productos seleccionados. Dichas misiones ofrecen un programa de citas con importadores seleccionados de acuerdo a las características de la empresa.

e) Entrevistas en México con compradores e inversionistas extranjeros

A través de las Consejerías Comerciales, Bancomext organiza misiones de importadores e inversionistas, tanto grupales como individuales. Las empresas que se encuentran registradas pueden solicitar que se les considere para entrevistas con los empresarios extranjeros que están interesados en su producto o en realizar coinversiones o alianzas estratégicas en el sector.

f) Agendas de trabajo en el extranjero

Mediante las Consejerías Comerciales, Bancomext apoya al empresario en la organización de programa de citas con importadores o inversionistas en el extranjero, para la búsqueda de clientes o socios. También le brinda asesoría para dirigirse a los mercados con mayor potencial para la empresa.

El servicio no incluye personal de la Consejería para acompañar a las empresas en sus entrevistas, ni otro tipo de servicios como información o asesoría legal. El seguimiento de los contactos es responsabilidad de la empresa, por lo que Bancomext no asegura la realización de negocios o el resultado de las operaciones de los contactos realizados.

g) Detección de licitaciones públicas internacionales en el extranjero

Bancomext ayuda al empresario a detectar las oportunidades comerciales más convenientes, preferentemente en países de adscripción de las Consejerías Comerciales y de acuerdo al tipo de productos y servicios que el empresario ofrece. Esto, con el objeto de conseguir contratos para la venta de productos o prestación de servicios en el exterior, a través de concursos internacionales.

h) Identificación de contrapartes o representantes extranjeros

En caso de requerir, además de la difusión de la oferta del empresario o interés de inversión, la identificación de un socio o cliente potencial, Bancomext ayuda a identificarlos mediante sus oficinas en el exterior. Este servicio está sujeto a la opinión de la Consejería Comercial, respecto a la oportunidad del producto en el mercado seleccionado.

i) Compra de bases para participar en una licitación pública internacional celebrada en el extranjero

Con el objeto de que exista participación en las licitaciones públicas internacionales, Bancomext ofrece el servicio de compra de bases de licitación, en plazas donde se localizan las Consejerías Comerciales.

j) Promoción exportadora a través del programa "México exporta"

Mediante este Programa, Bancomext acerca a los exportadores de los principales sectores de actividad económica de cada Estado de la República Mexicana, proporcionándoles la información sobre las oportunidades de negocios, los mercados con mayor potencial, las preferencias comerciales obtenidas por México, los servicios financieros y promocionales que ofrece el Banco, así como la asesoría individual sobre cómo y a dónde exportar.

Entre otros objetivos, se busca incrementar y diversificar las exportaciones de las empresas, promover los atractivos de la Entidad receptora de inversión extranjera y fortalecer la cultura exportadora de la empresa. Los eventos incluyen asesorías individuales atendidas por especialistas del Banco.

k) Sistema de promoción de oferta exportable por subcontratación de procesos

Este sistema contiene información básica (general y técnica) de empresas mexicanas del sector plástico y metalmeccánico interesadas en promover, en el exterior, sus procesos mediante el mecanismo de la subcontratación. La información contenida en el sistema, ha sido evaluada por consultores y especialistas independientes a Bancomext y facilita el contacto con los compradores potenciales de partes y componentes, a través de las Consejerías Comerciales.

l) Venta de espacios publicitarios

Contratación de espacios publicitarios en :

- El Bancomext Trade Directory of Mexico

Brinda la oportunidad de promocionar productos en más de 100 países en el mundo, a través de la inserción de anuncios publicitarios en el directorio de exportadores de México, de mayor reconocimiento y confiabilidad a nivel internacional.

- La revista de Comercio Exterior

Ofrece espacios publicitarios para difundir productos y servicios entre los sectores financiero, industrial y académico. Su público lector está compuesto por directores y ejecutivos de Bancos, Casas de Bolsas, Aseguradoras, Empresas Manufactureras, Agroindustriales y Centros de Investigación.

- La revista Negocios Internacionales

Posibilita el incremento de las ventas de servicios de apoyo al comercio exterior, anunciando diversos productos. Se distribuye a nivel nacional entre más de 20,000 empresas de la comunidad exportadora.

- Guía Básica del Exportador

Medio especializado que le permite al empresario promocionar sus servicios vinculados al comercio exterior. A través de esta Guía, se puede dirigir la publicidad de manera selectiva entre el público que consulta: Servicios aduanales para exportar ; servicios financieros para la exportación; transportación internacional y consolidación de carga, envase y embalaje para la exportación, asesoría en materia de exportación, documentos y trámites.

m) Eurocentro Bancomext Programa AL-INVEST encuentros sectoriales entre empresarios

Trabaja en red con organismos europeos y de América Latina para organizar los encuentros entre empresas del mismo sector. Pueden participar empresarios de cualquier sector, como el agroindustrial, mueblero o del medio ambiente, incluida la subcontratación.

Los encuentros tienen una duración de 2 días. Habitualmente se celebran en ferias especializadas en un stand o Salón de la Unión Europea, con toda la infraestructura técnica y personal necesario. El empresario recibe una agenda con las entrevistas preparadas por el que más se adaptan a su perfil y producto.

Los resultados son muy atractivos, desde un acuerdo de distribución, la formación de una co-inversión, la transferencia de la tecnología más innovadora, hasta una simple pero valiosa información acerca de su sector, con lo que facilita establecer alianzas estratégicas.

6.14. Acciones desarrolladas para impulsar las exportaciones

Para impulsar las exportaciones, el apoyo integral de Bancomext se sustenta en tres vertientes: la primera, determina los sectores con mayor potencial en los negocios internacionales, buscando enlazar la cadena productiva hacia las exportaciones; la segunda, identifica las necesidades particulares de las empresas mexicanas y diseña y proporciona el apoyo integral que estas requieren ; la tercera, detecta, evalúa y difunde las oportunidades de negocios en los mercados internacionales y apoya a las empresas para que concierten sus ventas en forma exitosa.

6.15. Propósito de los apoyos para las exportaciones

Contribuir al aumento de la competitividad de las empresas, que propicie una mayor presencia de los productos mexicanos en los mercados externos y promover así mayores niveles de bienestar social, vía la creación de empleos y la generación de divisas.

6.16. Participación a nivel nacional de las exportaciones

El Banco Nacional de Comercio Exterior, S.N.C., en su función de apoyo a las actividades de comercio exterior del país, juega un papel importante para lograr una mayor competitividad en las empresas, con el fin de que tengan un acceso exitoso a los mercados internacionales.

Los cambios estructurales que la economía mexicana ha experimentado en los últimos años y el proceso de globalización de los mercados a nivel mundial han exigido una participación muy activa de Bancomext para responder con agilidad a las oportunidades de negocios que el comercio exterior brinda a las empresas de nuestro País. En particular, esta participación es aún más necesaria ante la situación actual de México, lo cual permite prever que el crecimiento futuro nacional habrá de comprender, como uno de sus pilares fundamentales, un incremento a las exportaciones no petroleras, principalmente de las manufactureras.

La creación y mantenimiento de una planta exportadora competitiva y sólida continuará siendo una prioridad en la que Bancomext actuará también como impulsor para que otras instituciones, tanto financieras como no financieras, se sumen a este esfuerzo; multiplicando así los apoyos y recursos disponibles para lograr tan importante objetivo.

6.17. Principales logros en 1996 y 1997

Durante el último bienio, en el entorno económico, político y social del País, Bancomext ha mostrado un gran capacidad de adaptación. Así, para fortalecer las funciones de promoción y análisis de crédito, en 1996 se emprendió un proceso de reconversión de los Centros Bancomext a fin de dotar de mayor eficacia a sus funciones de promoción y venta de los productos y servicios del Banco. También se ha otorgado gran atención a las operaciones de primer piso orientadas a las empresas pequeñas y medianas y elevar con ello su participación en la cadena de exportación.

En 1997 Bancomext emprendió una retroalimentación en favor de la empresa pequeña y mediana: capacitando a los empresarios, identificando oportunidades de exportación, estructurando proyectos viables y susceptibles de financiamiento, brindando servicios de asistencia técnica, asesoría y de ingeniería comercial y financiera, así como ofreciendo información de mercados y nichos de oportunidad.

Se impulsó un cambio en la política crediticia hacia las empresas pequeñas y medianas al asociarse con ellas por medio de capital de riesgo en sus proyectos viables de exportación que , a su vez, se convierten en sujetos de crédito elegibles para la banca comercial a la que, además, se le ofrecen programas de garantía y de seguro de crédito directo mediante la sindicalización, venta o bursatilización de la cartera de Bancomext.

6.18. Perspectivas para impulsar las exportaciones

Hacia las empresas, el reto de Bancomext es tener un contacto más directo con el empresario y continuar mejorando la gama de productos y servicios financieros y no financieros para atender de manera integral sus necesidades, con el fin de impulsar su competitividad y favorecer su incursión en los mercados internacionales para fomentar la existencia de una planta exportadora permanente.

Considerando que las ventas al exterior deben constituirse como fuente importante de crecimiento de la economía mexicana en los próximos años, el Banco se ha propuesto incrementar sus esfuerzos para que las empresas aumenten el volumen de sus exportaciones, sustituyan importaciones de manera eficiente y logren una mayor diversificación y penetración en los mercados internacionales. Esto, a través del ofrecimiento que Bancomext haga de líneas y garantías de crédito a los compradores extranjeros de sus bienes y servicios, en especial en América Latina. Asimismo, se pretende apoyar a las empresas para que concursen en las licitaciones internacionales para proyectos del sector público, permitiéndoles competir, en igualdad de circunstancias, con las empresas extranjeras.

Por otra parte, Bancomext se ha propuesto realizar esfuerzos para incorporar un mayor valor agregado nacional a las exportaciones, promoviendo el desarrollo de los exportadores indirectos; para ello, programa fortalecer el apoyo a las empresas a lo largo de todas las etapas de la cadena productiva de exportación, desde el inicio de los proyectos, proporcionando asesoría y financiamiento, hasta la comercialización de productos en los mercados internacionales; procurando el contacto con contrapartes en el extranjero para la realización de coinversiones y alianzas estratégicas y demás servicios que faciliten las actividades de comercio exterior. Este apoyo se enfocará principalmente a empresas medianas y pequeñas.

A su vez, se persigue dar mayor énfasis al desarrollo exportador de las diversas regiones del País, para lo cual, con base en el conocimiento de las características e infraestructura así como de las actividades productivas que predominan en cada Estado, ofrecerá los productos y servicios que mejor satisfagan las necesidades de las empresas, a fin de promover el crecimiento y permanencia de su planta exportadora.

Hacia el interior del Banco, se planea lograr una mayor efectividad y beneficio social en la aplicación de los recursos y esfuerzos de Bancomext, mediante su asignación a aquellos sectores productivos que cuenten o desarrollen ventajas competitivas sostenibles en el futuro. Con este fin, con base en la reestructuración organizacional, se fortalecerá las actividades de promoción tanto en el País como en el extranjero, con el propósito de ofrecer productos y servicios de alta calidad a las mejores tasas y con la oportunidad requerida por el empresario, aumentar la capacidad de atención y difusión y administrar los recursos de la Institución de manera más eficiente.

Con el propósito de mantener la solidez financiera del Banco y ampliar los apoyos ofrecidos, Bancomext se ha propuesto cuidar que su operación se realice con niveles de riesgo prudentes para seguir siendo una institución autofinanciable, sin transferencias de recursos por parte del Gobierno Federal.

Planea cumplir y ampliar su misión, ofreciendo un apoyo integral que se constituya como el factor de cambio para más empresas, contribuyendo a que el entorno económico mundial y nacional plantean.

Nota.- Las fuentes consultadas para formular el apartado 6.6. al 6.18. fueron:

<http://www.bancomext.com.mx> ; BANCOMEXT. El ciclo exportador y los servicios de apoyo. México, 1997; BANCOMEXT. Guía básica del exportador. México, 1997; BANCOMEXT. Oportunidades en el Mercado Internacional para Productos Mexicanos. México, 1998; BANCOMEXT. Oportunidades para todo el mundo. México, 1996; BANCOMEXT. Productos Financieros de Apoyo al Comercio Exterior. México, 1997.

7. ACUACULTURA EN MÉXICO

7.1. Características generales

7.1.1. Definición

“Acuicultura es el cultivo de especies de la fauna y flora acuáticas, mediante el empleo de métodos y técnicas para su desarrollo controlado en todo estadio biológico y ambiente acuático y en cualquier tipo de instalación”. Art. 44 (1)

Con base en lo anterior, debe considerarse como acuicultura a la producción controlada de postlarvas, crías, larvas, huevos, semillas, cepas algales y esporas en laboratorio; o el desarrollo y engorda de éstos en estanques artificiales, lagos, presas, en instalaciones ubicadas en bahías, estuarios y lagunas costeras o en el medio marino.

De acuerdo al autor Medina Gándara, la acuicultura se define como el cultivo de organismos acuáticos bajo condiciones controladas, hasta su cosecha, procesamiento, comercialización y consumo. (2)

Desde el punto de vista biológico, es el intento del hombre por incrementar la productividad de los recursos acuáticos mediante la manipulación deliberada de sus procesos fisiológicos de crecimiento, reproducción y mortalidad, haciendo uso de insumos como alimento, energía y mano de obra. (3)

(1) Secretaría de Pesca, Reglamento de la Ley de Pesca. México, 1993.

(2) J.A. Medina Gándara, R. Sánchez Silva, F.R. Vera Herrera y J. Vidal López, La Acuicultura en la Planeación Hidráulica. México, 1976.

(3) Secretaría de Pesca, ¿Qué es la acuicultura?. México, s/f.

7.1.2. Antecedentes

Los orígenes de la acuicultura se remontan al periodo prehispánico cuando los peces eran cultivados con fines religiosos y ornamentales, según lo atestiguan relatos de Francisco Javier Clavijero, Fray Juan de Torquemada y Hernán Cortés.

La acuicultura de tipo ritual o religioso tenía por objeto invocar a dioses para que favorecieran la pesca, y esta se practicaba en los numerosos lagos del Valle de México. El pescado constituía un alimento esencial para los mexicanos.

A raíz de la conquista española, se perdieron varias tradiciones y prácticas para la producción de alimentos, entre ellas la acuicultura.

Durante la administración del presidente Benito Juárez en 1858, se incluyó en el Código Civil la clasificación de los viveros de animales, como estanques de peces y bienes inmuebles. En ese momento nace la acuicultura en el campo del derecho.

En 1882 se expide el proyecto de ley que sienta las bases del uso público de los mares territoriales, lagunas, ríos navegables, fluviales y canales; declarándose todos ellos de exclusiva jurisdicción federal en lo que se refiere, entre otras actividades, al buceo de la perla, pesca y piscicultura.

En 1883 Esteban Chazari publicó su obra: *Ideas Sobre la Importancia de Impulsar Vigorosamente la Piscicultura y la Acuicultura en el País*, con lo cual pone manifiesto la trascendencia que éstas actividades podrían representar para el desarrollo económico del País, proponiendo al gobierno algunas medidas legales y prácticas.

En 1891 se expidió el Reglamento para la Programación de la Piscicultura en México, en el cual se establecen las bases legales para el fomento de la misma.

A partir de 1914 la Secretaría de Fomento otorgó varias concesiones para la cría , cultivo y explotación de concha-perla, abulón y nácar que, a diferencia de las anteriores, ya no tuvieron el carácter de exclusivas, sino que permitieron la competencia a los concesionarios que se comprometieron a formar fondos artificiales para la creación de nuevos criaderos. Estos recursos fueron explotados irracionalmente, sin llevar a cabo su obligatorio cultivo en Oaxaca, Chiapas, Baja California, Nayarit, Jalisco y Guerrero.

Las experiencias de cultivo en agua dulce resurgen en 1920 cuando se otorgaron diversas concesiones en el Estado de Chihuahua para la construcción de viveros de cría y reproducción de peces; así como en 1921, en Texcoco, para el establecimiento de una estación de piscicultura.

Ante la diversidad de disposiciones jurídicas sobre pesca y acuacultura, en 1923 se dicta el primer Reglamento de Pesca Marítima y Fluvial de la República Mexicana. Así, por primera vez en la Legislación Mexicana se considera a la acuacultura como un acto de pesca, definiéndola como el aprovechamiento de las aguas y riberas para la cría y reproducción de animales acuáticos.

Entre 1930 y 1936 la acuacultura se desarrolló entre dos tendencias:

- La pesca deportiva
- La acuacultura rural

Entre 1930 y 1950, la pesca deportiva tuvo un papel predominante con el surgimiento de los clubes de pesca en el norte del País. A partir de 1950, la acuacultura rural cobra mayor importancia creándose una comisión especial para su fomento.

Ambas tendencias fueron planteadas a partir del repoblamiento de embalses, lagos y ríos. Dentro de ésta categoría la tasa de supervivencia de los organismos sembrados era muy baja; sin embargo, cumplía con los contenidos propuestos durante éste periodo.

Conforme a la Ley Federal de Aguas de 1971, en la exportación, uso o aprovechamiento de las aguas, se observaba el siguiente orden de relación: usos domésticos, servicios públicos urbanos, abrevaderos de ganado, riego de terrenos, industrias, acuacultura, generación de energía eléctrica para servicio privado, lavado y entarquinamiento de terrenos y otros.

A lo largo de la historia, la acuacultura ha sido atendida por diferentes dependencias de la administración pública federal, siendo sucesivamente, las Secretarías de :

Fomento, Colonización, Industria y Comercio; Agricultura y Fomento; de Marina; de Pesca; y, continuando vigente, la de Medio Ambiente, Recursos Naturales y Pesca.

Se considera que a partir de 1976 surge en México la acuacultura extensiva para la producción de bagre y trucha, realizada por la iniciativa privada. Los métodos de producción controlados ejercen una marcada influencia en las políticas de desarrollo acuacultural formulada por la Dirección General de Acuacultura.

Entre las primeras piscifactorías privadas que se crearon fueron:

- Estanques Piscícolas de Apodaca, N.L.
- Granjas Acuícolas El Rosario, Sin.
- Granja de Atlapulco, Mex.
- Granja Piscícola Los Truchones, Mex.
- Granja Piscícola El Oro, Mex.
- Granja Piscícola Acambay, Mex.
- Granja Piscícola Río Frio, Pue.
- Granja Piscícola y Ranícola de Jamay, Jal.
- Granja El Bejuco, Gro.

Finalmente, es importante referir que desde 1980 se han creado otras empresas de diversas dimensiones para el cultivo de otras especies además del bagre y la trucha, principalmente el langostino, rana toro, tilapia y camarón.

Nota.- La fuente para consultar el apartado 7.1.2. fue:

Secretaría de Pesca. Acuicultura 2000, Memorias y Perspectivas. México, s/f.

7.1.3. Evolución

La acuicultura ha adquirido gran importancia y ha arrojado beneficios sociales y económicos, lo cual ha sido traducido en una fuente de alimentación con un elevado valor nutricional a relativo bajo costo. Sin embargo, el desarrollo de esta actividad en México no ha alcanzado los rendimientos proyectados o identificados potencialmente.

Desde la década de los treinta, el desarrollo de la acuicultura ha sido de tipo rural y se ha basado principalmente en el repoblamiento de embalses, en particular de las grandes presas. Sin embargo, cabe mencionar que a partir de los ochenta se ha impulsado el desarrollo de la acuicultura industrial y de alto rendimiento.

Considerando que la presente investigación está enfocada a la camaronicultura, es importante referir que el cultivo de camarón ha logrado incorporar un gran número de empresas de carácter privado y del sector social con una consecuente generación de empleos y divisas. "Se estima que esto podrá ampliarse significativamente siempre y cuando se establezca un adecuado ordenamiento de los ecosistemas costeros y se ponga especial atención a los ecosistemas frágiles como son los manglares y lagunas costeras" (1).

Los trabajos de acuicultura se han desarrollado en gran medida en aguas interiores, principalmente con peces desde el enfoque de piscicultura de siembra o repoblación.

En México, la acuicultura se encuentra altamente desarrollada, al haber alcanzado altos niveles comerciales la trucha, el arcoiris, la carpa, la tilapia, el camarón, el langostino y ostión; mientras que el pescado blanco, la mojarra y el mejillón se encuentran en fase experimental.

La acuicultura se ha impulsado fuertemente como un instrumento para regular el desequilibrio en el desarrollo económico regional y como una alternativa económica a nivel internacional.

Para la acuicultura continúe evolucionando, se requiere la instalación de servicios, así como llevar a cabo acciones para recuperar la capacidad de producción perdida, reducir el deterioro de la capacidad instalada y desarrollar programas de investigación para acuicultura que tengan como característica la vinculación interinstitucional.

(1) Secretaría de Pesca. Acuicultura 2000, Memorias y Perspectivas. México, s/f.

7.1.4. Marco legal de la acuicultura

La acuicultura está regulada por la Ley de Pesca y su respectivo Reglamento. A continuación se refiere los Artículos específicos correspondientes.

Ley

A. Referentes a las concesiones, permisos y autorizaciones

Art. 4 ° "... para realizar las actividades de captura, extracción y cultivo de recursos que regula la presente ley, se requiere la concesión, permiso o autorización, según corresponda; excepto para la pesca deportivo-recreativa que se realice desde la tierra y la acuicultura que se lleve a cabo en depósitos de agua que no sean de jurisdicción federal.

Art. 5° Los solicitantes de concesiones , permisos o autorizaciones, deberán acreditar la legal disposición de los bienes y equipos necesarios para cumplir el objeto de la solicitud o el programa de adquisición, arrendamiento o construcción de los mismos y de los demás requisitos que al efecto establezca el Reglamento.

Art. 15 La Secretaría de Pesca podrá autorizar con carácter de intransferible, únicamente a personas físicas o morales de nacionalidad mexicana, la realización de las siguientes actividades:

- I. Pescar en alta mar o en aguas de jurisdicción extranjera con embarcaciones de matrícula y banderas mexicanas;
- II. Instalar artes de pesca fijas en aguas de jurisdicción federal;" (1)

(1) Secretaría de Pesca, Ley de Pesca. México, 1993.

- III. “Recolectar del medio natural reproductores, larvas, postlarvas, crías, huevos, semillas o alevines con fines de producción acuícola o de investigación. Las autorizaciones para realizar esta actividad quedarán sujetas a la disponibilidad y conservación de la especie;
- IV. La introducción de especies vivas en cuerpos de agua de jurisdicción federal; y
- V. La pesca didáctica que determinen los programas de enseñanza de las Instituciones de Educación Pesquera del País” . (1)

Reglamento

Art. 22 “Los solicitantes de concesiones deberán:

- I. Presentar la solicitud por escrito en la que se expresará la duración por la que se pretenda sea otorgada la cual, para las concesiones, no será menor a 5 años ni mayor de 20;
- II. Manifestar, bajo protesta de decir verdad, la nacionalidad del solicitante;
- III. Acreditar su inscripción en el Registro Nacional de Pesca o la solicitud respectiva si se encuentra en trámite;
- IV. Presentar los estudios técnicos y económicos;
- V. Acreditar la capacidad técnica pesquera necesaria para cumplir con el objeto de la concesión.

Los solicitantes de permisos, deberán cumplir con los requisitos arriba mencionados, excepto el previsto en la fracción IV. Los permisos podrán ser hasta por 4 años”. (2)

(1) Secretaría de Pesca, Ley de Pesca. México, 1993.

(2) Secretaría de Pesca, *Reglamento de la Ley de Pesca*. México, 1993.

“La Secretaría podrá señalar los documentos con los cuales los interesados pueden acreditar la legal disposición de los bienes y equipos necesarios para cumplir con el objeto de la concesión o permiso.

Art. 39 “ Se requiere autorización de la Secretaría para:

- I. Pescar en alta mar o en aguas de jurisdicción extranjera, con embarcaciones de matrícula y bandera mexicanas;
- II. Instalar artes de pesca fijas, excepto cuando esta se comprenda en la concesión o permiso otorgado;
- III. Recolectar del medio natural reproductores, larvas, postlarvas, crías, huevos, semillas o alevines;
- IV. Introducir especies ajenas al hábitat local en aguas de jurisdicción federal. A tal efecto, la Secretaría atenderá las políticas de prevención y control de materia de sanidad acuícola, así como de fomento, enriquecimiento y desarrollo de la flora y fauna marinas , fluviales y lacustres;
- V. La pesca didáctica;
- VI. La descarga en puertos extranjeros o el transbordo de especies capturadas por embarcaciones pesqueras de bandera mexicana;
- VII. Desembarcar productos pesqueros frescos , enhielados o congelados en puertos mexicanos, por embarcaciones extranjeras; y
- VIII. La sustitución de los titulares de la concesión o permiso.

El otorgamiento de las autorizaciones a que se refiere este artículo, quedará sujeto al interés público en los términos que establece el reglamento” . (1)

(1) Secretaría de Pesca, Reglamento de la Ley de Pesca. México, 1993.

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

B. De la acuacultura

Art. 44 “Acuacultura es el cultivo de especies de la fauna y flora acuáticas, mediante el empleo de métodos y técnicas para su desarrollo controlado en todo estadio biológico y ambiente acuático y en cualquier tipo de instalación.

Sólo requerirá de concesión, la acuacultura que se realice en cuerpos de agua de jurisdicción federal.

Art. 45 La Secretaría promoverá las actividades de acuacultura y para tal efecto:

- I. Establecerá, en coordinación con los gobiernos de los Estados e Instituciones competentes, servicios de investigación genética, nutrición, sanidad y extensionismo, para apoyar a las personas y organizaciones que se dediquen a esas actividades;
- II. Asesorará a los acuacultores para que el cultivo y explotación de la flora y fauna acuáticas, se realicen de acuerdo con las prácticas que las investigaciones científicas y tecnológicas aconsejen;
- III. Promoverá la construcción de parques de acuacultura, así como de unidades y laboratorios dedicados a la producción de organismos destinados al cultivo y repoblamiento de las especies de la flora y fauna acuáticas;
- IV. Promoverá programas de apoyo financiero que se requieran para el desarrollo de la acuacultura; y
- V. Señalará, con la participación de las autoridades competentes, de acuerdo con su vocación natural, las zonas favorables para el desarrollo de la acuacultura y la promoverá en coordinación con los gobiernos de los Estados y Municipios”. (1)

(1) Secretaría de Pesca, Reglamento de la Ley de Pesca. México, 1993.

Art. 46 “La Secretaría podrá otorgar autorizaciones para coleccionar del medio natural reproductores, larvas, postlarvas, crías, huevos, semillas o alvines para destinarlos al abasto de las actividades acuícolas exclusivamente a :

- I. Concesionarios o permisionarios de la pesca comercial de la especie de que se trate , que acrediten la existencia de un contrato de compra-venta o pedido, celebrado con el acuacultor o representante del laboratorio a que proveerán de estos organismos;
- II. Propietarios de laboratorios de producción acuícola, únicamente para satisfacer sus necesidades de operación.

Art. 47 La Secretaría realizará, en coordinación con las dependencias competentes de la administración pública federal, las acciones necesarias para promover el desarrollo de la acuicultura y al efecto asesorará a los productores que cuenten con recursos para esta actividad en la construcción de la infraestructura necesaria, así como para adquirir y operar plantas de conservación y transformación industrial, insumos, equipos de cultivo y demás bienes que requiera el desarrollo de la actividad acuícola .

Art. 48 Los acuacultores que no requieran concesión para esta actividad deberán inscribirse en el Registro Nacional de Pesca dentro de los 30 días hábiles siguientes al inicio de sus operaciones. Quienes realicen actividades acuícolas en los términos de éste Artículo quedarán obligados a cumplir las normas de carácter sanitario que emita la Secretaría, así como las demás que resulten aplicables .

Art. 49 En el caso de las concesiones para la acuicultura en áreas de jurisdicción federal, los solicitantes deberán expresar la duración por la que pretenden les sea otorgada, no pudiendo exceder ésta de 50 años. Al mismo tiempo, los solicitantes están obligados a cumplir con los requisitos del Artículo 22 de este Reglamento que resulten aplicables en función de la naturaleza de la actividad”. (1)

(1) Secretaría de Pesca, Reglamento de la Ley de Pesca. México, 1993.

Art. 50 “Sólo se concederá autorización para la introducción de especies de la flora y fauna acuáticas en cuerpos de agua de jurisdicción federal, cuando se acredite que las especies a introducir se encuentran libres de parásitos o enfermedades que pudieran dañar a las especies locales u ocasionar problemas de salud pública. Queda prohibida la introducción de especies que ocasionen la extinción de las nativas .

Art. 51 Los autorizados para coleccionar organismos del medio natural y los acuacultores que se abastezcan de ellos, quedan obligados a realizar acciones de repoblamiento en los términos y condiciones que en cada caso determine la Secretaría. Para otorgar las autorizaciones para la recolección de especies en los estadios de huevo, semilla, larva, postlarva, alevín y crías del medio natural, la Secretaría considerará el dictamen del Instituto Nacional de Pesca, en el que se determinarán el número de ejemplares, zonas y plazos para su recolección. No se otorgarán estas autorizaciones cuando del dictamen aparezca que se pone en riesgo la conservación de la especie de que se trate.

Art. 52 La captura y recolección del medio natural de los organismos acuáticos en los estadios de huevos, semillas, larvas, postlarvas, alevines, crías, juveniles, reproductores, cepas algales y esporas, se sujetarán a las normas que en su caso emita la Secretaría, mismas que serán publicadas en el Diario Oficial de la Federación, quedando prohibida su captura con fines distintos a los de investigación o al de abasto para la acuicultura .

Art. 54 Quienes se dediquen al cultivo de las especies de flora y fauna acuáticas, deberán presentar anualmente a la oficina de pesca, los avisos de cosecha correspondientes.

Los avisos de cosecha deberán contener la siguiente información:

- I. Nombre del acuacultor y, en su caso, fecha de la concesión al amparo de la cual se efectúa el cultivo”; (1)

(1) Secretaría de Pesca, Reglamento de la Ley de Pesca. México, 1993.

II. "Datos de identificación del establecimiento acuícola;

III. Volumen estimado en kilogramos de las especies cosechadas, así como su presentación.

Por lo que se refiere a los organismos producidos en laboratorio para fines acuícolas, se deberá proporcionar semestralmente los avisos de producción que se generen dentro de los 15 días hábiles siguientes a dicho periodo, informando el nombre de su propietario, datos de identificación del laboratorio y número de organismos por especie.

Por lo que hace a los organismos recolectados del medio natural, los autorizados estarán obligados a proporcionar, en un plazo de 7 días hábiles, el aviso de recolección.

En los avisos de recolección se informará sobre el número estimado de organismos por especie recolectada, incluyendo huevos, semillas, larvas, postlarvas, crías u otros estadios y, en su caso, las tallas. La autoridad pesquera podrá verificar los datos reportados ". (1)

(1) Secretaría de Pesca, Reglamento de la Ley de Pesca. México, 1993.

7.1.5. Principales especies acuícolas

Considerando la tecnología disponible y la biodiversidad de las vertientes del Océano Pacífico, del Golfo de México y del Mar Caribe, México cuenta con más de veinte especies, cultivándose principalmente: la trucha, el bagre, el ostión americano, la carpa, la tilapia, la rana, el langostino, el camarón, la almeja catarina, la mano de león, los peces de ornato, el abulón, el mejillón y el catán.

Cabe mencionar que “la tilapia, el ostión y la carpa representan un gran impacto social, ya que representan el 79 % de la producción total y se destinan principalmente al consumo interno” (1); mientras que “el camarón ha tenido un incremento de 48.9 % en los últimos años y se destina principalmente para la exportación” (2), ésta es una de las razones por las que la presente tesis se enfoca hacia la camaronicultura.

7.1.6. Principales ramas de la acuicultura

- Piscicultura: cultivo de peces
- Camaronicultura: cultivo de camarones
- Osticultura: cultivo de ostras
- Cultivo de almejas
- Cultivo de langostino

Cada rama requiere de técnicas muy específicas de manejo y cultivo, en función de las características fisiológicas, morfológicas y de comportamiento que cada especie posee. Dichas técnicas deben estar en función de las características físico-químicas y ambientales en las que las especies puedan desarrollarse eficientemente.

(1) <http://www.acuaculture-on line.org>

(2) Ibidem

7.1.7. Elementos que constituyen la actividad acuacultural

Desde el punto de vista de producción, a fin de optimizar la producción y de abatir costos, se consideran los siguientes elementos :

A. Económicos

Son los básicos para efectuar todo proyecto acuacultural, pues la evaluación y análisis de tecnologías ampliamente probadas se sustentan en su viabilidad económica. Dicha viabilidad se define a partir de los costos de producción, financiamiento, mercado, comercialización e impacto regional y nacional.

B. Sistemas de producción

El establecimiento de todo proyecto acuacultural se fundamenta en la evaluación de los requerimientos básicos, necesarios para el diseño de la infraestructura apropiada para el cultivo, al igual que la metodología a utilizar. Se debe considerar los siguientes aspectos: la evaluación del sitio donde se pretende ubicar el proyecto, la calidad y el gasto de agua disponible, características climatológicas, la especie o especies que son adecuadas para estas condiciones, impacto ambiental y definición del grado de intensidad con el que ese sistema de producción habrá de operar.

C. Nutrición

Se refieren al conocimiento acerca de los requerimientos nutricionales en las diferentes fases de desarrollo de la especie a cultivar, con el objeto de proporcionar los elementos necesarios para el óptimo crecimiento de los organismos.

D. Reproducción

Su objetivo es el conocimiento de la fisiología, selección y confinamiento de los organismos reproductores, optimización de parámetros ambientales para lograr la adaptación de los organismos, reproducción indicada y normalización de las técnicas y del potencial reproductivo.

E. Genética

Está enfocada hacia el proceso de sexado, hibridación, transmisión del material genético, mejoramiento y selección de organismos.

F. Sanidad acuícola

Es necesario instrumentar planes regionales e internacionales para el control de enfermedades contagiosas. La salud de los organismos acuáticos y el control de las enfermedades, incluyen la protección del medio ambiente, control de contaminantes, salud humana, selección de sitios para los que se plantea cualquier proyecto de acuicultura, así como la tecnología de cultivo.

G. Tecnología de alimentos

Su objetivo está encaminado hacia los principios y descripción de equipo para el manejo, conservación, procesamiento, transportación y distribución de la producción obtenida.

H. Economía

Su objetivo es el estudio de las interacciones de los factores productivos como: zootecnia acuícola, costo y financiamiento, aunado a los factores sociales de la producción en la esfera de la circulación, mercado y comercialización e impacto regional en el ámbito económico-social .

SEPESCA. ¿Qué es la acuicultura?. México, s/f.

7.1.8. Ventajas

- Para desarrollar la acuicultura no es imprescindible que el lugar esté situado en un litoral; sin embargo, cabe destacar que México tiene la ventaja de contar con recursos naturales abundantes y propicios para el cultivo de diferentes especies; tales como la calidad del agua, disponibilidad de reproductores, disponibilidad de terrenos inundables a lo largo de diferentes costas, climas favorables.
- El actual nivel de preparación y capacidad de los técnicos y empresarios mexicanos, para desarrollar la acuicultura, es alto.
- Se puede satisfacer la demanda mundial de productos pesqueros, pues esta se ha incrementado en los últimos años.
- Es posible programar la producción, lo cual permite enviar el producto que se ajuste a las necesidades de los mercados (estacionalidad, tamaño, frecuencia, volumen).
- Se puede contar con un control de calidad en los productos.
- Gracias a su potencial económico, la actividad acuícola es rentable y generadora tanto de empleos como de divisas.
- Ofrece oportunidades de coinversiones o inversiones directas de inversionistas potenciales interesados en desarrollar proyectos con tasas de rentabilidad atractivas y que garanticen la comercialización de productos con niveles de calidad competitivos; ya que actualmente existe una legislación que permite inversiones extranjeras hasta el 100 % del capital.

7.1.9. Desventajas

- Si se llegara a descuidar las condiciones en que debe desarrollarse el producto (instalaciones, temperatura, calidad de agua, nutrición, medidas sanitarias) se puede perder el producto, o no se puede no obtener los resultados esperados del mismo (tamaño, peso).
- Algunas empresas acuícolas aún no cuentan con la infraestructura ni con la tecnología necesaria para una producción que satisfaga la demanda del cliente, ya sea en el mercado interno o externo (1).

7.1.10. Aspectos económicos

El desarrollo de la acuicultura depende en gran parte de su rentabilidad económica; por ello, es necesario identificar un sistema rentable que tome en cuenta el método de análisis costo-beneficio, el cual considera:

- El valor y fecha en la que se realiza la inversión, incluyendo la reposición del capital
- Los costos de operación, considerando los precios relativos de los diferentes insumos en el presente y en el futuro
- El monto de los ingresos
- El valor de recuperación de las instalaciones al finalizar el proyecto

(1) SEPESCA y BANCOMEXT. Oportunidades de Negocio del Camarón. México, 1994.

7.1.11. Perspectivas de crecimiento

- Inscribir a la acuicultura en la actividad primaria del sector pesca que les permitirá constituirse en una estrategia nacional para producción de alimentos, empleos, divisas y una promisorio área de inversiones.
- Que la acuicultura sea identificada como una alternativa viable y accesible a la inversión particular al existir la estructura, administración, financiamiento, tecnología y marco legal.
- Formar una estructura generadora de recursos humanos que, técnica y administrativamente, resulten necesarios.
- Promover y regular la instalación de granjas acuícolas en áreas identificadas como propicias para la actividad, a través de la diversificación de cultivos y técnicas productivas.
- Impulsar el desarrollo de productos nacionales de calidad que sustituyan a los de importación .
- Fortalecer la investigación acuícola.
- Efectuar una reestructuración financiera acuícola.

7.2. Camaronicultura

7.2.1. Tipos de cultivo

A. Extensivo

Se desarrolla principalmente en los trópicos de encierros rústicos ubicados a lo largo de áreas de bahías y de ribera, en coexistencia con peces herbívoros.

La dimensión de los estanques utilizados para este tipo de cultivo es de 10 a 50 hectáreas; la densidad de siembra es de 6 a 10 organismos / m² y la sobrevivencia estimada de los mismos es del 55 %, obteniendo un rendimiento promedio de 700 kg / ha al año en tallas de 14 a 18 (c/cb grs); para lo cual, cuando las aguas comienzan a tener densidades altas de camarones juveniles, los granjeros abren las puertas para que los camarones crezcan hasta llegar a su etapa de madurez. La producción comprende dos ciclos al año y una tasa de recambio de agua del 5 %.

Los costos de construcción y de operación son bajos, pero también lo son sus rendimientos.

B. Semi intensivo

Ubicada abajo de la línea de altas mareas. Introduce la fase de las precrías (o preengorda) con estanques construidos de 5 a 20 hectáreas de superficie, alimentando y bombeando agua con el uso de combustibles como el diesel, o con uso de energía eléctrica. Las bombas recambian el 10, 25 y 30 % de agua por día con densidades de siembra que varían de 10 a 25 organismos / m²; por ello hay una mayor competencia por el alimento natural que se le da al camarón en los estanques, razón por la que los granjeros deben dar alimento a los camarones para incrementar la producción; la sobrevivencia estimada es del 70 %, obteniendo un rendimiento de 1.1 a 1.7 ton / ha al año en tallas de 13 16 (c/cb grs); la producción comprende dos ciclos al año.

Los juveniles de camarones, silvestres o procedentes de laboratorios, se siembran a altas densidades en los estanques de precrías, hasta que llega a estar lo suficientemente grandes como para ser sembrados en los estanques de engorda y crecimiento a más bajas densidades.

C. Intensiva

Este sistema se desarrolla en pequeños estanques con una dimensión de 2 a 5 hectáreas bajo altas densidades de siembra de 25, 40 a 60 organismos / m² con una sobrevivencia estimada del 60 al 70 %, con un rendimiento promedio de 3 a 7 ton / ha al año en tallas de 13 a 14 (c/cb grs); logrando todo ello mediante un manejo sincronizado con fuertes dietas alimenticias, remoción de desechos y aireación, lo cual permite la incorporación de más aire y oxígeno al agua, ocasionado por las altas densidades de siembra y los niveles de alimentación; la producción es de 2.5 a 3 ciclos al año y la tasa de recambio de agua es del 40 % diario o más.

Este sistema también es practicado en tanques raceways (de corrientes de agua rápida), los cuales deben estar cubiertos o en áreas cerradas y protegidas.

Cabe mencionar que el empleo de técnicas sofisticadas para la cosecha y estanques de fácil limpieza después de las cosechas, permiten tener una producción casi constante; sin embargo, éstos sistemas de cultivo tienen problemas de manejo, de enfermedades, de calidad de agua y de medio ambiente, debido a las altas densidades con que operan.

SEMARNAP. Manual técnico, económico y financiero para el cultivo extensivo, semi intensivo e intensivo de camarón blanco y camarón azul. México, s/f.

SEPESCA. ¿Qué es la acuicultura?. México, s/f.

7.2.2. GRANJAS CAMARONÍCOLAS DE ACUERDO AL TIPO DE CULTIVO.

A continuación se presenta un cuadro donde se puede apreciar el número de granjas existentes; tanto por entidad como por tipo de cultivo.

ENTIDAD TIPO DE GRANJA	<u>EXTENSIVAS</u>	<u>SEMI-INTENSIVAS</u>	<u>INTENSIVAS</u>
Litoral Pacifico	76	180	12
Baja California Sur	--	1	1
Sonora	--	18	2
Sinaloa	35	122	5
Nayarit	40	36	2
Guerrero	1	--	--
Chiapas	--	3	2
Litoral Golfo y Caribe	--	10	--
Tamaulipas	--	9	--
Tabasco	--	1	--
Total Nacional	76	190	12

Fuente de información: SEMARNAP. Anuario Estadístico de Pesca. México 1996.

Los Datos de 1997 n/d, debido a que están en proceso de análisis por las Secretarías e Instituciones responsables.

7.2.3. Sistema de producción

Para el cultivo de camarón es recomendable utilizar un sistema productivo intensivo. Las etapas de la producción son: siembra, cultivo y cosecha.

Los elementos estructurales con que debe contar una granja camaronícola son:

- Canal de llamada, cárcamo, bombas y canal de reservorio
- Bordos y monjes
- Estanques de precría
- Estanques de engorda
- Canales de desagüe

Las postlarvas se adquieren en el laboratorio o bien, de existencias silvestres, las cuales se siembran primeramente en estanques de preengorda y posteriormente se transfieren a estanques de engorda.

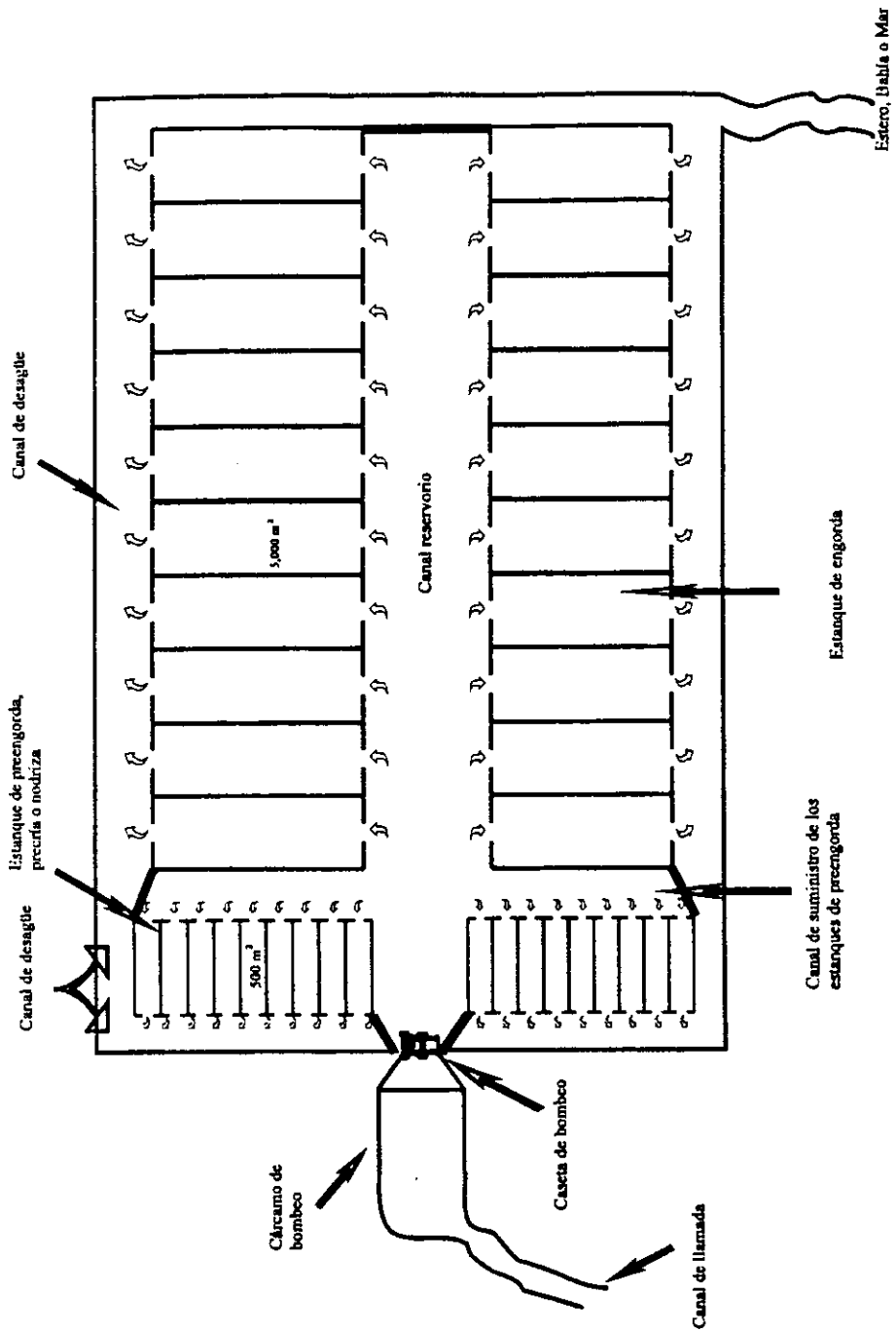
Se considera un promedio de 72.6 % del total de la superficie para estanques de engorda, 16.7 % para reservorio, 9.3 % para los estanques de precría y 2 % para servicios.

El área de preengorda, que también se le denomina precría o nodriza, está formada por estanques rústicos que varían de 0.5 a 1 hectárea, con una profundidad promedio de menos de 1 metro.

La fase de engorda se efectúa en estanques rústicos con superficies que van de 2 a 20 hectáreas cada uno, pero se recomienda la superficie de 5 hectáreas; la profundidad oscila entre 1 y 1.2 metros. El terreno para la construcción de los estanques debe ser de tipo arcilloso para mantener las condiciones de impermeabilidad que se necesitan.

Por otra parte, es recomendable que el sistema de drenaje se dirija hacia un estero o laguna y es necesario suministrar aireación a los estanques de engorda utilizando aireadores eléctricos.

En el gráfico que a continuación se presenta, se puede apreciar los elementos estructurales de una granja camaronícola.



Elementos estructurales de una granja camarón/cola.

[1] SEPESCA y BANCOMEXT. Oportunidades del Negocio de Camarón. México, 1994.

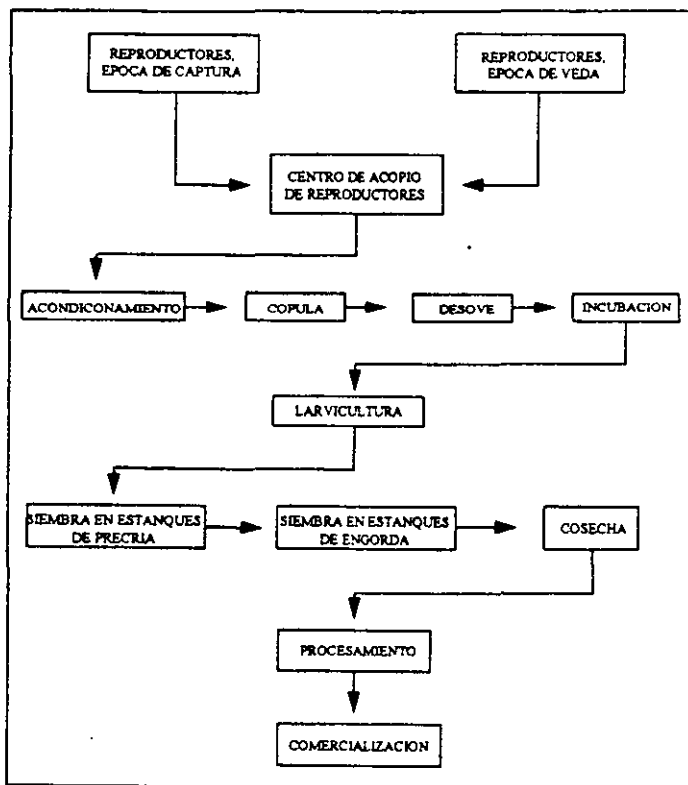
Para el proceso de cultivo, como se mencionó, las postlarvas se obtienen de laboratorio o de existencias silvestres según convenga, dichas postlarvas son sembradas en los estanques de precría.

En un principio, los estanques deben tener una profundidad de 80 centímetros, para posteriormente ser incrementada a 1 metro; en este segundo estanque permanecen aproximadamente por un mes. Durante las dos primeras semanas se debe reponer el agua que se evapora y en las dos siguientes se efectúa un recambio diariamente.

Habiendo pasado las postlarvas, la etapa juvenil y alcanzado entre 0.5 y 1 gramo, son transferidas al sistema de estanques de engorda. En estos estanques también es necesario efectuar recambios de agua.

En la siguiente página se presenta un diagrama de flujo que representa las actividades necesarias para el desarrollo del cultivo de camarón, así como las etapas de la biotecnología.

En el anexo D se presenta una serie de testimonios fotográficos, correspondientes al estudio realizado, relativos al proceso de cultivo de camarón, mediante el Sistema Intensivo; el cual es el más viable para obtener altos índices de producción, de acuerdo a las investigaciones de campo y de gabinete.



[1] SEPESCA y BANCOMEXT. Oportunidades del Negocio del Camarón. México, 1994.

7.2.4. Aspectos a considerar durante la producción

- Calidad del agua

Es uno de los factores que más influyen para que se tenga éxito en el cultivo del camarón. Los parámetros establecidos son:

- Temperatura de 26 a 32 °C
- Oxígeno disuelto de 4 a 9
- Salinidad de 10 a 30 ppm
- Amonio total menor a 1 ppm
- Nitritos menor a 0.3 mg/l
- pH de 7.5 a 8.5
- Turbidez menor a 10 ppm

- Requerimientos nutricionales

Durante la fase precaria se proporciona del 15 al 20 % de biomasa, la cual se va incrementando durante la fase de engorda. Para que se reduzca la cantidad de alimento y se diversifique la dieta, los estanques, tanto los de precría como los de engorda, se fertilizan antes y después de la siembra y, posteriormente, cada 25 días en los de engorda únicamente.

- Enfermedades y control sanitario

Es importante que en todas las fases de cultivo se observen las mejores medidas sanitarias para que se evite cualquier tipo de enfermedad, siendo conveniente que se vigile el comportamiento de los camarones con el objeto de detectar alguna conducta extraña o irregular que indique algún síntoma de problemas de salud, deficiencias alimenticias, pérdidas de peso o disminución de la tasa de crecimiento.

Las principales causas que provocan mortandad en los organismos de cultivo son el deterioro de la calidad de agua, la mala alimentación, los alimentos descompuestos por el mal almacenamiento, así como la presencia de sustancias tóxicas.

Las enfermedades y parasitosis puede causar graves pérdidas; por ello es importante su prevención, detección y tratamiento oportunos. Los problemas más frecuentes son causados por virus, bacterias, hongos y protozoarios.

Las infecciones crónicas subagudas no son peligrosas ya que los organismos poseen mecanismos naturales de defensa que los ayuda a protegerse mientras no se encuentran en tensión; pero en cuanto se estresan, pueden presentarse mortandades severas a las pocas horas o días, dependiendo del periodo de incubación del germen patógeno. La causa más común que lesiona a éstos organismos, es la mala calidad del agua y las variaciones bruscas de temperatura.

7.2.5. Principales países a los que se exporta

Se mencionan en orden descendente de acuerdo al volumen de exportación destinado a cada uno de estos países:

- Estados Unidos de Norteamérica
- Japón
- España

7.2.6. Índices de producción

LITORAL/ENTIDAD	TONELADAS
TOTAL	13,315
Del Pacífico:	
Baja California Sur	60
Sonora	3,505
Sinaloa	7,739
Nayarit	759
Colima	4
Guerrero	46
Chiapas	670
Del Golfo:	
Tamaulipas	293
Veracruz	13
Tabasco	226

Datos referentes a 1996; respecto a 1997 n/d debido a que estos datos están en proceso de análisis por las Secretarías responsables.

Nota. - Las fuentes de consulta para formular los apartados 7.1.11. al 7.2.6. fueron:

<http://www.acuaculture-online.org>; SEMARNAP. Anuario Estadístico de Pesca. México, 1996; Ocean Garden Products Inc. Comportamiento del Mercado del Camarón. México, 1997 y 1998; Secretaría de Pesca. Cultivo del Camarón. México, 1994; SEPESCA y BANCOMEXT. Oportunidades de Negocio del Camarón. México, 1994.

8. OTORGAMIENTO DE CRÉDITOS A GRANJAS CAMARONÍCOLAS POR PARTE DE BANCOMEXT

8.1. Marco jurídico para el proceso crediticio

Al efectuar un proceso crediticio, Bancomext cumple con lo establecido en diferentes leyes. A continuación se referirá los artículos considerados primordiales para hacer notar el cumplimiento de la prestación del servicio de banca y crédito en la Institución mencionada.

A. Ley de Instituciones de Crédito

Art. 1° “Esta ley tiene por objeto regular el servicio de banca y crédito; la organización y funcionamiento de las instituciones de crédito; las actividades y operaciones que las mismas podrán realizar; su sano y equilibrado desarrollo; la protección de los intereses del público, y los términos en que el Estado ejercerá la rectoría financiera del Sistema Bancario Mexicano” (1).

Art. 65 Refiere que para el otorgamiento de sus financiamientos, las instituciones de crédito deben :

- Estimar la viabilidad económica de los proyectos de inversión
- Plazos de recuperación
- Relaciones que guarden entre sí los diferentes conceptos de los estados financieros o la situación económica de las acreditadas
- Calificación administrativa y moral de las acreditadas, sin perjuicio de considerar las garantías que en su caso fueren necesarias
- Relación adecuada de los montos, plazos, regímenes de amortización y en su caso periodos de gracia de los financiamientos, con la naturaleza de los proyectos de inversión así como con la situación presente y previsible de las acreditadas.

(1) Ley de Instituciones de Crédito. México, 1996.

Art. 66 “Los contratos de crédito refaccionario y, de habilitación y avío, que celebren las instituciones de crédito, se ajustarán a lo dispuesto por la Ley General de Títulos y Operaciones de Crédito, y a las bases siguientes” (1).

De acuerdo a la fracc. I de la Ley en comento, se consignarán según convenga a las partes y cualquiera que sea su monto, en póliza ante corredor público titulado, en escritura pública o en contrato privado, que se firmará por triplicado ante dos testigos y se ratificará ante notario público titulado, juez de primera instancia en funciones de notario o ante el encargado del Registro Público correspondiente;

Según fracc. II se podrán establecer garantías reales sobre bienes muebles o inmuebles, además, de los que constituyen la garantía propia de estos créditos o sobre la unidad industrial agrícola, ganadera o de servicios.

Con base en la fracc. III, los bienes podrán quedar en poder del deudor, quien podrá usar y disponer de la prenda que quede en su poder conforme a lo que se pacte en el contrato.

Art. 106 A las instituciones de crédito les estará prohibido:

a) Efectuar operaciones que no sean acordes a:

- Las condiciones existentes en el mercado al momento de su otorgamiento
- Las políticas generales de la institución
- Las sanas prácticas y usos bancarios

b) Operaciones en las que puedan resultar deudores de la institución:

- Sus funcionarios y empleados (salvo prestaciones laborales generales)
- Los comisarios y auditores externos
- Los padres, hijos y cónyuges de todos los antes citados

(1) Ley de Instituciones de Crédito. México, 1996.

c) Otorgar créditos o préstamos garantizados con:

- Depósitos bancarios de dinero retirables en días preestablecidos, de ahorro, a plazo, o con previo aviso.
- Préstamos o créditos a cargo del mismo acreditante.
- Bonos bancarios u obligaciones subordinadas a su cargo o de cualquier otra institución de crédito, salvo con autorización de BANXICO.

d) Efectuar operaciones bancarias activas o pasivas por un plazo mayor de 20 años, salvo con autorización de BANXICO.

B. Ley General de Títulos y Operaciones de Crédito

En base a esta Ley se referirán las diferentes clases de apertura de créditos efectuadas en Bancomext.

Art. 291 “En virtud de la apertura de crédito, el acreditante (en este caso BANCOMEXT) se obliga a poner una suma de dinero a disposición del acreditado, o a contraer por cuenta de éste una obligación, para que el mismo haga uso del crédito concedido en la forma, términos y condiciones convenidos, quedando obligado el acreditado a restituir al acreditante las sumas de que disponga, o a cubrirlo oportunamente por el importe de la obligación que contrajo, y en todo caso pagarle los intereses, prestaciones, gastos y comisiones que se estipulen”. (1)

Hablando específicamente del crédito de habilitación o avío, en base al art. 321 de la ley mencionada, se sabe que el acreditado queda obligado a invertir el importe del crédito en la adquisición de :

(1) Ley de Instituciones de Crédito. México, 1996.

- Materias primas y materiales.
- Pago de jornales, salarios y gastos directos de explotación indispensables para los fines de la empresa.

Considerando el art. 322 de esta Ley, “los créditos de habilitación o avío están garantizados con las materias primas y materiales adquiridos, y con los frutos, productos o artefactos que se obtengan con el crédito, aunque estos sean futuros o pendientes” (1).

Por lo que respecta al crédito refaccionario, según art. 323, el acreditado queda obligado a invertir el importe del crédito en:

- Adquisición de aperos, instrumentos útiles de labranza, abonos, ganado o animales de cría - Adquisición o instalación de maquinaria
- Construcción o realización de obras materiales necesarias para el fomento de la empresa
- Realización de plantaciones o cultivos
- Pago de pasivos fiscales que pesen sobre la empresa o los bienes que la acreditada use para la misma y adeudos en que haya incurrido por gastos de explotación o por la adquisición de los bienes, objeto de dichos créditos.

En el Art. 323 se establece que los créditos refaccionarios quedan garantizados con los bienes adquiridos con los recursos de financiamiento y de no existir ésta, la institución de crédito pierde el derecho de persecución, en virtud de que no será posible ejecutar una prenda inexistente.

(1) Ley de Instituciones de Crédito. México, 1996.

De acuerdo al art. 326, tanto los contratos de habilitación o avío como los refaccionarios, deben expresar el objeto de la operación, duración y forma en que el beneficiario podrá disponer del crédito; fijar con toda precisión los bienes que se afecten en garantía y señalar los demás términos y condiciones del contrato, los bienes se consignarán en contrato privado y serán inscritos en el Registro de Hipotecas correspondiente

Es importante considerar que en ambos créditos, los bienes otorgados en garantía prendaria, podrán quedar en poder del deudor permitiéndole usar y disponer de ellos conforme a lo pactado en el contrato. Esto se encuentra establecido en el Art. 329.

8.2. Créditos solicitados en 1997

Con base en investigaciones realizadas en Bancomext sobre estadísticas y archivos referentes a los créditos solicitados y otorgados en 1997, se pudo concluir que los de mayor demanda de parte de las granjas camaronícolas son:

A. Créditos de habilitación o avío

Es un financiamiento para apoyar el capital de trabajo de la acreditada y por su carácter de apertura de crédito condicionado se operará invariablemente la celebración de un contrato.

Lineamientos

Por ser una apertura de crédito condicionada, deberán tener como destino específico la formación de capital de trabajo para fortalecer los ciclos productivos de las empresas.

Su garantía específica, en todos los casos, deberá quedar constituida en primer lugar de preferencia a favor de Bancomext.

Estos créditos deberán concederse a un plazo acorde a la capacidad de pago y ciclo productivo de la empresa.

Propósito

Fortalecer el ciclo productivo de la acreditada mediante el financiamiento de inventarios y gastos directos de explotación del negocio.

Destino

La acreditada deberá quedar obligada a invertir el importe del crédito precisamente en la adquisición de materias primas y materiales y en pago de jornales, salarios y gastos directos de operación, indispensables para los fines de la empresa. El contrato deberá contener una descripción de los bienes a adquirir con el importe del crédito.

Como este tipo de crédito es supervisado, se deberá cuidar que su importe se invierta precisamente en los objetivos determinados en el contrato, pues si se probara que se le dio otro destino a sabiendas o por negligencia de Bancomext, éste perdería el privilegio de la acción legal directa sobre las garantías específicas.

Programas específicos

Las inversiones para un mismo fin o producto dentro de un mismo ciclo de producción, que por su volumen e importancia requieran de condiciones especiales o semejantes a nivel regional o nacional, deberán cumplir con los dos puntos siguientes :

- **Formalización.** El contrato deberá firmarse por triplicado y con dos testigos y ratificadas las firmas ante notario o corredor público, si no se otorga en escritura pública.

- **Registro.** Este contrato deberá inscribirse en el Registro Público de Comercio donde esté registrada la empresa.

Plazo

Deberá determinarse en base a la viabilidad y en función de la generación de recursos derivada del ciclo de producción y venta de los productos de la empresa.

Revolvencia

Si el ciclo productivo de la empresa es trimestral, semestral o anual, dentro del plazo máximo concedido, se podrán autorizar una o varias revoluciones con el objeto de que el crédito realmente sea de fomento y que coadyuve a formar el capital de trabajo adecuado, sin menoscabo de las inversiones de carácter permanente como es el caso de la mayor parte de los sectores agropecuarios y algunos industriales.

En el estudio de crédito que sirva de base para autorizar el financiamiento y la elaboración del contrato respectivo, deberá quedar establecida la procedencia y conveniencia de autorizar una o más redistribuciones del crédito.

Garantías específicas

Deberá quedar garantizado con las materias primas y materiales adquiridos, con los frutos y productos o artefactos que se obtengan con el crédito, aunque éstos sean futuros o pendientes.

Estos bienes y en general todos los que se adquieren con el crédito se les denominará garantía específica y siempre deberá quedar constituida en primer lugar a favor de Bancomext.

Garantías adicionales

De acuerdo a la evaluación del riesgo crediticio se podrán tomar garantías adicionales, reales o personales.

Amortizaciones

Para empresas con ciclos de producción de temporada, el pago del crédito podrá hacerse en un solo pago y en el momento en que la acreditada obtenga recursos para la venta de sus productos.

Para empresas con ciclo de producción continua se deberá pactar un plan de amortizaciones adecuado a su capacidad de pago.

B. Créditos Refaccionarios

Es un instrumento específico, condicionado, de destino fijo, a mediano o largo plazos, con garantía de los bienes adquiridos con el crédito, con los frutos y productos futuros pendientes o ya obtenidos y si es necesario, con parte o con todos los bienes muebles e inmuebles de la empresa.

Lineamientos

La apertura de éste crédito deberá otorgarse para financiar la adquisición, reposición, sustitución o incremento de bienes de activo fijo o semifijo, indispensables para el fomento de la empresa y para financiar inversiones de tipo específico.

Se podrá permitir que parte del crédito se destine a reestructurar pasivos, siempre y cuando la antigüedad de éstos no exceda de un año.

Las garantías de los créditos refaccionarios deberán quedar constituidas en primer lugar de preferencia a favor de Bancomext.

Propósito

Acrescentar o fortalecer los activos fijos o semifijos de la empresa y consecuentemente su producción y productividad.

Evaluación de riesgo

Se deberá contemplar :

- a) La viabilidad del proyecto de inversión
- b) El monto, plazo y garantías establecidas
- c) El análisis de aspectos cualitativos (moralidad, experiencia, conocimientos, prestigio) y cuantitativos (derechos, valores, bienes, adeudos, obligaciones) del solicitante.

Destino

Para fortalecer y aumentar los activos fijos de las empresas productoras de bienes o servicios.

El contrato deberá contener una descripción previa de los bienes a adquirir con el importe del crédito.

La acreditada quedará obligada a invertir el importe del crédito precisamente en la:

- a) Compra o instalación de maquinaria
- b) Construcción o realización de obras materiales necesarias para el fomento de la empresa acreditada
- c) Adquisición de aperos, instrumentos, útiles de labranza, abonos, ganado o animales de cría
- d) Realización de plantaciones o cultivos cíclicos o permanentes
- e) Apertura de tierras para el cultivo

También podrá pactarse que parte del importe del crédito se destine a :

- f) Cubrir hasta el 50 % de las responsabilidades fiscales que pesen sobre la empresa acreditada o sobre sus bienes
- g) Pagar los adeudos en que hubiere incurrido la acreditada por gastos de operación o por la compra de muebles o inmuebles, o de la ejecución de estas obras, siempre que los actos u operaciones de que procedan tales adeudos, hayan tenido lugar dentro del año anterior a la fecha del contrato de crédito refaccionario

En el caso de industrias rurales y demás actividades productivas, los créditos refaccionarios se podrán destinar a :

- h) La adquisición de equipo, construcción de obras civiles y conexas y cuando se estime conveniente, la compra de terrenos para integrar plantas que se dediquen al beneficio, conservación y preparación de los productos agropecuarios para su comercialización o almacenaje, tales como :
 - Silos y bodegas, pasteurizadoras, industrias lácteas, de embutidos, de conservación de pieles y otros, relacionados con el desarrollo integral de la ganadería
 - Beneficiadoras de granos, secadoras de granos y frutas, empacadoras, desfibradoras, despepitadoras, desgranadoras y otros que beneficien, conserven y preparen para el mercado, los productos agropecuarios
 - Aserradoras y otras instalaciones destinadas al beneficio de productos forestales
- i) Adquisición de equipo, construcción de obras civiles y conexas, y en su caso, compra de terrenos para la transformación de productos de la pesca y piscicultura

- j) Adquisición de equipo y construcciones para la explotación de materiales de construcción y otros recursos minerales
- k) En general, para el desarrollo de todas las actividades que complementan la actividad agropecuaria y diversifiquen las fuentes de ingreso y empleo para los miembros sujetos de crédito

Las inversiones en activos fijos deberán tener fines justificados, tales como: reducir costos, aumentar volúmenes de producción, y cubrir demandas insatisfechas.

Formalización

El contrato deberá firmarse por triplicado, y con dos testigos y ratificadas las firmas ante notario o corredor público, si no se otorga en escritura pública.

Registro

Este contrato deberá inscribirse en el Registro Público de Comercio donde está registrada la empresa.

Combinación de créditos

Al otorgar créditos refaccionarios se deberá procurar la concesión simultánea o combinada de créditos de habilitación o avío, a fin de que por medio de éstos últimos se logre la operación de la empresa que permita la generación de efectivo y utilidades necesarias para la liquidación del crédito refaccionario.

Garantía específica

Estos créditos quedarán garantizados simultánea o separadamente con las fincas, construcciones, edificios, maquinaria, aperos, instrumentos, muebles y útiles y con los frutos pendientes o ya obtenidos, de la empresa a cuyo fomento se haya destinado el préstamo (Art. 324 Ley General de Títulos y Operaciones de Crédito).

La garantía que se constituya por préstamos refaccionarios sobre fincas, construcciones, edificios y muebles inmovilizados comprenderá :

- a) El terreno constitutivo del predio
- b) Los edificios y cualesquiera otras construcciones existentes al tiempo de hacerse el préstamo o edificados con anterioridad a él
- c) Los accesorios y mejoras permanentes.
- d) Los muebles inmovilizados y los animales fijados en el documento en que se consigne el préstamo, como pie de cría en los predios rústicos destinados total o parcialmente al ramo de ganadería
- e) La indemnización que se obtenga de la compañía aseguradora, en caso de destrucción de los bienes objeto de la garantía

En virtud de ésta garantía Bancomext tendrá derecho de preferencia para el pago de su crédito con el producto de los bienes gravados, sobre todos los demás acreedores del deudor, con excepción de los llamados de dominio y de los acreedores por créditos hipotecarios, inscritos con anterioridad.

Esta preferencia no se extinguirá por el hecho de pasar los bienes gravados a poder de terceros, cualquiera que sea la causa de la traslación de dominio.

Plazo

Deberá otorgarse en función de la capacidad de pago de la empresa, pero no deberá ser superior a la probable vida útil de los activos fijos a financiar.

Periodo de gracia

Se podrán diferir las amortizaciones al capital por el periodo de tiempo que, previo estudio, resulte necesario para que la inversión efectuada con el crédito empiece a ser productiva, tomando en cuenta el periodo de ejecución y la curva de aprendizaje.

Supervisión

Este tipo de crédito conforme a la Ley deberá supervisarse de acuerdo a los criterios y metodología descritos en el capítulo 505 Supervisión de Crédito.

Nota.- La fuente textual consultada para elaborar este apartado fue :

Bancomext, Manual de Crédito de Primer Piso. México, 1997.

8.3. Requisitos para el otorgamiento de créditos a granjas camaronícolas

En el Manual de Crédito de Primer Piso de Bancomext se establece lo siguiente:

Que las empresas solicitantes de crédito.

A. Tengan el siguiente perfil:

- Mostrar viabilidad técnica, de mercado, administrativa y financiera
- Contar con una estructura financiera sana
- Un mínimo del 30% de grado de integración nacional en su costo de producción y si no alcanzan ese porcentaje, se comprometan a incrementarlo
- Estar catalogadas como empresas a desarrollar y/o intermedias
- Contar con productos identificados con mayor perspectiva en los estudios de oportunidades de negocios que el Banco viene realizando
- Ser importadoras de productos básicos [1] a quienes se apoyarán siempre y cuando se cuente con el fondo correspondiente y en cuyo caso quedarán exentos de cumplir el requisito de contar con un 30% de integración nacional en su costo de producción

B. No presenten causas de rechazo automático, tales como:

- Emplazamientos a huelga
- Estar demandadas o embargadas
- Declaradas en suspensión de pagos o en proceso de quiebra
- Tener capital contable negativo
- Tener pérdida de operación
- Encontrarse en estado de insolvencia
- Estar en la relación de empresas suspendidas
- Presentar estado técnico de disolución

[1] Como una política de carácter internacional, Bancomext establece que las empresas importen productos básicos para la producción.

C. Como elementos adicionales se considerará que:

- Cuenten con promotores con experiencia y reconocimiento en el ramo.
- Cuenten con operaciones de pre-exportación y exportación susceptibles de ser estructuradas, es decir que el comprador acceda a realizar el pago de los documentos generados por la operación, en forma directa a Bancomext.
- Generen la multiplicación del volumen y valor de la exportación, directa o indirecta, incrementando con ello la oferta exportable y permitan integrar cadenas productivas y/o de comercialización de bienes y/o servicios de exportación directa o indirecta.
- Estén dispuestas a promover la creación de empresas complementarias y alianzas estratégicas.
- Requieran de realizar importaciones de bienes de capital [1] para incrementar sus volúmenes de exportación, directa o indirecta, o para modernizar y eficientar su planta productiva orientada a los mercados internacionales.
- Requieran de realizar importaciones de bienes intermedios [2] para incorporarlos a bienes y/o servicios de exportación, directa e indirecta.
- Promuevan una nueva industria exportadora.
- Requieran de importaciones de insumos básicos [3], siempre y cuando permita la captación de recursos en el exterior.
- Cumplan con la política de garantías de la Institución.

[1], [2] y [3] Como una política de carácter internacional, Bancomext establece que las empresas: para el caso del primer subíndice, importen bienes de capital para la producción; para el segundo caso bienes intermedios; y, para el tercero, insumos básicos.

Nota. La fuente de consulta para formular este apartado fue:

BANCOMEXT. Manual de Políticas y Procedimientos para el Otorgamiento de Créditos de Primer Piso. Tomo II. México, 1997.

8.4. Políticas establecidas por Bancomext en el proceso crediticio

El proceso crediticio comprende las fases de promoción, análisis, autorización y contratación e incluye las solicitudes que presentan los clientes para la obtención de un financiamiento.

A continuación se explicará en que consisten dichas fases:

A. Fase de promoción

El dictamen técnico de comercio exterior será solicitado por el área de promoción de crédito a la Dirección de Asesoría y requerido en solicitudes de largo plazo con excepción hecha de cuando se trate de operaciones repetitivas y por tanto ya se cuente con antecedentes comerciales (mismo país, mismo producto, igual comprador o vendedor). Tratándose de solicitudes de corto plazo queda a juicio del analista.

De igual forma el perfil del producto únicamente se solicitará tratándose de operaciones de largo plazo, mientras que en operaciones de corto se solicitará cuando existan dudas en relación al producto o cuando por las características de la operación se requiera. Antes de solicitar la elaboración del perfil del producto se deberá consultar, a través de Compu-Serve, el Foro Bancomext privado el cual contiene los estudios realizados por la Dirección de Promoción Sectorial.

Para turnar las solicitudes de apertura de crédito al área de Análisis de Crédito para su evaluación, éstas deberán cumplir con los Requisitos establecidos por Bancomext y enviar la solicitud de crédito debidamente requisitada y acompañada de la información requerida, en caso de exigir alguna excepción, deberá señalarse y justificarse.

B. Fase de análisis

A partir de la recepción de las solicitudes de crédito, el área de Análisis de Crédito contará con un plazo máximo de 2 días hábiles para revisar y en su caso rechazar las solicitudes recibidas que no contengan la información mínima requerida, que estén mal requisitadas o que no cumplan con los requisitos establecidos por Bancomext.

Para esta fase se deberá contar con los elementos necesarios que permita evaluar la conveniencia de otorgar y, en su caso, establecer los términos y condiciones, del o de los créditos solicitados, para lo cual las diversas áreas que participan generarán la información y documentación requerida como se indica en el siguiente cuadro:

DOCUMENTO	OBJETIVO
<u>Resumen Ejecutivo</u>	Contiene un resumen de los principales juicios de valor y opiniones de los aspectos analizados en el Estudio de Crédito.
<u>Carátula de Dictamen de Crédito</u>	Señala las características tanto de la solicitante como de la operación a financiar.
<u>Estudio del Crédito</u>	Compendio de juicios de valor relacionados con los aspectos administrativos, técnicos, de mercado y financieros de la solicitante, que permitan, en función del riesgo que representa la operación, la toma de decisión de las diferentes Instancias o Funcionarios Facultados, respecto a apoyar o no la solicitud de crédito.
<u>Dictamen Jurídico</u>	Opinión jurídica sobre el crédito y las garantías
<u>Informe de Crédito</u>	Determinación de la solvencia moral y económica de los solicitantes del crédito.
<u>Dictamen Técnico de Comercio Exterior</u>	Opinión técnica respecto a la factibilidad comercial de la operación a apoyar.
<u>Perfil del Producto</u>	Información sobre las condiciones y características del mercado respecto al producto o servicio a apoyar.
<u>Autorización de Crédito y Mecánica de Operación</u>	Propuesta de resolución presentada a la Instancia o Funcionario Facultado para el otorgamiento del Crédito, así como señalar los términos y condiciones del financiamiento, bajo los cuales operaría el crédito

Cuadro obtenido del Manual de Procedimientos de Bancomext.

De ser necesario, el área Jurídica podrá establecer comunicación directa con el cliente para solicitar información complementaria de carácter legal, en coordinación con el área de Promoción y Análisis de Crédito, para estar en posibilidad de elaborar el Dictamen Jurídico correspondiente en un plazo preferentemente no mayor de 5 días hábiles.

Aquellos casos que se consideren viables y que no cumplan con los requisitos establecidos, podrán ser sometidos a consideración de la Instancia o Funcionario facultado que corresponda, señalando las causas de incumplimiento y la justificación correspondiente.

Los estudios de crédito que se presenten a la consideración de la Instancia o Funcionario Facultado, deberán estar firmados por el analista, titular de Análisis de Crédito y el promotor de crédito. En el caso de que el área de Promoción de Crédito cuente con una opinión de índole cualitativo que por su naturaleza no sea factible cotejar y dicho comentario pueda ser importante para la toma de decisión, el promotor podrá solicitar se incluya después de la firma del analista y deberá firmar al calce del comentario.

C. Fase de autorización

El área de Análisis de Crédito será la que preferentemente, presente a consideración de las Instancias Facultadas los casos que analice, o bien el área que mejor conozca el caso, a criterio de cada Centro Bancomext.

Sólo serán consideradas para su presentación ante la Instancia o Funcionario Facultado, las propuestas que estén debidamente integradas y hayan sido entregadas por el área de Análisis de Crédito de los Centros Bancomext a las áreas responsables de convocar a los diversos Comités de Crédito Regionales, con al menos 3 días hábiles de anticipación a la fecha de celebración de la sesión en que se evaluará la propuesta. En el caso del Comité Interno de Crédito los asuntos deberán entregarse con 2 días hábiles de antelación a la celebración de dicho Comité.

Tratándose de las facultades de los Directores Ejecutivos o de los Directores Regionales de los Centros Bancomext para la autorización de crédito, se recomienda que se lleve a cabo en una reunión donde participen las áreas firmantes así como el área de Operación.

“Previo a la celebración de los diferentes Comités, se deberá enviar a los secretarios de los mismos, el original de la Autorización de Crédito y Mecánica de Operación con el propósito de que al término de presentación del caso quede asentada la resolución tomada por los diferentes miembros que integran el Comité”(1).

El área de Promoción de Crédito comunicará al cliente la autorización mediante la Carta de Notificación de Autorización, anexándole el proyecto de contrato; asimismo en el caso de que se haya establecido como requisito la contratación de un supervisor externo para verificar el desarrollo del proyecto, señalar que se realizará de acuerdo con el procedimiento para la Contratación de Consultores Externos para la supervisión de Proyectos de Infraestructura y Capital de Trabajo.

Previo a la disposición de los recursos, el área de Análisis de Crédito debe de requisitar en una copia de la Autorización de Crédito y la Mecánica de Operación, y ser firmada por las áreas de Análisis de Crédito y Operación.

D. Fase de contratación

El nivel de cobertura de las garantías se verificará basándose en el valor comercial que se indique en avalúo bancario reciente o estimación expedida por perito que cuente con registro vigente ante la C.N.V.B.

Es en esta fase donde la Dirección Ejecutiva de Supervisión de Riesgo libera en el SICREO las líneas de Crédito autorizadas, así como sus modificaciones. Este proceso se lleva a cabo 48 horas posteriores a la recepción de la documentación completa y una vez verificado el cumplimiento de los requisitos conforme a la autorización respectiva del crédito.

(1) Bancomext. Manual de Procedimiento. México, 1997.

El proceso de contratación es muy delicado ya que dándose de alta la Línea de Crédito no se puede retroceder. En esta fase de contratación ya se ha verificado que toda la documentación coincida con los requisitos que se pidieron con anticipación.

Una vez que se ha liberado la Línea de Crédito, la Dirección Ejecutiva de Supervisión de Riesgo es la responsable de avisar por escrito de dicha liberación a las áreas de Promoción de Crédito y Operación de los Centros Bancomext correspondientes, así como al área de Centro de Operaciones de la Oficina Matriz.

Toda la información relativa al contrato: información legal, financiera y de carácter legal, es archivada en unos expedientes de información llamados Expedientes de Decisión, los cuales deben mantenerse actualizados con la finalidad de llevar un historial de la situación que guarda la acreditada.

Nota.- La fuente consultada para formular este apartado fue:

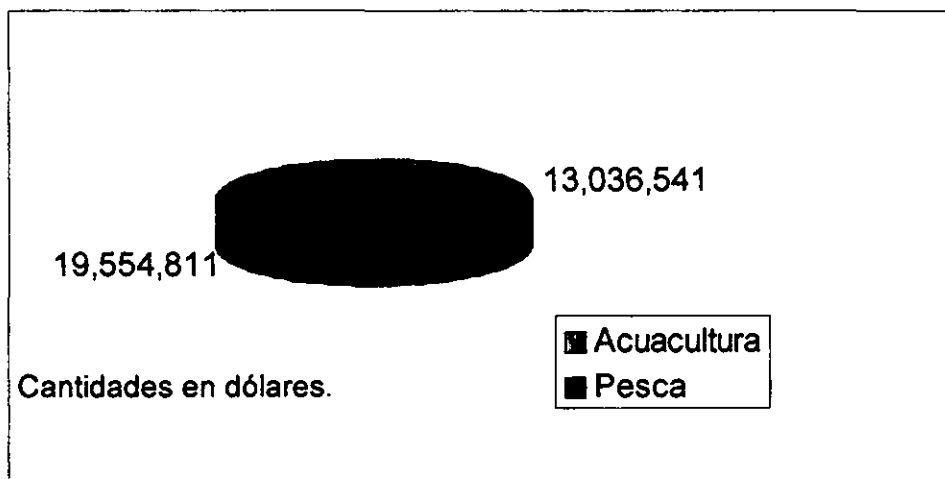
Bancomext. Manual de Procedimientos. México, 1997.

8.5. Índices de financiamiento otorgado en 1997 por Bancomext.

A continuación se presentan unas gráficas donde se explica detalladamente los financiamientos que Bancomext otorgó al sector acuícola y específicamente a la camaronicultura.

GRÁFICA 1

En esta gráfica se muestra que el porcentaje de financiamiento otorgado al sector pesquero fue de 32,591,352 de dólares, destinando un 60% a la pesca y un 40% a la acuicultura.

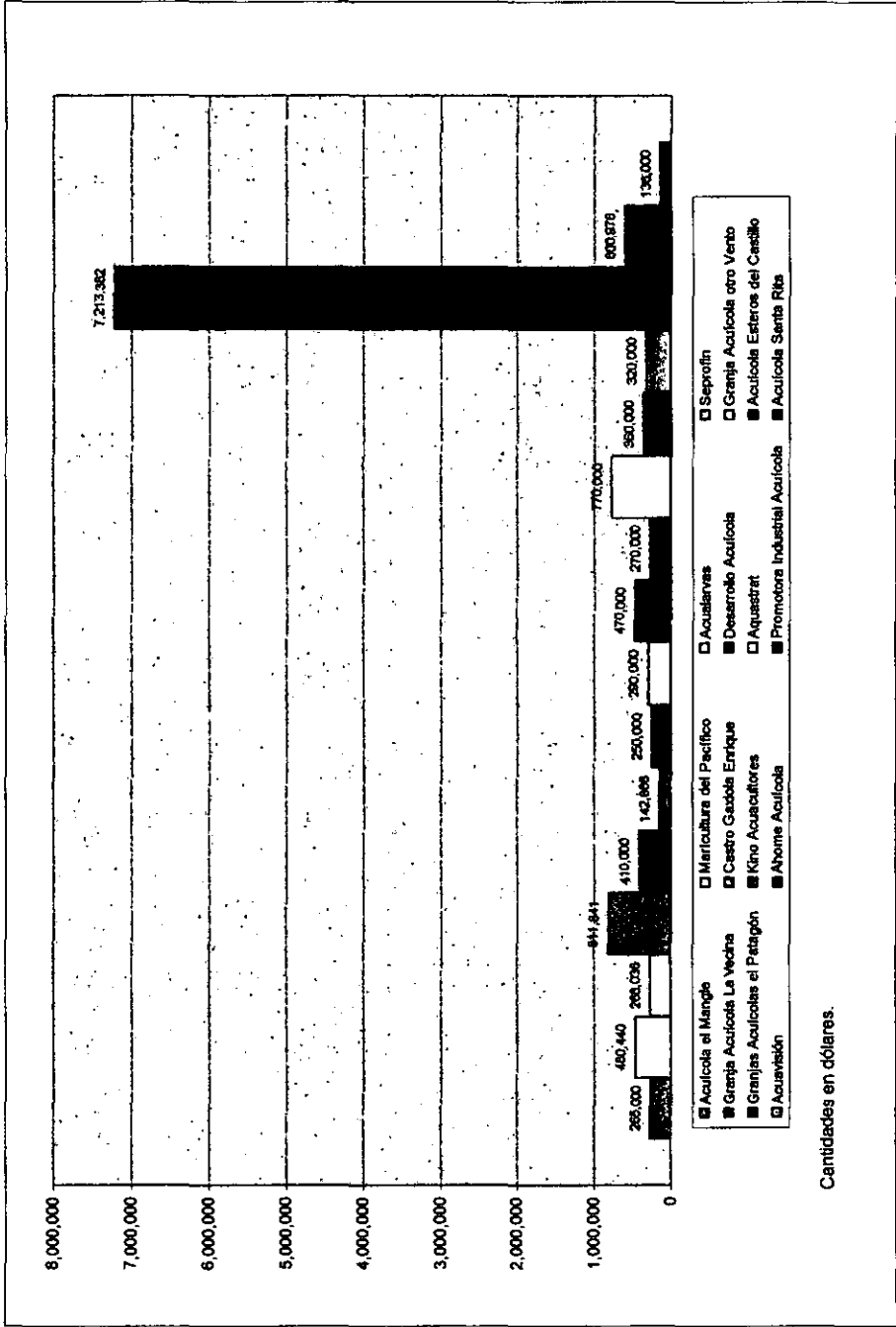


Gráfica elaborada en base al archivo de financiamientos otorgados por Bancomext al sector pesquero en el primer semestre de 1997.

GRÁFICA 2

La gráfica que se aprecia en la siguiente página muestra el importe total de apoyo financiero destinado a la acuicultura especificando el importe correspondiente a cada una de las granjas que son apoyadas por Bancomext, dichas granjas se dedican al cultivo de diversas especies como son: tilapia, trucha, carpa, bagre y camarón.

Como se puede observar, la granja que cuenta con mayor apoyo financiero es Ahome Acuícola, cabe mencionar que esto se debe a que es la granja que cuenta con mayor infraestructura y que tiene más tiempo recibiendo el apoyo de Bancomext.

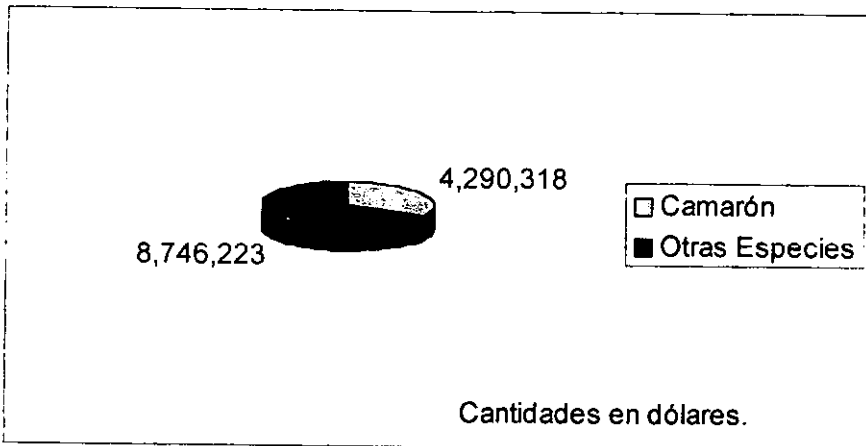


Cantidades en dólares.

Gráfica elaborada en base al archivo de financiamientos otorgados por Bancomext al sector pesquero en el primer semestre de 1997.

GRÁFICA 3

En esta gráfica se presenta el monto del financiamiento otorgado a la acuicultura especificando la cantidad destinada a la camaronicultura y a el cultivo de otras especies entre las que se encuentra la tilapia, trucha, carpa y bagre.

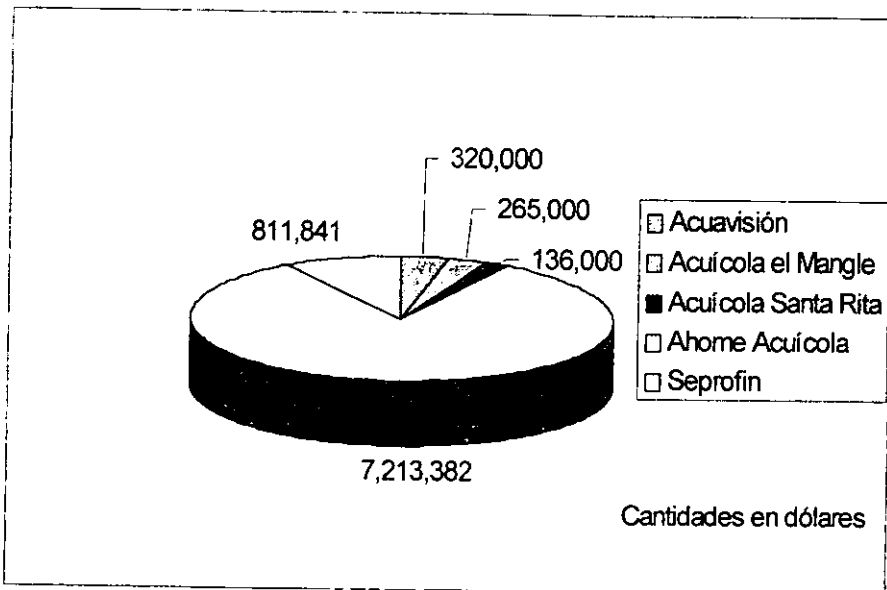


Gráfica elaborada en base al archivo de financiamientos otorgados por Bancomext al sector pesquero en el primer semestre de 1997.

GRÁFICA 4

Esta gráfica muestra el monto de créditos con que cuentan las granjas camaronícolas.

Para la elaboración de esta gráfica se partió de los datos mostrados en la gráfica 2.

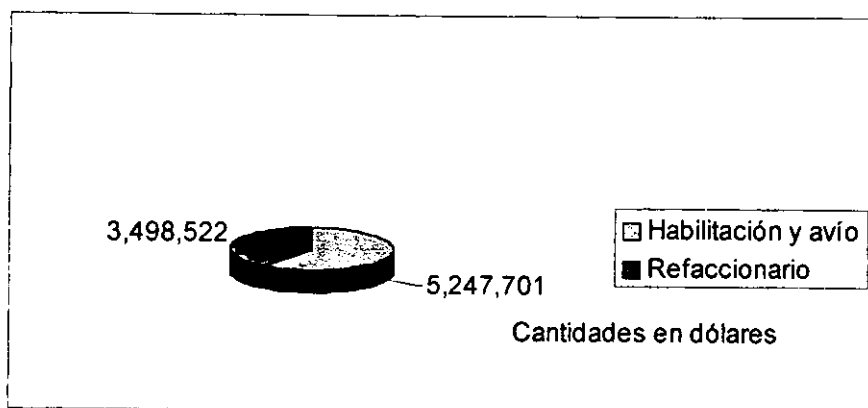


Gráfica elaborada en base al archivo de financiamientos otorgados por Bancomext al sector pesquero en el primer semestre de 1997.

GRÁFICA 5

Esta gráfica muestra el monto del financiamiento destinado al crédito refaccionario y al crédito de habilitación y avío, partiendo de un total de 8,746,223 de dólares.

Se consideraron estos dos tipos de crédito, debido a que en base a las investigaciones realizadas se encontró que son los que más solicitan las granjas camaronícolas.



Gráfica elaborada en base al archivo de financiamientos otorgados por Bancomext al sector pesquero en 1997.

9. EXPORTACIÓN A ESTADOS UNIDOS DE NORTEAMÉRICA DE CAMARÓN ACUÍCOLA.

9.1. Antecedentes

De entre todo el universo de oportunidades que se tiene de inversión en el ramo de la acuicultura, el cultivo de camarón en México, es una gran propuesta que tiene un gran potencial a corto plazo. El camarón es un producto pesquero que es bien reconocido en todo el mundo por su gran valor nutricional, como resultado de su abaratamiento relativo debido a la creciente oferta proveniente de su desarrollo acuícola, ha ampliado nichos de mercado a niveles extraordinarios, lo cual, aunado a el crecimiento de la principales economías del mundo, ha producido un rápido incremento de la demanda.

Debido a que uno de los tres mercado consumidores e importadores más grandes del mundo es el norteamericano y por la cercanía que tiene México a este mercado, y sobre todo por las condiciones naturales que permiten obtener hasta tres cosechas en un año, se ve la posibilidad de apoyar el sector acuícola para la exportación de sus productos.

En 1993, Estados Unidos importó un total de 273,000 toneladas de camarón, del cual México participó con el 7% de camarón de captura. La producción de camarón por acuicultura en México alcanzó apenas 11,846 toneladas en 1993, del cual la mayor parte fue destinada a el mercado nacional. Por lo que el mercado de exportación representaba un gran potencial para el producto mexicano.

Ya que el camarón constituye el principal producto con éxito de los programas acuícolas de Ecuador y China, determinó que para 1987 se desplazara a México a ocupar el cuarto lugar, quedando China como primer proveedor de los Estados Unidos en 1988. Sin embargo esta situación cambio y para 1991 los principales países exportadores de camarón fueron Tailandia, Indonesia, India y Ecuador, quienes exportan , para ese entonces, más del 60% del camarón de acuicultura que se producía, siendo aproximadamente el 27.76% del total de la producción mundial y aproximadamente el 40.84% de la producción total de estos países.

Debido a que China tuvo problemas en la acuicultura y su nivel de exportaciones se vieron disminuidas en los últimos años, para el año de 1989, México exportó 27,400 toneladas de camarón descabezado y congelado a Estados Unidos, sin embargo, en 1992 se registró una disminución del 50% al exportar tan solo 13,680 toneladas. En el año de 1993, se observa una gran mejoría, pues se logra exportar 20,410 toneladas a ese mercado, esto a causa de un incremento tanto en la producción nacional como en los precios en el mercado de Estados Unidos.

México exportó en 1995 34,140 toneladas (1) de camarón sin cabeza representando el 61.14% del total de su producción, debido básicamente a que tuvo su máxima producción histórica de los últimos 16 años y se presentaron condiciones favorables para la exportación; de esta manera volvió a recuperar el tercer lugar como país exportador a E.U.A., superando nuevamente a China.

El valor que representa la exportación de camarón mexicano hacia el mercado estadounidense oscila entre 200 y 450 millones de dólares anuales.

La producción de camarón de acuicultura representó el 15% del total nacional en el año de 1993 con un volumen de 11,846 toneladas y fue obtenido en una superficie de aproximadamente 11,000 hectáreas. Se observa, entonces que este volumen contrasta con la producción de 1989 que fue de tan solo 2,846 toneladas, lo que representa un aumento de 316% del camarón que se cultiva en cuatro años.

El camarón representa un porcentaje importante en el comercio de México, el cual puede ofrecerse en las siguientes presentaciones; vivo, fresco, refrigerado y congelado, siendo éste último el principal producto de exportación de México.

9.2. Tratado de Libre Comercio de América del Norte y Aranceles establecidos

El tratado al cual está apegado la exportación de camarón acuícola, es el Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN); dicho tratado favoreció en gran medida las exportaciones de productos pesqueros de México hacia los mercados de Estados Unidos y Canadá.

En lo referente a este tratado se acordó una desgravación arancelaria, la cual fue acordada por los tres países, en general, correspondió a una liberalización inmediata en los productos pesqueros, que eran o podían ser derivados de la actividad acuícola.

Este tratado entró en vigor el 1º de enero de 1994 y ayudó a que Estados Unidos eliminara los impuestos que gravaba el 80% de las exportaciones, así como también las cuotas existentes para numerosos productos.

En apego al TLCAN, para exportar, México debe de cumplir con un Certificado de Origen [1]. Este certificado sirve a Estados Unidos para pedir un trato arancelario en el momento de introducirlo en otro territorio.

Derivado de lo estipulado en este certificado, Estados Unidos tiene el derecho de establecer medidas sanitarias y fitosanitarias para la protección de la vida y salud humana, animal y vegetal en su territorio. Sin embargo también estipula que de ninguna manera se pueden tomar medidas discriminatorias o bien, darle un trato arbitrario a el camarón. Las medidas sanitarias y fitosanitarias, así como los niveles de protección que sean necesarias serán las que Estados Unidos considere convenientes.

[1] Este certificado sirve para notificar que un bien que se exporte de territorio de una Parte a territorio de otra Parte, califica como Originario. Este certificado podrá ser modificado previo acuerdo entre las partes. *Tratado de Libre Comercio de América del Norte*. SECOFI. México, 1995.

En cuanto a las medidas sanitarias y fitosanitarias se deben de adaptar a lo siguiente:

- a) La prevalencia de plagas o de enfermedades.
- b) Cualquier norma, directriz o recomendación internacional pertinente.

O bien, también puede basarla en factores como son: condiciones geográficas, ecosistemas, vigilancia epidemiológica y la eficacia de los controles sanitarios y fitosanitarios.

Entre las normas, directrices y recomendaciones para la seguridad de alimentos en las que se pueden basar para fijar las medidas anteriores están:

- a) La establecida por la Comisión del Codex Alimentarius, incluyendo aquella relacionada con la descomposición de los productos, elaborados por el comité de Pescados y Productos Pesqueros del Codex Alimentarius aditivos alimentarios, contaminantes, prácticas en materia de higiene y métodos de análisis y muestreo.
- b) En relación a salud animal y zoonosis, las elaboradas bajo las auspicias de la Oficina Internacional de Epizootias.

“La clasificación arancelaria del camarón es de 0306.13 con una tarifa general libre de impuestos y perteneciendo a una categoría A es decir, que los aranceles quedaron eliminados por completo a partir del 1 de Enero de 1994”.(1)

(1) Tratado de Libre Comercio de América del Norte. SECOFI. 1995.

9.3. Ley de Comercio Exterior

A continuación se refieren los artículos relacionados con la exportación de camarón según a la Ley antes mencionada.

Art. 1º “La presente Ley tiene por objeto regular y promover el comercio exterior, incrementar la competitividad de la economía nacional, proporcionar el uso eficiente de los recursos productivos del país, integrar adecuadamente la economía mexicana con la internacional contribuir a la elevación del bienestar de la población.

Art. 2º “Las disposiciones de esta Ley son de orden público y de aplicación en toda la República, perjuicio de lo dispuesto por los tratados o convenios internacionales de los que México sea parte. La aplicación e interpretación de estas disposiciones corresponden, para efectos administrativos, al Ejecutivo Federal por conducto de la Secretaría de Comercio y Fomento Industrial.

Art. 7º “La Comisión Mixta para la Promoción de las Exportaciones auxiliará al Ejecutivo Federal relación a la facultad a que se refiere la fracción VI del artículo 4o. Esta Comisión estará encargada de analizar, evaluar, proponer y concertar acciones entre los sectores público y privado en materia de exportaciones de bienes y servicios.

Art. 9º “El origen de las mercancías se podrá determinar para efectos de preferencias arancelarias, marcado de país de origen, aplicación de cuotas compensatorias, cupos y otras medidas que al efecto se establezcan. El origen de la mercancía podrá ser nacional, si se considera un solo país, o regional, si se considera a más de un país.

Art.10 “Las reglas de origen deberán someterse previamente a la opinión de la Comisión y publicarse en el Diario Oficial de la Federación. Estas reglas se establecerán bajo cualquiera de los siguientes criterios:

- I. Cambio de clasificación arancelaria. En este caso se especificarán las Subpartidas o paratidas de la nomenclatura arancelaria del sistema armonizado a que se refiere la regla.
- II. Contenido nacional o regional. En este caso se indicará el método de cálculo y el porcentaje correspondiente”(1).

(1) Ley de Comercio Exterior. México, 1995.

- III. “De producción, fabricación o laboración. En este caso se especificará con precisión la operación o proceso productivo que confiera origen a la mercancía la Secretaría podrá utilizar criterios adicionales cuando no se pueda cumplir con los anteriores, mismos que deberán especificarse en la regla de origen respectiva.

Art.12 “Para efectos de esta Ley, los aranceles son las cuotas de las tarifas de los impuestos generales de exportación e importación, los cuales podrán ser:

- I. Ad-valorem, cuando se expresen en términos porcentuales del valor en aduana de mercancía.
- II. Específicos, cuando se expresen en términos monetarios por unidad de medida.
- III. Mixtos, cuando se trate de la combinación de los dos anteriores.

Art. 13 “Los aranceles a que se refiere el artículo anterior podrán adoptar las siguientes modalidades:

- I. Arancel-cupo, cuando se establezca un nivel arancelario para cierta cantidad o valor de mercancías exportadas o importadas, y una tasa diferente a las exportaciones importaciones de esas mercancías que excedan dicho monto.
- II. Arancel estacional, cuando se establezcan niveles arancelarios distintos para diferentes períodos del año.
- III. Las demás que señale el Ejecutivo Federal.

Art. 14 “Podrán establecerse aranceles diferentes a los generales previstos en las tarifas de los impuestos generales de exportación e importación cuando así lo establezcan tratados convenios comerciales internacionales de los que México sea parte.

Art. 15 “Las medidas de regulación y restricción no arancelarias a la exportación de mercancías, a los que se refiere la fracción III del artículo 4o. De esta Ley, se podrán establecer en los los siguientes casos:”(1).

(1) Ley de Comercio Exterior. México, 1995.

- I. Para asegurar el abasto de productos destinado al consumo básico de la población y el abastecimiento de materias primas a los productores nacionales o para controlar recursos naturales no renovables del país de conformidad a las necesidades del mercado interno y las condiciones del mercado internacional.
- II. Conforme a lo dispuesto en tratados o convenios internacionales de los que México sea parte.
- III. Cuando se trate de productos cuya comercialización esté sujeta a disposición constitucional a restricciones específicas.
- VI. Cuando se trate de situaciones no previstas por las normas oficiales mexicanas en lo referente a seguridad nacional, salud pública, sanidad fitopecuaria o ecología, de acuerdo a la legislación de la materia.

Art.21 “Corresponde a la Secretaría sujetar la exportación e importación de mercancías o permisos previos y expedirlos conforme a lo siguiente:

- I. La sujeción a permisos previos deberá someterse a la opinión de Comisión.
- II. El formato de las solicitudes, así como los requerimientos de información los procedimientos de trámite se deberán publicar en el Diario Oficial de la Federación
- III. La expedición se resolverá en un plazo máximo de 15 días.
- IV. En los permisos se indicarán las modalidades, condiciones y vigencia a que se sujeten, así como el valor y la cantidad o volumen de la mercancía a exportar o importar y los demás datos o requisitos que sean necesarios.

Art. 26 “En todo caso, la importación, circulación o tránsito de mercancías estarán sujetos a las normas oficiales mexicanas de conformidad con la ley de la materia. No podrán establecerse disposiciones de normalización a la importación, circulación o tránsito de mercancías diferentes a las normas oficiales mexicanas se identificarán en términos de sus fracciones arancelarias y de la nomenclatura que le corresponda conforme a la tarifa respectiva” (1).

(1) Ley de Comercio Exterior. México, 1995.

“La Secretaría determinará las normas oficiales mexicanas que las autoridades aduaneras deban hacer cumplir en el punto de entrada de la mercancía al país. Esta determinación se someterá previamente a la opinión de la Comisión y se publicarán en el Diario Oficial de la Federación.

Art. 28 “Se consideran prácticas desleales de comercio internacional la importación de mercancía en condiciones de discriminación de precios u objeto de subvenciones en su país de origen o procedencia, que causen o amenacen causar un daño a la producción nacional. Las personas físicas o morales que importan mercancías en condiciones de prácticas desleales de comercio internacional están obligadas a pagar una cuota compensatoria conforme a lo dispuesto en esta Ley.

Art. 30 “La importación en condiciones de discriminación de precios consiste en la introducción de mercancías al territorio nacional a un precio inferior a su valor normal.

Art. 40 “Para los efectos de esta Ley la expresión producción nacional se entenderá en el sentido de abarcar, cuando menos, el 25 por ciento de la producción nacional de la mercancía de que se trate.

Sin embargo, cuando unos productores estén vinculados a los exportadores o a los importadores del producto investigado, el término producción nacional podrá interpretarse en el sentido de abarcar, cuando menos el 25 por ciento del resto de los productores.

Art. 45 “Las medidas de salvaguarda son aquéllas que, en los términos de la fracción II del artículo 4º regulan o restringen temporalmente las importaciones de mercancías idénticas, similares o directamente competitivas a las de producción nacional y que tienen por objeto prevenir o remediar el daño serio y facilitar el ajuste de los productores nacionales.

Estas medidas sólo se impondrán cuando se haya constatado que las importaciones han aumentado en tal cantidad y en condiciones tales que causan o amenazan causar un daño serio a la producción nacional”(1).

(1) Ley de Comercio Exterior. México, 1995.

“Las medidas de salvaguarda podrán consistir en aranceles específicos o Ad-valorem, permisos previos o cupos máximos.

Art. 90 “La promoción de exportaciones tendrá como objetivo incrementar la participación de los productos mexicanos en los mercados internacionales.

Las actividades de promoción de exportaciones buscarán:

- I. Aprovechar los logros alcanzados en negociaciones comerciales internacionales.
- II. Facilitar proyectos de exportación.
- III. Contribuir a resolver los problemas que enfrentan las empresas para concurrir a los mercados internacionales.
- IV. Proporcionar de manera expedita los servicios de apoyo del comercio exterior.
- V. Las demás acciones que señalen expresamente otras Leyes o reglamentos.

La Secretaría podrá diseñar, mediante acuerdos publicados en el Diario Oficial de la Federación, mecanismos de coordinación de las actividades de promoción. La coordinación de la promoción tendrá por objeto establecer lineamientos generales para el eficaz desempeño, seguimiento y evaluación de las actividades de promoción de exportaciones.

Art. 91 “El Ejecutivo Federal, por conducto de la Secretaría y en coordinación de las dependencias competentes, podrá establecer mediante decretos publicados en el Diario Oficial de la Federación, programas de promoción vinculados a la infraestructura, capacitación, coordinación, organización, financiamiento, administración fiscal y aduanera y modernización de mecanismos de comercio exterior, siempre y cuando se trate de prácticas internacionalmente aceptadas” (1).

(1) Ley de Comercio Exterior. México, 1995.

9.4. Avances en actividades de fomento a las exportaciones

Desde que se comenzó a dar apoyo a las empresas dedicadas a la acuicultura ha habido un gran desarrollo en los planes que se tienen programados para dicha actividad. Desde 1993 a la fecha, los cambios presentados en dicho apoyo son básicos, tales como los que a continuación se mencionan:

- * Bancomext decidió participar hasta en un 35% con el capital de riesgo.
- * Dar acceso a las empresas a los créditos via financiamientos preferenciales en dólares.
- * Dar acceso para ser consideradas como operaciones de primer piso.
- * Implementar un fondo específico para que el sector agropecuario se capitalice, así como un fondo de capitalización e inversión rural.
- * Brindar apoyos financieros para el desarrollo tecnológico, mediante programas como el implementado por CONACYT llamado FIDETEC.
- * Planteamiento de esquemas de participación con garantías parciales encaminadas a apoyar los créditos que son solicitados por las granjas camaronícolas.
- * Establecimiento de programas de apoyos federales y estatales a proyecto detonadores.

Debido a que Bancomext ha identificado el potencial de la acuicultura en materia de exportación y, específicamente de la camaronicultura [1], ha creado un instrumento de promoción a la inversión y exportación que se denomina Oportunidad de Negocio en Acuicultura.

[1] Ver gráfica en anexo B.5, en ella se puede observar el comportamiento referente al volumen de exportación de camarón en el periodo de 1993 a 1996.

Bancomext se ha visto interesado en el apoyo a la acuicultura debido a que dicha actividad: tiene un amplio mercado en Estados Unidos; puede desarrollarse satisfactoriamente en México debido a que se cuenta con condiciones ambientales óptimas y disponibilidad de litorales o áreas para el cultivo; y, además, a lo largo del tiempo se ha adquirido mayor experiencia en el financiamiento y aseguramiento acuícola.

Por ello, con motivo de fomentar las exportaciones se han efectuado avances en las actividades siguientes:

Apoyos Gubernamentales

El Gobierno ha brindado gran apoyo a la acuicultura como los siguientes: Tasas de interés preferenciales, reducción del Impuesto Sobre la Renta del 34% al 17%, devolución del impuesto al valor agregado, cero aranceles a la importación de equipos, principios de ordenamiento entre la investigación básica y aplicada, disponibilidad rápida y segura de terrenos en zonas federales y ejidales.

Acceso a mercados

Actualmente México exporta a los Estados Unidos y está comenzando a exportar a Europa, por ello, es importante que se siga apoyando la camaronicultura para que se siga expandiendo a diferentes mercados.

Apoyos financieros para contar con mejor tecnología

Se ha identificado la necesidad de brindar mayor apoyo financiero para que las granjas camaronícolas tengan la posibilidad de adquirir tecnología de punta a fin de incrementar el volumen de producción y mejorar la calidad del producto; pues actualmente, el 80% del cultivo se produce en sistemas semi-intensivos, 15% extensivo y 5% en intensivo y la disponibilidad de larva silvestre es limitada, pues hay pocos laboratorios de producción.

Competitividad

A últimas fechas este análisis de competitividad se realiza para la actividad de acuicultura de camarón debido a que, de acuerdo a las tendencias de la producción mundial, es la actividad que esta y seguirá creciendo en el corto y mediano plazo, ya que e la captura se encuentra estabilizada a nivel mundial en su máximo esfuerzo sostenible.

La competitividad del camarón acuicola está basada principalmente en la cercanía con el mercado de exportación. El producto se encuentra en primer lugar en calidad y precio comparativamente con otros países.

Además, el potencial disponible para el cultivo de camarón se estima en 335,500 has. Según estadísticas de SEMARNAP, teniendo un gran potencial para el desarrollo de la camaronicultura, a través de un crecimiento ordenado donde se impulse a los laboratorios a la para con las granjas y el respeto al medio ambiente.

Es importante referir que diferentes instituciones como FIRA, SEMARNAP y BANCOMEXT coinciden en avanzar más al respecto, para lo cual han proyectado los siguientes planes:

- Contribuir a la modernización del sector acuícola de una forma ordenada Garantizando la explotación sustentable del recurso.
- Lograr la aplicación más generalizada de los diversos servicios de apoyo de BANCOMEXT, tales Alianzas estratégicas, Uniones de Crédito y Transferencia de Tecnología en las distintas actividades de explotación del recurso del Camarón.

- Realizar diagnósticos estatales por empresa de acuicultura.
- Con base en diagnósticos estatales por empresas, establecer programas regionales de crédito que faciliten la promoción de proyectos con participación de productores, inversionistas nacionales y extranjeros.
- Inducir en el corto y mediano plazo la explotación de la superficie de 18,500 has. construidas, debido a que actualmente están en producción sólo 13,969 Ha.

Asimismo, dichas instituciones han identificado la necesidad de detectar y promover los siguientes proyectos:

- Bufetes de asistencia técnica especializada.
- Intensificar la promoción de estructuras técnicas, mediante el otorgamiento de becas SATI (Servicio de Asistencia Técnica Integral)

SEMARNAP. Oportunidades De Negocios para el desarrollo de la acuicultura en México.

FIRA. Elementos de Análisis de las Cadenas Productivas. 1996

BANCOMEXT. Productos del Mar, Información Comercial para su empresa. Marzo, 1998.

9.5 Índice de exportación en 1996.

VOLUMEN Y VALOR DE LAS EXPORTACIONES DE CAMARÓN POR PRESENTACIÓN Y PAÍS DE DESTINO (TONELADAS Y MILES DE DÓLARES)

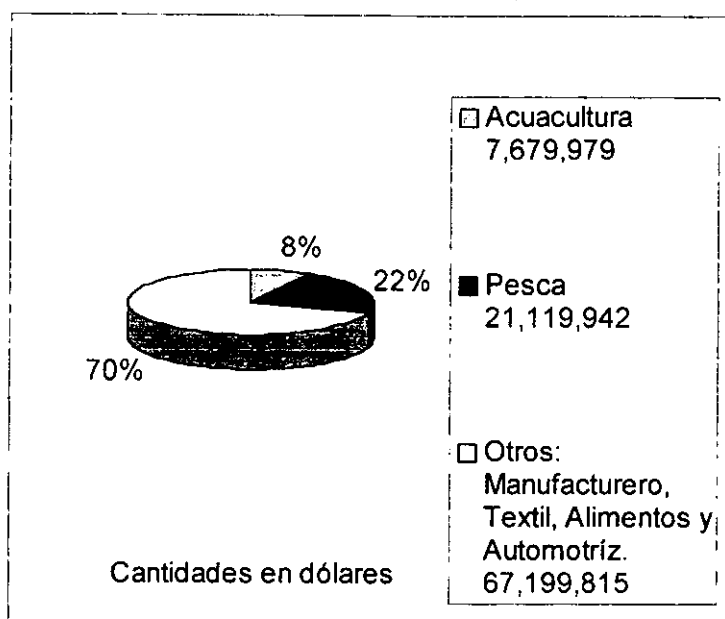
PRESENTACIÓN	TOTAL		ESTADOS UNIDOS	
	VOLUMEN Ton.	VALOR mdls.	VOLUMEN Ton.	VALOR mdls.
TOTAL	38,251	4 07,177	35,600	386,302
CONGELADO	35,763	382,223	33,469	365,239
Camarones, Langostinos y demás decapodos, natantia congelados	35,763	382,223	33,469	365,239
SIN CONGELAR	2,366	24,429	1,905	20,963
Camarones sin congelar y demás decapodos natantia excepto los de la fracción 0362302 (reproductores y postlarvas de camarones, peneidos y langostinos para acuacultura.	2,366	24,429	1,905	20,963
PREPARADOS O CONSERVADOS	122	525	46	100
Camarones, langostinos demás decapodos natantia	122	525	46	100

Cuadro extraído del Anuario de Pesca emitido por la SEMARNAP. México. 1996.
Los datos de 1997 n/d debido a que están en proceso de análisis por las Secretarías responsables.

9.6. Participación a Nivel Nacional en las Exportaciones.

Esta gráfica muestra el porcentaje de participación que tiene la acuicultura en las exportaciones respecto a otros sectores.

En 1996 se tuvo una exportación total de 95,999,736 dólares.



Gráfica del anuario Estadístico de exportaciones. INEGI 1996.

Los datos de 97 n/d debido a que están en proceso de análisis por las Secretarías e Instituciones responsables.

10. FACTORAJE FINANCIERO INTERNACIONAL

Cabe mencionar que el factoraje internacional ha recorrido una larga trayectoria, ya que se inició en la década de los veinte's en Estados Unidos de Norteamérica, extendiéndose en décadas siguientes a Canadá y algunas regiones de Europa como son España y Portugal; trasladándose finalmente en la década de los setenta's a algunos países Iberoamericanos, entre los que figura México, siendo éste uno de los primeros en experimentar el factoraje. Es tal su utilidad que persiste en la actualidad en sus diferentes modalidades.

10.1. Definiciones

Inicialmente es necesario definir el factoraje financiero, que es como una fuente de recursos o de financiamiento que genera nuevos recursos para la operación a corto plazo de las empresas, a través de la venta de la cartera del cliente a una empresa de factoraje autorizada para operar.

Esta fuente de financiamiento, a diferencia de las tradicionales que generan nuevos pasivos para la obtención de recursos, obtiene dichos recursos a través de la venta de activos circulantes y cuentas por cobrar de la empresa.

“Es un servicio especializado de crédito y cobranza que permite a la empresa mejorar su administración, sus recursos y su productividad, por medio de la recuperación de la cartera, la eliminación de riesgos en las ventas a crédito y la disposición de recursos en forma instantánea” (1).

Ahora bien, el factoraje internacional es una modalidad del factoraje financiero, el cual está encaminado al financiamiento de cuentas por cobrar provenientes de ventas de exportación.

(1) Perdomo Moreno Abraham. Administración Financiera del Capital de Trabajo. México, 1996.

Es la actividad económica en la que mediante contrato que celebra una empresa de factoraje con sus clientes, la primera adquiere de los segundos, derechos de crédito relacionados a la proveeduría de bienes, de servicios o de ambos; es decir, la empresa de factoraje adquiere las cuentas por cobrar provenientes de ventas en el extranjero o derechos de crédito y el financiamiento de las cuentas por pagar de los clientes.

“Procedimiento o herramienta de financiamiento mediante la cual el exportador asegura sus riesgos de crédito al 100 % del importe de su exportación, delegando las gestiones de cobranza y administración de las cuentas por cobrar a la empresa factor que con su socia o corresponsal factor importadora, da seguimiento a la recuperación de las cuentas en el país del cliente” (1).

10.2. Características

- A. Es una fuente de financiamiento a corto plazo.
- B. No genera pasivos, excepto si se trata de factoraje con recurso, pues en este caso, si el factor no logra el cobro de la cuenta, recurre al cedente para ello.
- C. Proporciona protección en procesos inflacionarios al contar con dinero en forma anticipada, por lo que no se pierde poder adquisitivo.
- D. No inmoviliza recursos al no pedirse reciprocidad como sucede en el caso de los préstamos bancarios.
- E. Los recursos obtenidos mediante factoraje son utilizados para capital de trabajo.

(1) Perdomo Moreno Abraham. Administración Financiera del Capital de Trabajo. México, 1996.

10.3. Objetivo

Apoyar a las empresas en su capital de trabajo a través de un servicio financiero especializado, ya que dentro del ciclo económico de las empresas, producto de la venta de bienes y servicios, se generan cuentas por cobrar, las cuales impiden que las empresas puedan contar con los recursos generados por esas ventas para aplicarlo según les convenga; inclusive en muchas ocasiones se llega a frenar la producción.

Dicho servicio comprende :

- A. Financiamiento a través de la cesión de cuentas por cobrar a la empresa de factoraje.
- B. Administración, custodia y servicio de cobranza.
- C. Investigación crediticia por parte de asesores que dan orientación acerca de los riesgos que implica el vender a crédito a determinados clientes.

Además de que el apoyo por parte de las empresas de factoraje permite a las empresas recuperar anticipadamente un alto porcentaje del valor nominal de la venta efectuada, también les ayuda a que sus acuerdos comerciales sean más sencillos, pues las empresas al efectuar sus operaciones de exportación, se enfrentan a diferentes costumbres comerciales, legislaciones y lenguas.

10.4. Participantes

A. Exportador, cedente o cliente del factor

“ Es la parte que factura los bienes suministrados a un deudor en el extranjero” (1).

(1) Montesinos Francisco Javier. Diversos Instrumentos de Crédito. México, 1996.

Es el cliente con quien se realiza la operación de factoraje, que es el beneficiario original del crédito comercial documentado y que cede sus derechos de cobro a la empresa de factoraje en el extranjero.

B. Importador, cedido o comprador

“Es la parte obligada a pagar la factura emitida por el exportador y determinada en divisas” (1).

Es la empresa deudora de la cuenta a favor de la cedente.

C. Empresa de factoraje o factor

Institución autorizada como organización auxiliar del crédito para realizar la adquisición de los derechos de crédito del cedente y, en su caso, gestionar ante el comprador su pago.

Dentro del factoraje internacional pueden figurar:

- a) El factor exportador.- Institución que garantiza al exportador el pago de la operación.
- b) El factor importador.- Institución que absorbe el riesgo por el importador y se encarga de la administración y gestión de cobranza.

10.5. Documentos que se manejan

A. Títulos de crédito

- a) Pagarés
- b) Letras de cambio

B. Facturas selladas

C. Contrarecibos

(1) Montesinos Francisco Javier, Diversos Instrumentos de Crédito. México, 1996.

10.6. Tipos de factoraje internacional aplicables en México y su funcionamiento

A. Con recurso

Operación por medio de la que el exportador o cedente obtiene liquidez inmediata por la venta de documentación por cobrar derivada de sus actividades comerciales, previo estudio y aprobación de la línea por parte de la empresa de factoraje.

El acreditado cede la cartera al factor y éste anticipa cierto porcentaje previamente acordado que va de un 70 a un 80 % menos el costo financiero, quedándose el factor con la custodia de dicha cartera que a su vencimiento, se encargará de gestionar el cobro de estos derechos. Al recibir el cobro por parte del cliente acreditado, la operación queda saldada, regresando al cedente el diferencial aforado, en caso de haberle entregado un anticipo.

A este tipo de factoraje se le denomina con recurso debido a que el factor asegura la vía de regreso de la cantidad anticipada por medio del cedente, es decir, en caso de que el factor determine que las cuentas por cobrar son irrecuperables, el cedente está obligado a responder por el pago de dichas cuentas.

B. Sin recurso

Es la operación por medio de la cual el proveedor del bien cede su cartera por cobrar, obteniendo así recursos para su capital de trabajo.

En este tipo de factoraje el cedente no tiene la obligación solidaria de pago de dicha cartera, por tanto, el único que será sujeto a análisis crediticio y a efectuar el pago será el comprador.

Cabe mencionar que a pesar de que el factor asume totalmente el riesgo de insolvencia del comprador, no se hace responsable si las causas de no pago son imputables al cedente, ya sea por retrasos en la entrega, porque la mercancía entregada no cumpla con los requisitos de calidad pactados, o porque la cantidad o características del producto sean diferentes a los estipulados.

C. A proveedores

Operación por la cual el comprador puede pagar a sus proveedores por medio de un factor, previo estudio y aprobación del comprador, el cual generalmente es una empresa grande. Cabe mencionar que cuentan mucho las relaciones comerciales con que maneje el factor para la inmediata adquisición de créditos de prestigiadas empresas.

Posterior a la recepción de la factura por parte del proveedor, el comprador emite un contrarecibo, pagaré o bien, sella su factura y el proveedor tiene la opción de descontar el documento correspondiente con el factor con quien su cliente tenga autorizada la línea de factoraje sin recurso, es decir, el proveedor cederá esa cartera y recibirá el porcentaje acordado menos el costo financiero.

Al vencimiento del documento, el factor gestionará el cobro con el comprador y al pagar el comprador el adeudo, se cerrará el ciclo de la operación, aprovechando éste el plazo adicional de 30 ó 45 días sin costo, pues el documento que emitió el día 1° lo pagó en 60 ó 90 días por el mismo importe.

El factoraje a proveedores trae ventajas tanto para el proveedor como para el comprador porque por un lado el proveedor puede contar con liquidez al hacer válido en la empresa de factoraje el documento que le entregue el comprador, de otra forma, tendría problemas en su liquidez mientras le efectúan el pago, ya que el comprador por ser una empresa grande y por consiguiente por adquirir altos volúmenes de mercancía, impone las condiciones de pago que son a largo plazo. Por otra parte, el comprador puede extender su plazo de pago a 60 ó 90 días, siendo el inicial de 30 ó 45 días.

Para cualquiera de los tres tipos de factoraje internacional mencionados, se pueden adoptar las siguientes formas:

A. Directo

“Es la transacción en la que no existe cooperación entre dos empresas u oficinas de factoring en los dos países involucrados. La operación la lleva a cabo el factor exportador en forma directa (investigación de crédito, cobertura de riesgos crediticios y gestiones de cobranza).

“Esta operación es muy frecuente cuando son exportaciones a países muy cercanos entre sí .

B. Intercompañías

“En este esquema existen dos empresas independientes: una hace la función de factor exportador y la otra de factor importador.

La reglamentación de la operación se tiene pactada entre las integrantes o bien, se acude a una organización internacional que las agrupe . Las facturas y demás documentos de la exportación se envían al factor importador para que acepte garantizar el pago y realizar la cobranza, aunque en ocasiones ésta última función la realiza el factor exportador.

C. Intercréditos

“Financiamiento de cuentas por cobrar internacionales en el que el factor exportador transfiere las facturas y documentación o información referente a la exportación al factor importador, quien asume el riesgo de crédito. La cobranza es realizada directamente por el exportador”. (1)

10.7. Trámites que los clientes deben realizar para contratar los servicios del factor

El cliente presenta al factor la información siguiente:

- Un informe de la contabilidad de sus ventas.
- Una relación de compradores extranjeros actuales o potenciales.

(1) Perdomo Moreno Abraham. Administración Financiera del Capital de Trabajo. México, 1996.

Una vez entregada dicha información se establecen las condiciones generales y especiales por países, acordando el porcentaje de comisiones a percibir por el factor.

Cabe mencionar que las autorizaciones se otorgan con un techo permanente de crédito o para un volumen determinado de ventas correspondiente a un periodo determinado.

Posteriormente se firma el contrato y el factor se pone en contacto con su socio en el país destino o selecciona un factor de importación, éste último será el encargado de investigar la solvencia crediticia del comprador en el extranjero.

Habiendo definido lo anterior, el exportador envía la mercancía al comprador, habiendo recibido previamente éste último una notificación del exportador en un impreso del factor, donde se hace mención de la intervención de éste en la gestión de cobros.

Es importante referir que en las facturas debe aparecer una cláusula de cesión del crédito comercial transferido al factor. Posteriormente el exportador puede enviar al factor copia de la factura, así como los documentos que amparan el envío de la mercancía.

Una vez que haya recibido el comprador la mercancía, procederá al pago y transferirá los fondos al factor exportador, liquidando éste la cuenta con el exportador.

Finalmente, el cliente recibe el abono en cuenta al vencimiento de la factura, una vez que haya sido realizada la gestión de cobro entre el factor y el comprador en el extranjero; puede consultar cuando lo desee, la posición diaria de sus cuentas con el detalle.

10.8. Elementos del costo del factoraje

Debe incluir:

A. Honorarios por la apertura de línea

Con el pago de dichos honorarios el cedente recibe de la empresa de factoraje la garantía de que al momento que lo requiera, tendrá a su disposición fondos suficientes para cubrir sus necesidades de efectivo.

B. El valor de descuento

Es el importe que el factor le descuenta al cliente por interés o carga financiera y se determina mediante el siguiente fórmula:

$$DIF = \frac{CCA * TDF * PCF}{360 \text{ días}}$$

Dónde las variables significan :

DIF = Importe del descuento de factoraje

CCA = Cuentas aprobadas

TDF = Tasa de descuento

PCF = Plazo o fecha de cobro de facturas

Está en relación directa al costo del dinero en el mercado financiero mexicano y al plazo de la operación.

C. Comisión por custodia, administración y cobranza

Es la diferencia entre el límite mínimo y máximo que se encuentra custodiado al importe de las ventas, número de facturas, concentración y rotación de cartera, y calidad del producto. Es decir, la diferencia entre los valores nominal y presente de la cuenta por cobrar.

10.9. Ventajas

- El exportador obtiene la seguridad de cobro en sus ventas al extranjero y el costo se reduce a una comisión por el monto de la operación.
- Se obtiene liquidez al convertir en efectivo inmediato una cuenta por cobrar de 30, 60 ó más días de plazo, obteniendo beneficios superiores al costo de factoraje.
- Mejora la situación financiera de la empresa porque no se incrementan pasivos, pues se está vendiendo un activo: la cartera; en lugar de contratar un nuevo crédito.
- Al vender activos, no se congelan otras fuentes de financiamiento, pues con ésta operación no se contratan nuevos pasivos y se tiene la posibilidad de hacerlo.
- Se puede vender a crédito y cobrar de contado.
- El exportador, por razones de competencia, puede duplicar o triplicar los plazos de crédito comparativamente con las ventas locales, recibiendo pagos de forma inmediata por el factor.
- Expansión de ventas al otorgar crédito a nuevos compradores.

10.10. Desventajas

- La empresa de factoraje compra únicamente las cuentas que ella desea y la selección dependerá del plazo, monto y posibilidad de recuperación.
- Las empresas que estén en dificultades financieras temporales pueden recibir muy poco apoyo del factor.
- Algunos consideran que la factorización de cuentas por cobrar es una muestra de debilidad financiera que puede afectar los negocios futuros.

10.11. Otros tipos de factoraje

El autor Perdomo Moreno, en su libro *Administración Financiera del Capital de Trabajo*, refiere los siguientes tipos de factoraje:

A. Con cobranza delegada

Es similar al factoraje con recurso, pero delegando la cobranza a la cedente, cuando las características de la operación así lo requieran.

B. Puro

En este servicio el factor absorbe el riesgo de crédito de las cuentas cedidas, garantizando a la cedente la liquidación oportuna y segura de las mismas.

Bajo esta modalidad el factor acepta la responsabilidad de liquidar sus cuentas por cobrar -sea a la fecha de cobranza o con un vencimiento fijo predeterminado- con el propósito de no distorsionar su estructura financiera por causa de los clientes morosos.

C. Cien

Servicio completo y funcional. Consiste en contratar la modalidad de factoraje con recurso, con la posibilidad de recibir hasta el 41 % del importe total de los documentos en el momento mismo de la cesión. A partir de ese instante el factor asume la administración y gestión de la cobranza correspondiente. Esta modalidad adiciona un convenio por medio del cual se constituye una reserva para cubrir posibles descuentos o devoluciones, cantidad que se invierte en el mercado de renta fija -a las mejores tasas-.

D. Al vencimiento

La empresa dispone del crédito hasta el vencimiento del plazo.

E. "Old liner"

El factor cobra las facturas corriendo el riesgo de falta de pago, entregando anticipadamente a la empresa el importe de la cobranza menos un porcentaje de comisión.

F. Estilo nuevo

Cuando el factor opera como en el caso de el "Old liner" pero ofreciendo otros servicios como: investigación de crédito y cobranza nacional.

G. Sin notificación

Cuando la empresa vende sus cuentas por cobrar al factor; sin embargo, la cobranza la efectúa la empresa, entregando de inmediato el importe de la cobranza al factor.

H. "Undisclosed"

Cuando el factor compra las cuentas por cobrar nombrando a la empresa agente, para estar en contacto directo con sus clientes.

I. Anticipado

Cuando el factor adelanta a la empresa anticipos a cuenta de la cobranza de facturas a cargo de clientes, también se le conoce como factoraje a cuenta.

Por otra parte, en el Documento referente al Uso de la Factorización en las Prácticas Comerciales y Financieras se señalan los tipos de factoraje aplicables en el país de El Salvador, dentro de los cuales figuran el factoraje con y sin recurso explicados anteriormente, otros son :

A. Precio madurez

Es el mismo que el factoraje al vencimiento. Constituye una operación de servicio completo pero sin financiamiento, por los requerimientos del factor descansa solamente en el análisis de los deudores, en base al cual se determinará el monto del crédito aprobado, que se comprometerá a pagar si el deudor no lo hace. La remuneración recibida se calcula como un porcentaje de las cantidades intercambiadas y el factor transfiere los saldos pagados por el deudor al cliente a través de las siguientes formas:

- Después de un periodo acordado desde la fecha de emisión de la factura o fecha de transferencia (periodo de madurez).
- Al recibo de pago proveniente de cada deudor de acuerdo al monto de cada cuenta o según el monto del crédito aprobado por el factor cuando el deudor cae en la insolvencia.

B. Por intermedio “Agency factoring”

Acuerdo en virtud del cual otra compañía diferente del factor efectúa las cobranzas (usualmente el mismo vendedor), el seguimiento y el control de las cuentas de ventas efectuadas por el cliente. Esta modalidad constituye un acuerdo de servicio completo pero no incluye la actividad de cobranzas y sólo algunas veces asume el riesgo crediticio y el seguimiento y control del mayor de ventas.

C. Descuento de facturas

Este tipo de factoraje involucra financiamiento pero sin notificación al deudor de los intereses del factor. El cliente efectúa el seguimiento y control de sus cuentas del mayor de ventas y el intermediario no asume el riesgo crediticio si el deudor no efectúa los pagos respectivos, por consiguiente es el cliente quien debe pagar directamente al factor por el financiamiento recibido y quien también se encarga de las cobranzas. Este tipo de factoraje incluye ocasionalmente un recargo adicional cuando la empresa ofrece financiamiento sin un límite establecido, aunque generalmente basado en el movimiento total de los negocios del cliente, los mismos que regularmente son inspeccionados por el factor.

D. No revelado

Descuento de facturas en virtud del cual se ofrece un monto limitado de crédito que regularmente asciende al 80 % del total descontado, con la finalidad de incentivar a su cliente para que cumpla con mayor eficiencia las funciones de administración y control de crédito que otorga.

Por otra parte, en el libro *Factoring y Franching* del autor Modesto Bescós, se refiere que en España se aplica también el factoraje con recurso y sin recurso; otros tipos de factoraje que emplean en éste país son:

A. Cesión de bloque

Denominado también “bulk factoring”. El objetivo de la empresa usuaria es conseguir una financiación que acostumbra ser en el área europea de un 60 a un 75 % de las facturas.

En este tipo de factoraje el cliente es el que mantiene la responsabilidad de la gestión de la cartera de ventas y del cobro de las deudas, los deudores pagan directamente al factor. El cliente realiza una cesión en bloque de las facturas al factor, procediendo a un ajuste mensual de cuentas entre los importes cobrados y las nuevas facturas generadas.

B. A término

Este tipo de factoraje también es conocido como “maturity factoring”; generalmente es empleado como una alternativa al seguro de crédito y está encaminado a la administración de cartera de clientes, cobros y protección frente al riesgo de crédito, por ello es un factoring sin financiación.

C. Descuento de efectos

También se le conoce como “factoring confidential” debido a que el objetivo que se persigue al contar con este tipo de factoraje es conseguir financiación con la cesión de las facturas sin que se notifique a los deudores que tengan que pagar directamente al factor. Como consecuencia de ello el cliente es responsable de la administración de la cartera de ventas, de los cobros y de los posibles fallidos.

Debido a este alto riesgo que corre el factor por la falta de notificación a los deudores, éste tipo de factoraje es aplicable únicamente para empresas fuertes en el ámbito financiero.

11. RESULTADOS

Una vez descrita la información procedente del estudio de gabinete, a continuación se presentan los resultados del estudio efectuado en campo, los cuales se agrupan en cuatro rubros: producción, mercado, financiamiento y exportación.

A. Producción

De las cuatro granjas donde se efectuó el levantamiento de datos, tres de ellas llevan a cabo el tipo de cultivo semi-intensivo y sólo una maneja el intensivo; éste tipo de cultivo es muy costoso y por ello no todas las granjas cuentan con él. Sin embargo, reconocen que es el óptimo, pues es el más moderno y por consiguiente puede responder a todas las necesidades de la producción, además de que se ajusta fácilmente a las características y condiciones de la zona; también, cabe señalar que es redituable.

Por otra parte, se encontró que la camaronicultura en las granjas ha ido evolucionando en los últimos cinco años, pues en la actualidad se cuenta con mejores instalaciones, personal técnico y administrativo mejor preparado, con mayor experiencia, lo cual se refleja en el crecimiento de la producción y por consiguiente en las utilidades.

Por lo que respecta a la nueva Ley de Pesca, en dos de las granjas se considera que les ha beneficiado y otras señalan que esta no se aplica como debiera, pues refieren que existe excesiva burocracia. Asimismo, señalan que no beneficia que los trámites sean tan rigurosos.

También, se observó que cuentan con instalaciones y tecnología adecuadas; esta última proviene de Estados Unidos de Norte América, Panamá y Ecuador; en algunos casos, los encuestados mencionaron la necesidad de que debe ser más moderna.

Se cuenta con personal suficiente y capacitado distribuido estratégicamente en cada una de las áreas que intervienen en el proceso de producción. En una de las granjas, personal del extranjero ha capacitado al personal de la misma.

Los insumos que requieren para la producción es la larva, alimento y diesel; éste último lo emplean como combustible generador de plantas de energía, para los aireadores y para los recambios de agua. En cuanto a la larva, tienen problemas para conseguirla en determinadas temporadas debido al incremento en la demanda simultánea de este insumo por parte de diferentes productores cuyas granjas han aumentado en los últimos años. En esos periodos, los precios de la larva son muy altos y la puede adquirir sólo el mejor comprador y los demás se ven obligados a adquirirla en el extranjero: en Panamá y Ecuador. Cabe mencionar que algunas granjas cuentan con laboratorios para satisfacer esta necesidad.

El alimento que se proporciona al camarón, en tres granjas es de México y en la otra en ocasiones de E.E.U.U.

En todas las granjas se lleva control sanitario del cultivo de camarón. Cabe mencionar que en caso de que exista enfermedad en el producto, las granjas cuentan con los medicamentos necesarios, los cuales son mexicanos o provenientes de Ecuador.

Tocante a otro aspecto, los encuestados mencionaron que algunos elementos necesarios para la producción son de importación y, debido a ello, se consideró importante conocer si estas adquisiciones afectan sus costos o inclusive su producción, considerando el tipo de cambio actual; ante esta cuestión, respondieron que no les ha afectado en forma importante debido a que sus operaciones tanto de exportación como de importación las efectúan en dólares.

Por otra parte, en cuanto al nivel de producción en las granjas, no cubre la demanda interna ni la externa; inclusive en una de ellas, se refirió que por esta causa la empresa ya cuenta con empresas filiales. El nivel de producción en las granjas oscila entre el 85 y 90 % debido en ocasiones, a que hay un periodo de capacidad ociosa por cambios climatológicos que no permiten alcanzar el 100 % y en otras ocasiones por el exceso de productividad en el agua, lo cual provoca bajas de oxígeno.

Es importante enfatizar que en los últimos cinco años el volumen de producción en las granjas ha ido incrementando en virtud de que año tras año es mayor la demanda de camarón.

Asimismo, mencionaron algunas limitantes que afectan la producción, tales como los cambios climatológicos, la mala calidad del agua y en ocasiones dificultades para conseguir la larva o la mala calidad de esta. Por otra parte, citaron la problemática referente a autorizaciones por parte de las autoridades competentes para llevar a cabo las cosechas, ya que tardan en dar los certificados correspondientes y, por consiguiente, se han llegado a perder operaciones importantes.

B. Mercado

Existe competencia en México, así como en el extranjero, siendo los principales países competidores Ecuador y Asia; los entrevistados estiman que la calidad de su producto es muy buena. Cabe referir que las granjas camaronícolas mexicanas que se visitaron, aunque no ocupan los primeros lugares a nivel internacional, se ubican en las primeras posiciones tanto en calidad como en precio.

Por lo que se refiere a la preferencia en el extranjero por el camarón obtenido por captura o acuicultura, enfatizan que es indistinta, ya que los compradores buscan la calidad.

En lo referente al posible desplazamiento de camarón acuícola o de captura por el de importación, se encontró que este producto no se importa.

C. Financiamiento

Las granjas que se visitaron son empresas grandes y medianas que cuentan con personal administrativo capacitado, aunque en una de ellas es insuficiente.

No hay inversión extranjera en estas granjas y Bancomext no participa en su capital social.

Algunas personas que están inmersas en el ámbito financiero de la granja conocen todos los productos y servicios que Bancomext ofrece y otras sólo conocen algunos. Al respecto, comentan que dichos productos y servicios son acordes a las necesidades de las granjas pero que sí hace falta un poco más de apoyo para que tengan un mejor crecimiento, pues consideran que la acuicultura es una actividad del futuro.

Por lo que concierne a los requisitos que solicita Bancomext para otorgar crédito, las personas que trabajan en granjas que hace tiempo cuentan con el apoyo de Bancomext consideran que son adecuados, accesibles y sencillos; mientras que aquellas granjas que inician relaciones con la institución mencionada opinan que son un poco estrictos, sobre todo en lo que respecta a las garantías y a la información que se debe presentar, también hay demoras excesivas al efectuar los trámites requeridos. Las granjas que tienen antecedentes crediticios con Bancomext aseveran que esta institución en los últimos cinco años, ha ido incrementando el monto de los créditos.

Los tipos de crédito solicitados por las granjas son el refaccionario y el de habilitación y avío, siendo el primero destinado a la adquisición de maquinaria para la construcción y equipamiento; ya que necesitan tecnología de punta para llevar a cabo su producción y obtener productos de calidad con las especificaciones requeridas por el cliente en el extranjero, tales como: peso, talla y cantidad; lo cual requiere de altas inversiones, mientras que el crédito de habilitación y avío se solicita para fortalecer el ciclo productivo.

Todos los créditos solicitados a Bancomext les han sido otorgados; sin embargo, a las granjas que ya tienen una trayectoria con Bancomext se los otorga fácilmente, en tanto que para las que inician su relación con esta institución ha sido difícil el otorgamiento de crédito y no se los proporciona en el monto y plazos solicitados. Además, el tiempo de respuesta es largo y, considerando que en éstas granjas se manejan periodos específicos para la construcción (en el caso de las que inician) y ciclos peculiares para la siembra, se han llegado a perder temporadas de producción.

Tres de las cuatro granjas visitadas han cumplido con todas las expectativas al obtener los créditos que solicitan, aunque en algunas ocasiones no al 100 % debido a enfermedades que se han llegado a presentar en el camarón o por la mortandad de la larva. En una de las granjas no se cumplió con las expectativas planteadas debido a inconvenientes por parte del sector social, específicamente de las cooperativas y que se ha convertido en un problema legal, en lo cual por falta de decisión del gobierno no se puede llevar a cabo lo que se planeó hacer con los créditos que Bancomext otorgó.

Los dos tipos de crédito mencionados generalmente son solicitados cada cuatro años en el caso del refaccionario y cada seis meses o cada año en el caso del crédito de habilitación y avío.

Los créditos les son otorgados en forma directa y en dólares. Las personas entrevistadas consideran que es el tipo de moneda más viable debido a que todas las operaciones de exportación y en algunos casos de importación que efectúan las granjas son en esta moneda, de tal forma que el tipo de cambio no les afecta en forma importante.

Por lo que se refiere al pago de los créditos, estos han sido efectuados en tiempo y forma; cuando se presentan casos que dificultan el pago oportuno, se solicita prórroga.

En cuanto a las tasas de interés las personas consideran que son mínimas en comparación a las que cobran otras instituciones. Dichas tasas de interés se pactan anticipadamente y Bancomext las cobra al vencimiento. El pago de éstas es en tiempo y monto.

En lo referente a la crisis económica que se ha vivido en los primeros cinco meses de 1998, las personas refieren que a pesar de que sus operaciones son efectuadas en dólares, se han mermado las finanzas internas de las granjas.

Algunos de los entrevistados no conocen las garantías que ofrece Bancomext y otros aunque las conocen no han hecho uso de ellas.

Dos granjas han solicitado esporádicamente crédito a instituciones diferentes a Bancomext y, consideran que los requisitos son demasiado estrictos y los trámites muy complicados y burocráticos; las tasas de interés que cobran son muy elevadas. Por ello, consideran que es más viable solicitar crédito a Bancomext que a otra institución.

Las personas que laboran en las granjas afirman que el rubro en el cual invierten más recursos es en el de producción.

Finalmente, cabe mencionar que los entrevistados aseveraron que el gobierno apoya a éstas granjas, por ser empresas altamente exportadoras, con la devolución del IVA y 50 % de descuento en el pago del ISR.

D. Exportación

Las razones por las que las granjas camaronícolas exportan son porque los precios de los mercados internacionales son mejores y por consiguiente tienen mayores utilidades en divisas. Los países a los que exportan son E.E.U.U., España y Francia.

A las granjas que exportan a E.E.U.U. , el Tratado de Libre Comercio entre México y el país citado les benefició en tanto que cuentan con mayor apertura de mercado; sin embargo, se han enfrentado a algunos problemas como es la burocracia en la obtención de documentación a través de la cual se autoriza la exportación de camarón; cuando el producto es inspeccionado por la "Food and Drugs Administration", queda detenido cerca de tres semanas mientras se obtienen los resultados de las pruebas tomadas.

De las cuatro granjas visitadas, sólo una exporta directamente y las otras lo hacen vía intermediarios debido a que actualmente no están en condiciones de surtir de manera constante como lo solicita el cliente.

En lo referente al volumen de exportación de los últimos cinco años, éste ha aumentado debido a que los precios han sido mejores que los del mercado nacional.

La presentación en la que venden el camarón es con cabeza y sin cabeza, pelado y desvenado.

Todas las granjas cuentan con seguros para el traslado (granja, planta, destino) del producto, contra inundaciones, incendios y robos.

Su principal cliente es E.E.U.U., en este País se imponen normas para la exportación como: higiene en el producto, peso completo, presentación y calidad; en lo cual las granjas no tienen problemas; sin embargo, existen ciertas reglamentaciones que impone la HACCP -conocida como Sistema de Análisis de Riesgos y Centros de Puntos de Riesgo-, con las cuales sí existen algunos inconvenientes para cumplirlas. El pago de sus clientes en el extranjero normalmente es oportuno, en tiempo y forma pero existen ocasiones en las que hay retraso. Dicho pago lo efectúan mediante cartas de crédito, depósitos directos en las cuentas de los bancos y mediante giros bancarios. El pago se asegura mediante contratos, anticipos o mediante las cartas de crédito antes citadas. Para protegerse en caso de incumplimiento de pago en forma parcial o definitiva, sólo una de las cuatro granjas lo hace mediante fianza, las otras no cuentan con un mecanismo o procedimiento en caso de incumplimiento de pago. Los plazos que manejan en las ventas son en algunas granjas de una semana, en otras máximo de tres días.

Una de las cuatro empresas conoce el funcionamiento del factoraje internacional en sus diferentes modalidades pero no cuenta con este servicio.

Sin embargo, se encontró que además de estos créditos, requieren de apoyo para solventar sus cuentas por cobrar en el extranjero, pues el cobro no lo pueden efectuar de inmediato y por consiguiente muchas de ellas no tienen la posibilidad de contar con suficiente liquidez para continuar su producción o cubrir sus adeudos. En este sentido, es importante referir que no existe apoyo por parte de Bancomext.

12. CONCLUSIONES

Considerando que las exportaciones generan divisas para el País mediante la entrada directa de recursos a las empresas haciéndolas más rentables y competitivas y, por tanto, atrayendo así la inversión extranjera para éstas; tomando en cuenta que el camarón acuícola es un producto que, debido a la forma en que se cultiva, es posible planear su producción de acuerdo a características específicas solicitadas por el importador y sabiendo que Estados Unidos de Norteamérica es el principal cliente de México: es imprescindible atender las necesidades identificadas respecto a las granjas camaronícolas en la presente investigación, así como fortalecer los aspectos que contribuyen al fomento de las exportaciones de este producto.

Dicho fomento e incremento de las mismas, se puede lograr a través de una mayor diversificación y penetración en los mercados internacionales, sustituyendo así las importaciones.

Por otro lado, es necesario destacar que, según la información presentada en el punto 7.2.2., la mayoría de las granjas utilizan el tipo de cultivo semi-intensivo y una mínima parte emplea el intensivo, a pesar de conocer que éste es más viable; sin embargo, esto se debe a que las granjas camaronícolas no cuentan con suficientes recursos para implantar este sistema. Por ello, es fundamental que se les brinde un mayor apoyo financiero para que incrementen su producción y mejoren la calidad de su producto.

Para que las granjas reciban dicho apoyo, pueden acudir a diferentes instituciones financieras; sin embargo, teniendo presente que es difícil el acceso al financiamiento solicitado en la banca múltiple y las altas tasas de interés que estas cobran, definitivamente la opción más viable para solicitar créditos es Bancomext [1], pues además de otorgar financiamiento, proporciona diferentes servicios (capítulo 1), a fin de que las granjas camaronícolas escojan el que más se adapte a sus necesidades y puedan tener un incremento constante en la producción, exportación y, por consiguiente, en sus utilidades; trayendo consigo la generación de empleos y el ingreso de divisas al País.

Asimismo, respecto a los productos y servicios financieros que brinda Bancomext y teniendo presente que los conocen sólo algunas personas que laboran en las granjas consideradas en la investigación y que esta situación puede ser semejante en otras empresas, es necesario que se desarrolle un programa de difusión permanente.

Por otra parte, es importante referir que aunque Bancomext generalmente opera en el segundo piso, en el caso de las granjas camaronícolas lo hace preponderantemente en el primero, debido a que el monto, riesgo y el largo periodo de maduración, no pueden ser atendidas directamente por otras sociedades de crédito.

Las respuestas encontradas con relación a la hipótesis formulada al inicio de la investigación, se refieren a que, en efecto, el problema fundamental que tienen las granjas camaronícolas para aumentar el índice de exportación se debe a que no cumplen con todos los requisitos que Bancomext -institución financiera orientada a fomentar las exportaciones no petroleras- establece para otorgar crédito y, por consiguiente, dicha institución no les puede brindar el apoyo necesario.

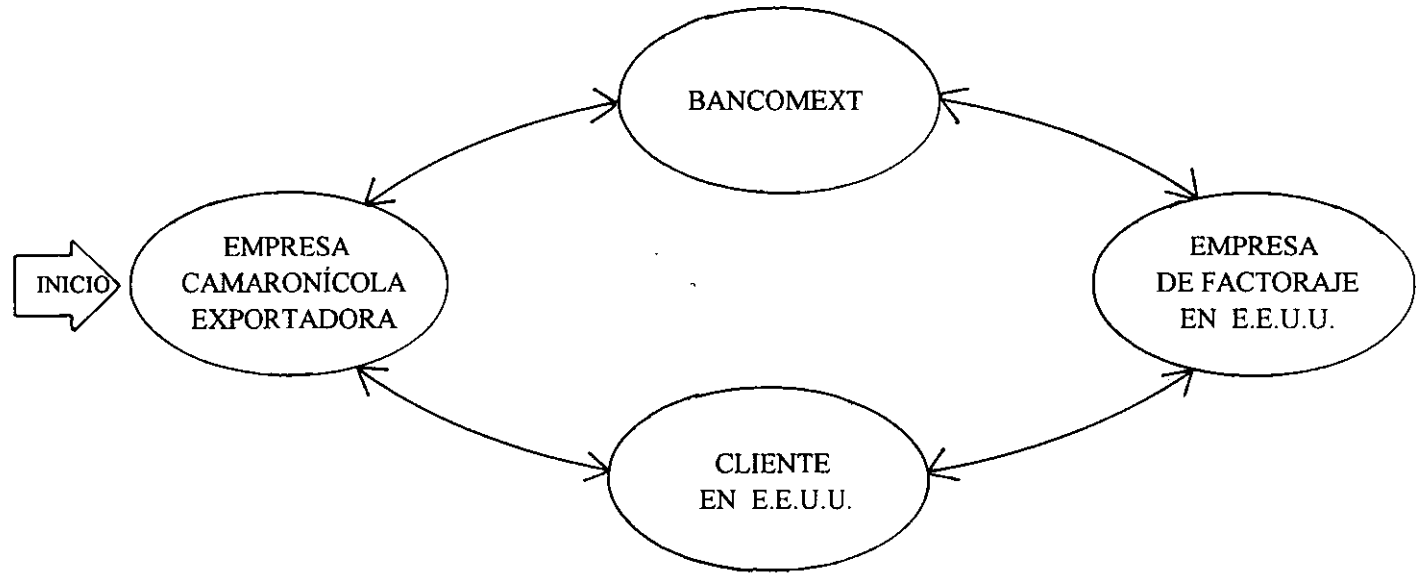
[1] Si en el corto o mediano plazo se restructurara la Banca Nacional de Crédito, será imprescindible identificar de inmediato la institución supletoria idónea.

Aunado a lo anterior, se encontró que, efectivamente, las empresas camaronícolas tienen limitaciones relacionadas con el cobro inmediato y total del monto de las ventas que efectúan en el extranjero y que las opciones de productos y servicios financieros de la institución, se considera que no son totalmente acordes a las necesidades de las granjas camaronícolas.

Por ello, con base en los resultados obtenidos, se propone operar por medio del factoraje financiero internacional en cualquiera de los tipos aplicados en México; o bien, comenzar a hacerlo con los tipos de factoraje aplicados en otros países, buscando el tipo que responda mejor a las necesidades de las empresas, fungiendo Bancomext como intermediario en la operación de dicho factoraje; con ello, inclusive no sólo se complementarían los servicios financieros que esta Institución ofrece sino que se sustituirían las erogaciones por créditos que dichas empresas soliciten para financiarse debido a la falta de liquidez por falta de pago oportuno de los clientes en el extranjero, al canalizar esas solicitudes de crédito a la empresa de factoraje.

La aplicación del factoraje financiero internacional es viable, pues se ha mostrado su efectividad en otras latitudes desde los años veinte debido a su utilidad y sencillez, pero con la modalidad antes referida y adaptándolo dinámicamente a las características y contexto de las empresas camaronícolas mexicanas exportadoras. La presentación gráfica del modelo propuesto para esta forma de operación y la descripción de las fases correspondientes, se incluyen en las dos páginas siguientes. Cabe resaltar que para esta propuesta se está incluyendo el caso de exportaciones a E.E.U.U.; sin embargo, es aplicable a casos de exportaciones a cualquier País y cualquier tipo de empresa.

MODELO DE RELACIÓN DEL FACTORAJE FINANCIERO INTERNACIONAL CON LA INTERMEDIACIÓN DE BANCOMEXT



FASES PARA LA OPERACIÓN DEL FACTORAJE FINANCIERO INTERNACIONAL CON LA PARTICIPACIÓN DE BANCOMEXT

1. Inicialmente, el exportador solicita a Bancomext orientación para escoger la empresa de factoraje en E.E.U.U.
2. Bancomext, estudiando previamente las características de diferentes empresas de factoraje en E.E.U.U., le presenta al exportador diferentes opciones viables, asesorándole tanto para la elección de la empresa de factoraje como para el tipo de factoraje que necesita contratar y, refiriéndole la documentación necesaria y requisitos con que debe cumplir para solicitar la cobertura de crédito y cobranza.
3. El exportador elige la empresa y tipo de factoraje que desea contratar según le convenga, solicitando el apoyo de Bancomext y entregándole la documentación correspondiente.
4. Bancomext solicita cobertura de crédito y cobranza en nombre del exportador a la empresa de factoraje en E.E.U.U. enviando la documentación requisitada.
5. La empresa de factoraje evalúa tanto al exportador como al importador con el que se va a efectuar la venta, dependiendo del tipo de factoraje que se quiera manejar. Al aceptar brindar el crédito y cobranza, vía Bancomext, informa al exportador que puede efectuar la venta y le solicita los documentos y facturas correspondientes .
6. Bancomext lo hace del conocimiento del exportador.
7. El exportador efectúa la venta y, vía Bancomext, envía a la empresa de factoraje la documentación y facturas solicitadas para que ésta le cobre al importador a la fecha del vencimiento.
8. La empresa de factoraje recibe la documentación y facturas y, vía Bancomext, le envía al exportador el monto del crédito.
9. Bancomext entrega el monto del crédito al exportador.
10. El importador en E.E.U.U. paga a la empresa de factoraje.

Cabe resaltar que, conociendo las ventajas del factoraje internacional presentadas en el último apartado, es importante referir que al proponer a Bancomext como intermediario, las empresas camaronícolas evitarían incurrir en gastos innecesarios como viáticos por acudir a las empresas de factoraje ubicadas en el extranjero, o costos por comunicaciones, gastos de investigación para seleccionar a la empresa de factoraje y riesgo al no escoger la más adecuada; también se verían limitadas las empresas al encontrar que probablemente no cuentan con el personal suficientemente capacitado para concertar las operaciones relacionadas al factoraje.

En cambio, el implantar la función de intermediación en Bancomext, implicaría un mínimo de gastos, pues es conveniente enfatizar que dicho banco cuenta con consejerías alrededor del mundo, por lo cual no se incurriría en gastos por viáticos; así mismo, esta institución cuenta con personal experto para presentar las diferentes opciones de empresas viables de factoraje, y podría efectuar las respectivas operaciones a nombre de la empresa camaronícola mexicana.

Es importante señalar que, en el Documento referente al Uso de la Factorización en las Prácticas Comerciales y Financieras, se afirma que el factoraje es de gran importancia para los sectores dedicados a la producción, debido a la facilidad de convertir en efectivo a corto plazo las cuentas por cobrar, lo cual ayuda a incrementar sus capitales y, por consiguiente, su producción.

Cabe citar que existen evidencias documentadas que respaldan que, en años subsecuentes, los financiamientos bajo el esquema de factoraje podrían ascender a miles de millones de dólares en créditos para exportadores mexicanos y que considerando la apertura de la economía mexicana, este modelo podría convertirse en un instrumento de gran aceptación en el sector exportador [1].

[1] Avilés Vázquez María. La micro, pequeña y mediana empresa y sus fuentes de financiamiento en México. México, 1997.

Por otro lado, considerando que México se encuentra en un mundo de globalización con diferentes Tratados de Libre Comercio, donde se incrementarán las exportaciones, el modelo de factoraje internacional propuesto traerá ventajas a las empresas camaronícolas. Es importante mencionar que dicho modelo es aplicable para todo tipo de empresas exportadoras en todos los sectores; sin embargo, sería relevante efectuar posteriores investigaciones referentes a la aplicabilidad al nivel y tipo de problemática inherente y contextual de las empresas correspondientes.

Dicha propuesta se formula considerando el entorno financiero, contable, económico, administrativo, legal y político que prevalece en nuestro País y en particular en las exportaciones de empresas camaronícolas. Sin embargo, tomando en cuenta que existen constantes cambios en cada uno de estos entornos, lo cual a su vez puede ocasionar modificaciones significativas que afecten o beneficien las exportaciones de camarón acuícola con relación a las necesidades cambiantes de las empresas camaronícolas para exportar con éxito, sería conveniente realizar estudios de seguimiento que atiendan a dichos cambios.

El trabajar esta figura, requiere revisar el aspecto impositivo, ya que la aplicación de las Leyes Fiscales depende de los tratados entre México y otros países.

Por otra parte, de acuerdo a los resultados encontrados y a las propuestas formuladas, es de gran relevancia resaltar el papel que tendrá el Licenciado en Contaduría; ya que su participación profesional es invaluable para encaminar a las empresas hacia la eficiencia, para lo cual debe analizar el comportamiento que las empresas puedan tener debido los factores económicos que las rodean, los cuales tienden al crecimiento en el volumen de transacciones, a la internacionalización de los negocios y a la competitividad económica.

Para responder eficientemente a lo que el mundo actual demanda en un contexto multidisciplinario, es indispensable que el Licenciado en Contaduría cuente con conocimientos óptimos en el área contable, financiera, fiscal y económica, así como que se esté actualizando constantemente y domine el idioma Inglés, que es un idioma mundial y, en lo posible otros idiomas.

La información recolectada en la investigación realizada tiene la validez necesaria, ya que se consultó a diferentes expertos en cada área; obteniendo resultados semejantes en lo general, registrando las respuestas por escrito y mediante audio grabación. Asimismo, se consultaron datos formales de dependencias a nivel Secretarial; instancias a las que las empresas y Delegaciones oficiales reportan su información con respaldos suficientes.

Por otra parte, cabe señalar que hubo limitaciones en el procedimiento de investigación como fue la falta de datos y estadísticas actualizados (1997 y 1998) de Bancomext y SEMARNAP, la falta de observadores, ajenos a la investigación, para establecer un sistema de cotejo externo de datos.

Se considera que la información presentada tiene una vigencia de largo plazo por las razones que a continuación se enuncian. El contexto de globalización demanda de las empresas alta competitividad, por lo cual dichas empresas requieren de asesoría acerca de cómo pueden aprovechar mejor sus recursos económicos, y los diferentes tipos y mecanismos de financiamiento; sobre todo, aquellas de nueva creación, en lo cual el Licenciado en Contaduría juega un papel fundamental, como se refirió en párrafos anteriores. A su vez, debido a que existe mayor apertura comercial a través de diferentes Tratados de Libre Comercio, la camaronicultura cada vez está más cerca de alcanzar su fase de madurez y el número de empresas camaronícolas continúa incrementándose; los problemas que las empresas camaronícolas tienen con relación a la falta de pago oportuna, es constante.

Finalmente se prevé que la camaronicultura continúe teniendo auge, ya que provee de un producto no superfluo, sino de primera necesidad y alto contenido de nutrientes; y que la política permanente de las instituciones gubernamentales de fomentar las exportaciones no petroleras, sea permanente.

13. BIBLIOGRAFÍA Y REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

LEYES Y CÓDIGOS DE MÉXICO

Código Civil. Ediciones Delma, 1996.

Código de Comercio en México. Ed. Porrúa, 1996.

Ley de Comercio Exterior. Ed. Porrúa, 1996.

Ley General de Títulos y Operaciones de Crédito. Ed. Porrúa, 1996.

Ley de Instituciones de Crédito. Ediciones Delma, 1996.

Ley Orgánica del Banco Nacional de Comercio Exterior. BANCOMEXT, 1995.

Ley de Pesca y su Reglamento. SEMARNAP, 1996.

LIBROS

Arias Galicia Fernando. Introducción a la Metodología de Investigación en Ciencias de la Administración y el Comportamiento. México. Ed. Trillas, 1991.

BANCOMEXT. México Exportador. México. Ed. Cultura, 1939.

Bescós Modesto. Factoring y Franchising. Madrid. Ediciones Pirámide, 1990.

García Córdoba Fernando. La Tesis y el trabajo de Tesis. México. Ed. SPANTA, 1996.

Keithley Erwin y Schreiner Philip. Manual para la elaboración de Tesis, Monografías e Informes. E.E.U.U. Ed. South-Western Publishing Co., 1980.

Perdomo Moreno Abraham. Administración Financiera del Capital de Trabajo. México. Ed. ECASA, 1996.

Prieto Alejandro y Suárez A. Manuel. Contabilidad Superior. México. Ed. Banca y Comercio S.A. de C.V., 1998.

Secretaría de Pesca. Acuacultura 2000, Memorias y Perspectivas. México, s/f.

Secretaría de Pesca. Cultivo del Camarón. México, 1994.

SEPESCA. ¿Qué es la Acuacultura?. México, s/f.

Tamayo y Tamayo Mario. El Proceso de la Investigación Científica. México. Ed. LIMUSA, 1997.

TESIS

Aviles Vázquez Ma. La Micro, Pequeña y Mediana Empresa y sus Fuentes de Financiamiento. México, 1997.

Montesinos Francisco. Diversos Instrumentos de Crédito. México, 1996.

Morelos González José. Fuentes de financiamiento de las Empresas México, 1996.

Regueiro Romero Ma. Bancomext, S.A. y el Fomento de las Exportaciones Mexicanas México, 1971.

BANCO DE DATOS EN LÍNEA (INTERNET)

[http://www.acuaculture - online.org](http://www.acuaculture-online.org)

[http://www.amarillas.com.personal/el Salvador-factoring](http://www.amarillas.com.personal/el-Salvador-factoring)

<http://www.bancomext.com.mx>

<http://oaxaca.gob.mx>. “Proyectos de Inversión en Acuacultura”.

MANUALES

BANCOMEXT. Crédito de Primer Piso. Tomo I y II. México, 1997.

BANCOMEXT. Manual de Inducción. México, 1997.

BANCOMEXT. Manual de Organización. México, 1997.

BANCOMEXT. Políticas y Procedimientos para el Otorgamiento de Créditos. México, 1997.

DICAI. Manual de la DICAI. México, 1997.

SEMARNAP. Manual Técnico, Económico y Financiero para el Cultivo Extensivo, Semi intensivo e Intensivo de Camarón Blanco y Camarón Azul México, s/f.

ANUARIOS

INEGI. Anuario Estadístico de Comercio Exterior de los Estados Unidos Mexicanos. México, 1996.

SEMARNAP. Anuario Estadístico de Pesca. México, 1996.

INFORMES Y TRATADOS

BANCOMEXT. Informe Anual. México, 1995.

BANCOMEXT. Informe Anual. México, 1996.

BANCOMEXT. Oportunidades en el Mercado Internacional para Productos Mexicanos. México, 1998.

BANCOMEXT. Oportunidades para todo el mundo. México, 1996.

SECOFI. Tratado de Libre Comercio de América del Norte. México, 1995.

SEMARNAP. Oportunidades de Negocios para el Desarrollo de la Acuicultura en México. México, 1996.

SEPESCA y BANCOMEXT. Oportunidades de Negocio del Camarón. México, 1994.

REVISTAS

Alvarez Jorge. Los Bloques Económicos: Marco Internacional del TLC. En: Emprendedores. México. FCA, U.N.A.M. 1994. Vol. VIII. Núm. 29. Sep. - Oct. p. 22.

BANCOMEXT. Estrategias para un sólo objetivo. En: Intercambio. México. 1998. Núm 13. Ene. p. 15 - 19.

Cedillo Rodolfo. Preparación del Contador Público ante el TLC. En: Contaduría Pública. México. IMCP. 1994. Núm. 265. Sep. p. 14 - 16.

Dirección General de Profesiones. Los Servicios Profesionales en el Tratado de Libre Comercio de América del Norte. En: Colegios y Profesiones. México. SEP. 1996. p. 12 - 19.

Lores Rafael. La Contaduría Pública y la Reciprocidad en el TLC de Norteamérica. En: Contaduría Pública. México. IMCP. 1994. Núm. 265. Sep. p. 4 - 12.

Reyes Eduardo. México: El Gran Receptor de Inversión Extranjera "El Nuevo México". En: Emprendedores. México. FCA, U.N.A.M. 1994. Vol. VIII. Núm. 27. May. - Jun. p. 36 .

Rodríguez Horacio. Recuerdos del Futuro. En: Intercambio. México. BANCOMEXT. 1998. Núm. 13. Ene. p. 4 -14.

BOLETINES Y FOLLETOS

Banco de México. Elementos de Análisis de las Cadenas Productivas. México, 1996.

BANCOMEXT. EL Ciclo Exportador y los Servicios de Apoyo. México, 1997.

BANCOMEXT. Guía Básica del Exportador. México, 1997.

BANCOMEXT. Instituto de Formación Técnica para el Desarrollo del Comercio Exterior. México, 1997.

BANCOMEXT. Productos del Mar. Información Comercial para su Empresa. Marzo, 1998.

BANCOMEXT. Productos Financieros de Apoyo al Comercio Exterior. México, 1997.

Boletín Ocean Garden Products Inc. Comportamiento del Mercado del Camarón. México. Jul-Ago, 1997. Núm. 82.

SEMARNAP. Programa de Pesca y Acuicultura 1995 - 2000. México, 1996.

SEPESCA y BANCOMEXT. Promoción de Oportunidades de Negocios para el Desarrollo Acuacultural en México. México; Diciembre, 1995.

PERIÓDICOS

Alatorre Manuel. La Camaronicultura en México. En: Panorama Acuícola. Méx., Mar., 1998. p. 27.

Howard Georgina. Deficit Comercial de 565 mdd durante enero: SHCP. Periódico El Financiero. Méx., Feb., 1998. p.11.

Hurtado Luis Miguel. El Valor Agregado y las Exportaciones Mexicanas de Camarón. En: Panorama Acuícola. Méx., Mar., 1998. p. 23.

Vázquez M.Joaquín. Centro de Nuevos Negocios. En: El Universal. Méx., Ago., 1998. p.15.

ANEXOS

A. GRÁFICAS CORRESPONDIENTES A
PRODUCCIÓN

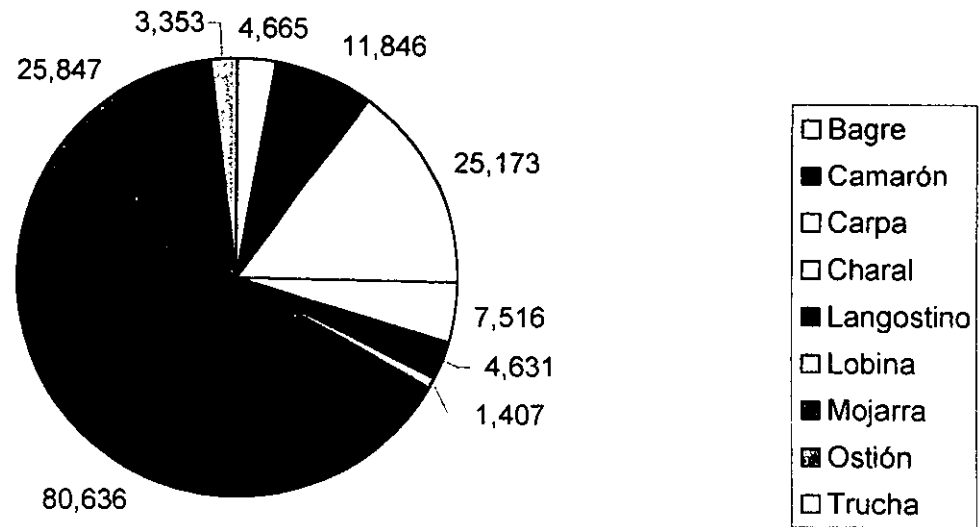
Las gráficas contenidas en este Anexo, fueron elaboradas con base en los datos proporcionados por la SEMARNAP. Comprenden los años de 1993 a 1996; la información a 1997 no está disponible (n/d), debido a que está en proceso de análisis por las Secretarías responsables.

Están agrupadas de la manera siguiente:

- 1 - 4 Volumen de producción acuícola por principales especies

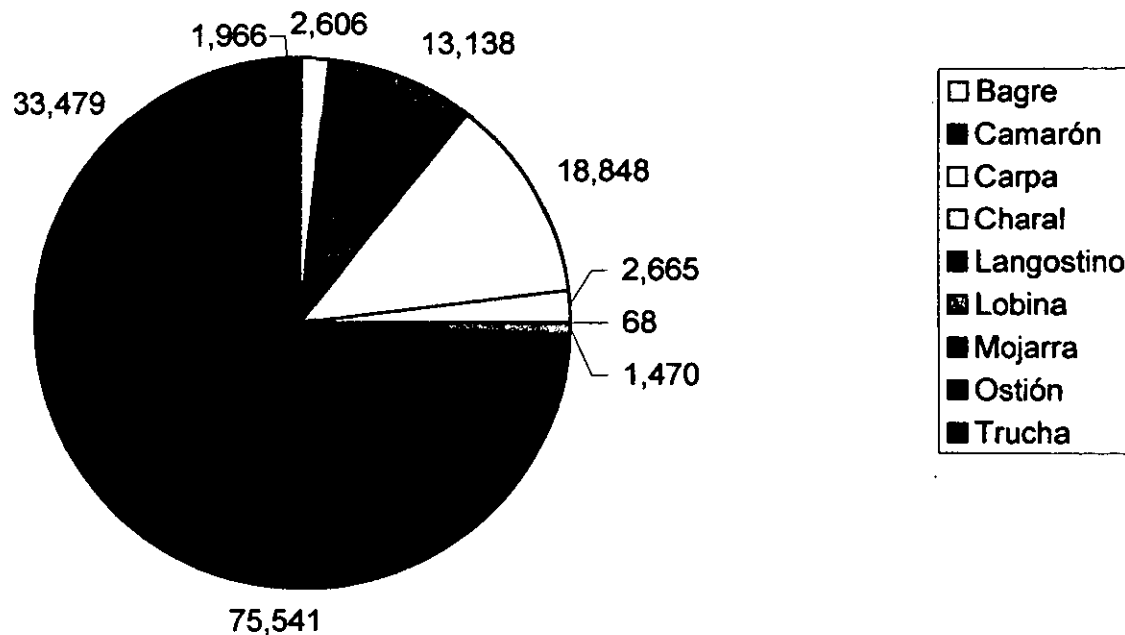
- 5 Índices anuales de producción camaronícola

A.1 VOLUMEN DE LA PRODUCCIÓN ACUÍCOLA POR PRINCIPALES ESPECIES 1993



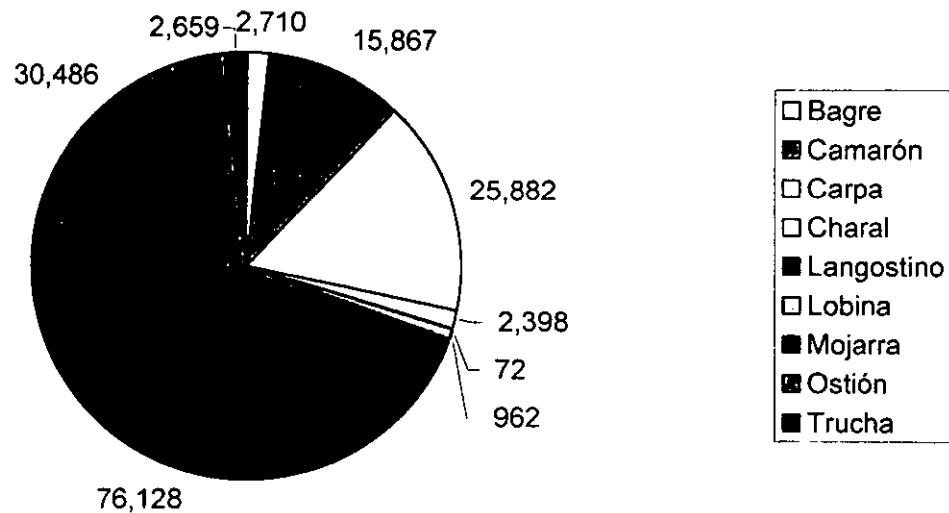
Volumen en toneladas.

A.2 VOLUMEN DE LA PRODUCCIÓN ACUÍCOLA POR PRINCIPALES ESPECIES 1994



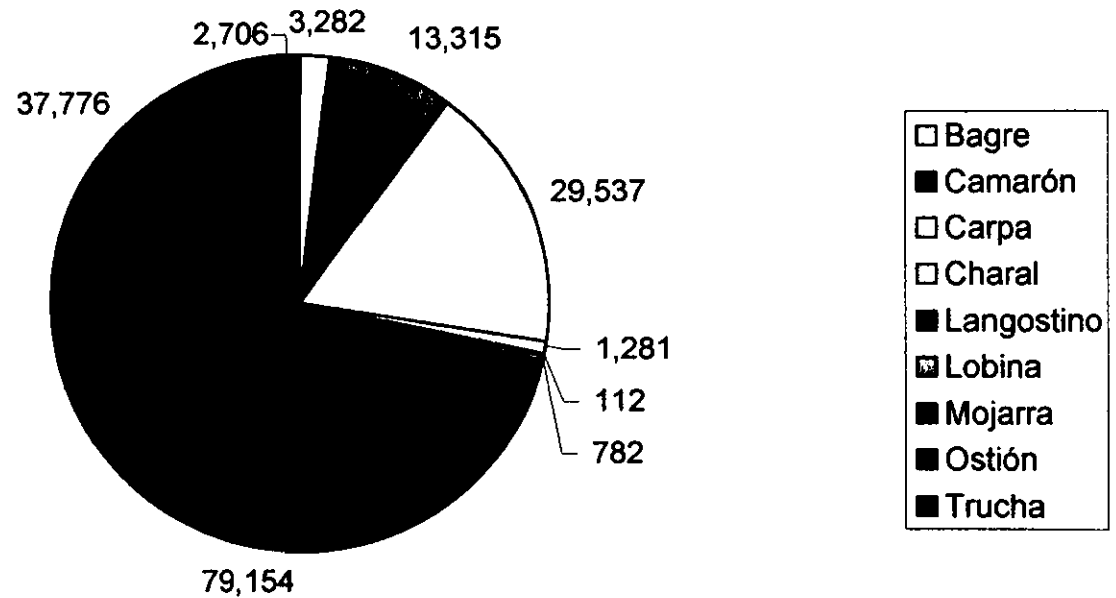
Volumen en toneladas.

A.3 VOLUMEN DE LA PRODUCCIÓN ACUÍCOLA POR PRINCIPALES ESPECIES 1995



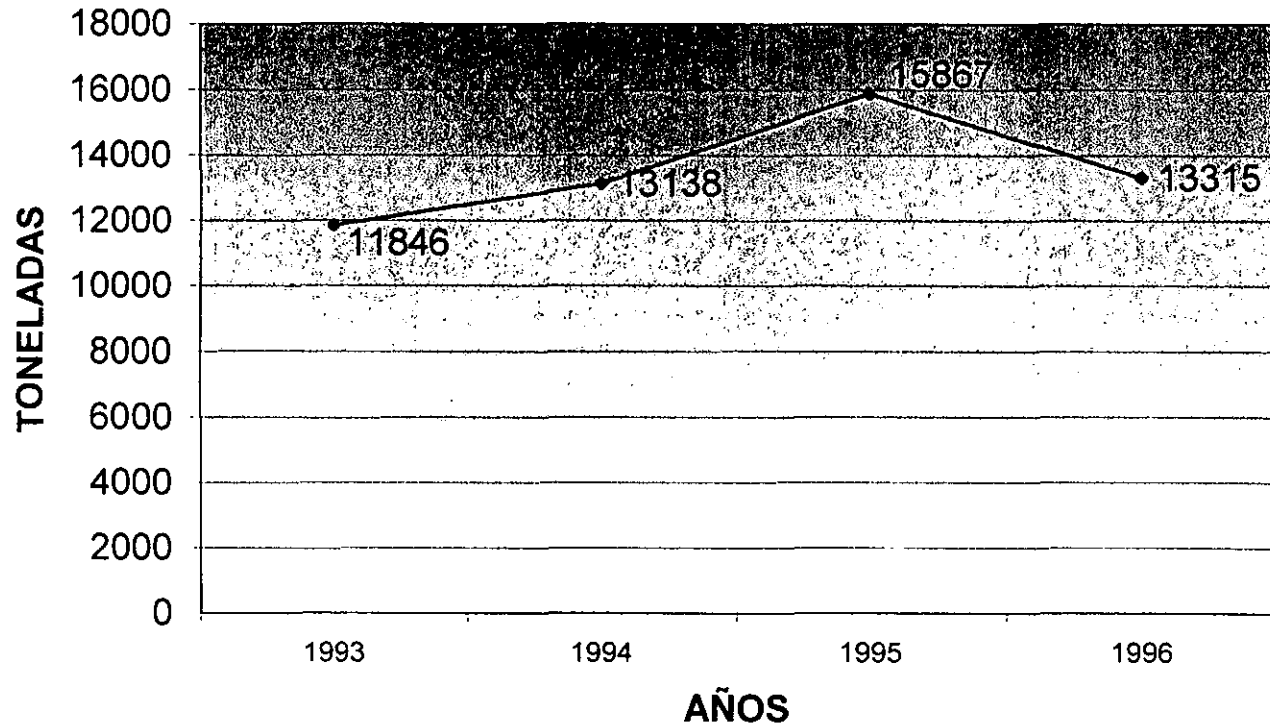
Volumen en toneladas.

A.4 VOLUMEN DE LA PRODUCCIÓN ACUÍCOLA POR PRINCIPALES ESPECIES 1996



Volumen en toneladas.

A.5 ÍNDICES ANUALES DE PRODUCCIÓN CAMARONÍCOLA 1993-1996



**B. GRÁFICAS CORRESPONDIENTES A
EXPORTACIÓN**

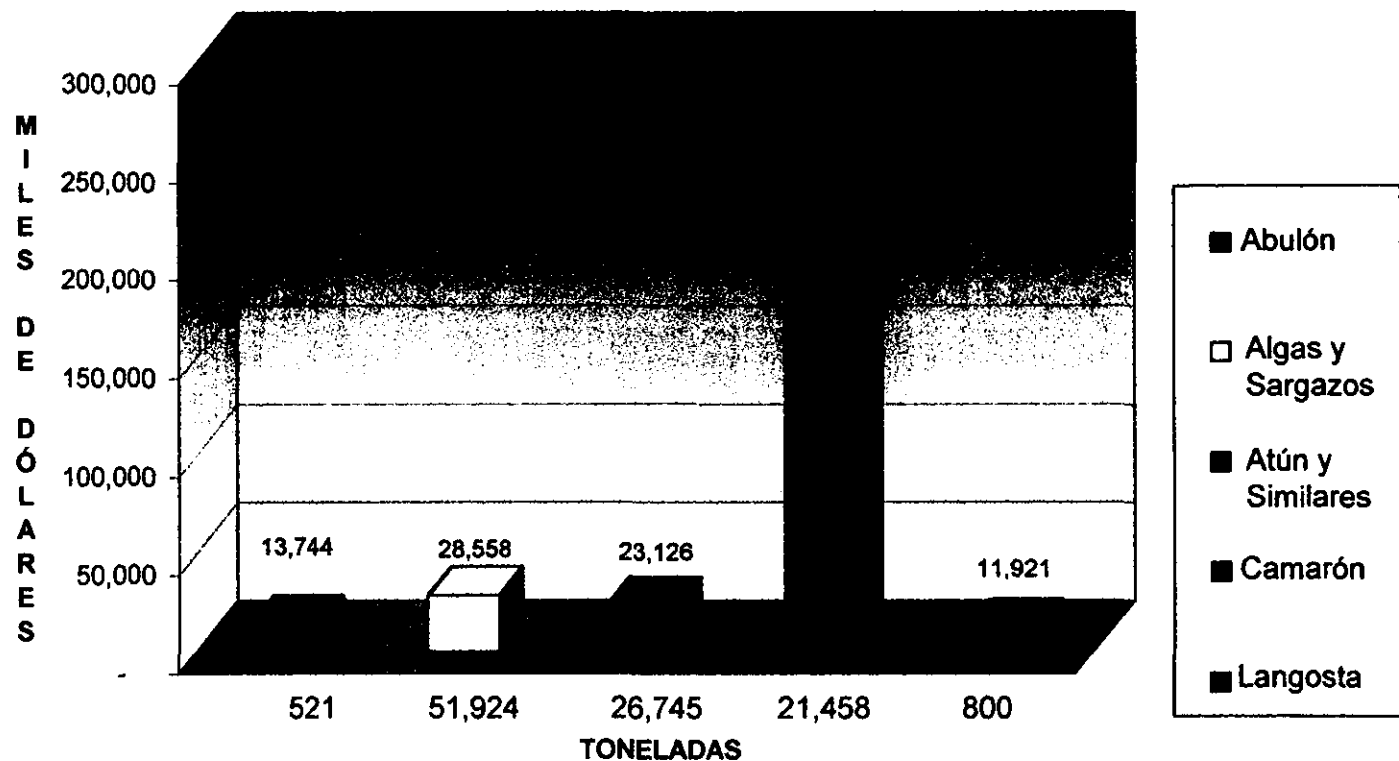
Las gráficas contenidas en este Anexo, fueron elaboradas con base en los datos proporcionados por la SEMARNAP. Comprenden los años de 1993 a 1996; la información a 1997 no está disponible (n/d), debido a que está en proceso de análisis por las Secretarías responsables.

Están agrupadas de la manera siguiente:

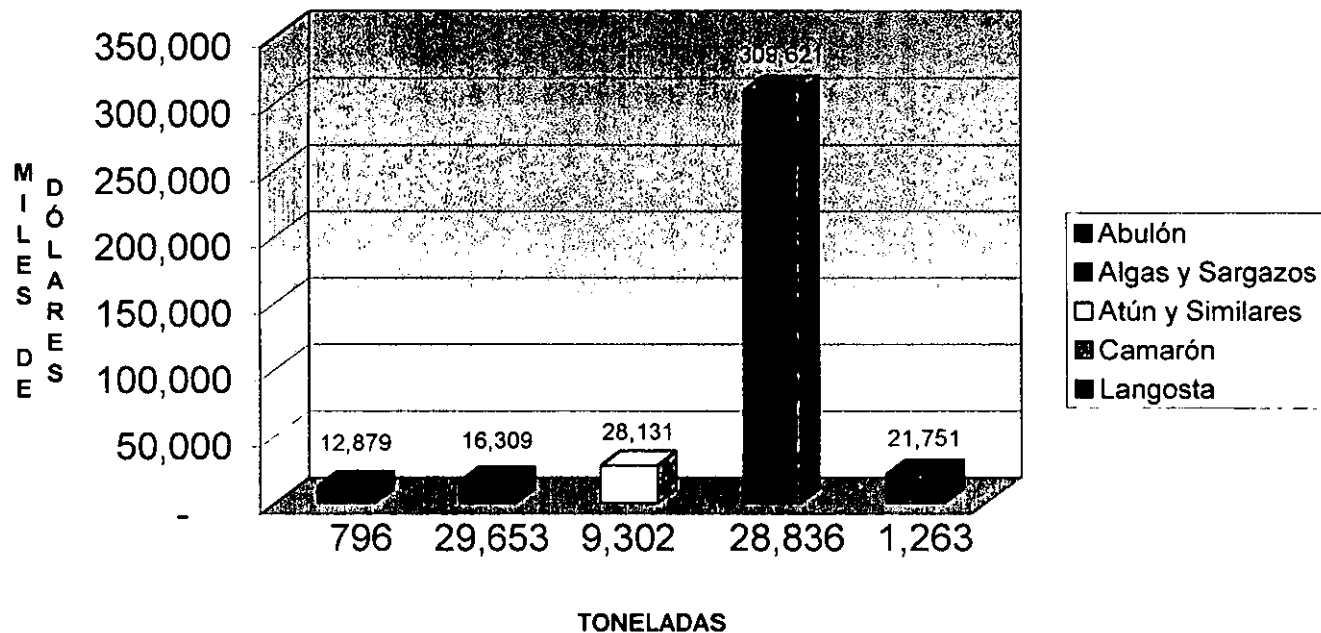
- 1 - 4 Productos con mayor participación en el valor de la exportación pesquera

- 5 Volumen de exportación de camarón

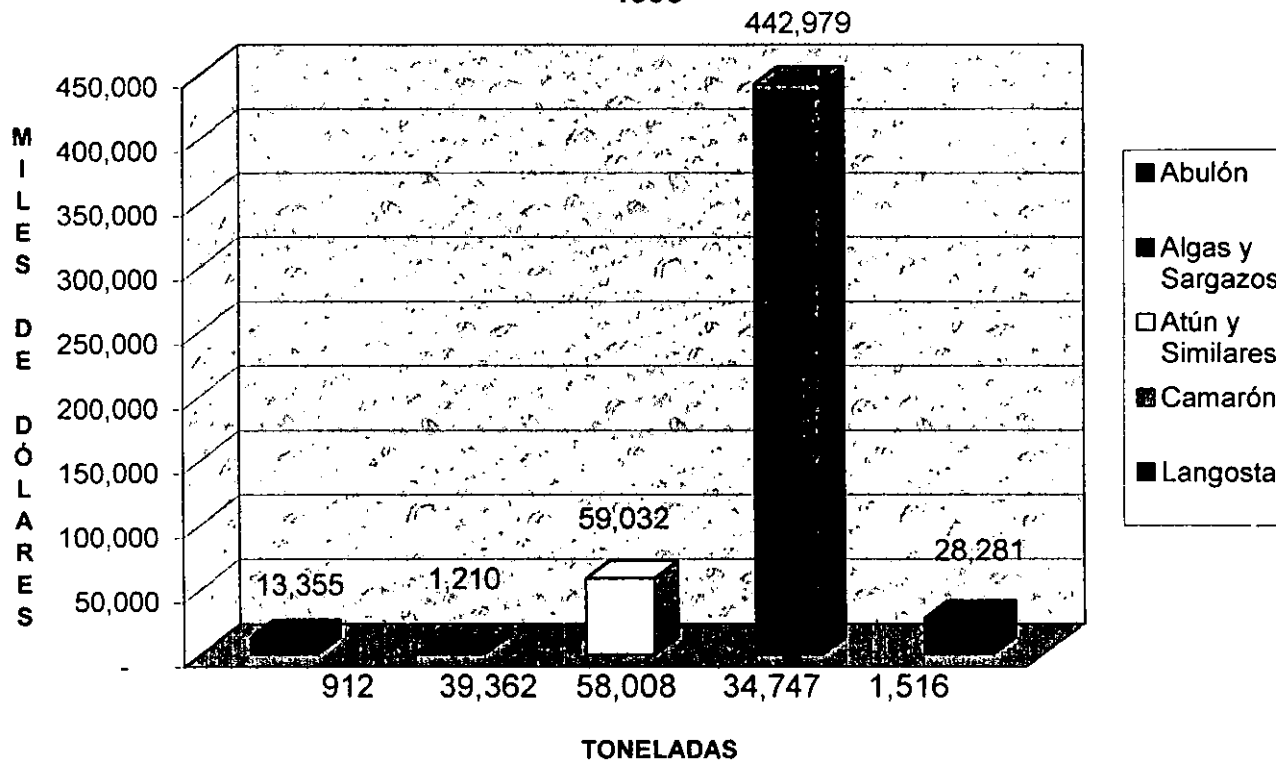
B.1 PRODUCTOS CON MAYOR PARTICIPACIÓN EN EL VALOR DE LA EXPORTACIÓN PESQUERA 1993



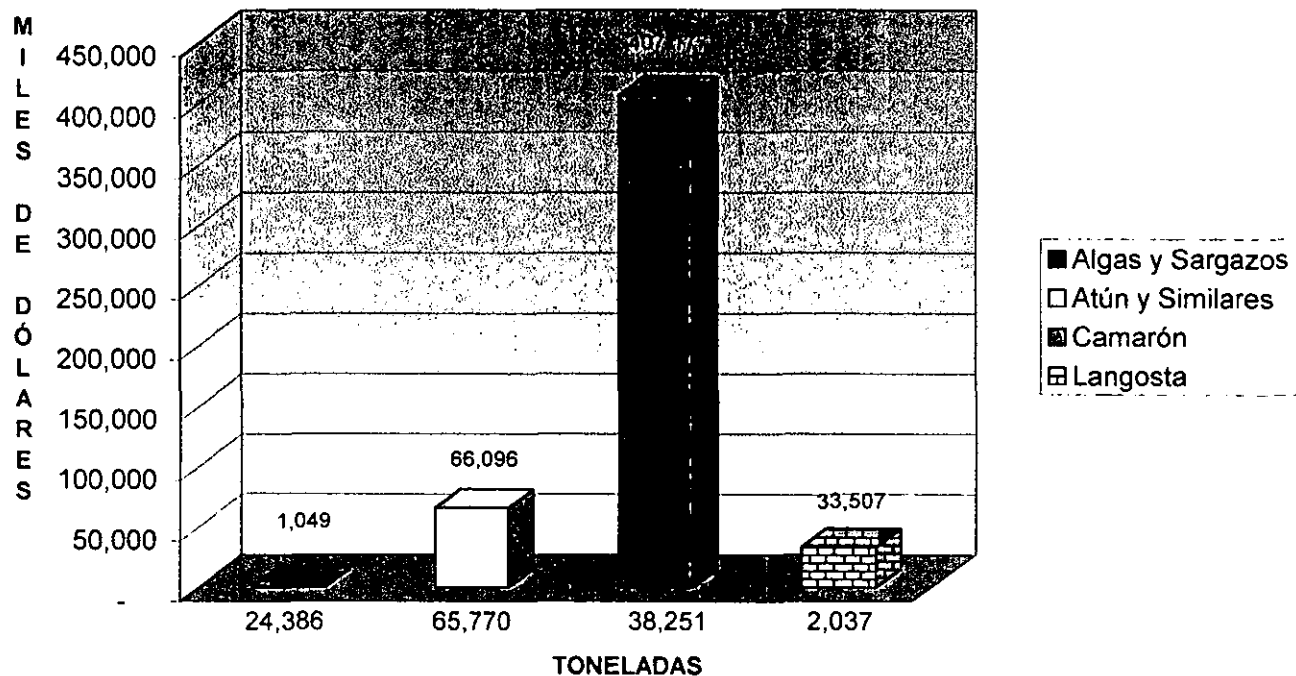
B.2 PRODUCTOS CON MAYOR PARTICIPACIÓN EN EL VALOR DE LA EXPORTACIÓN PESQUERA 1994



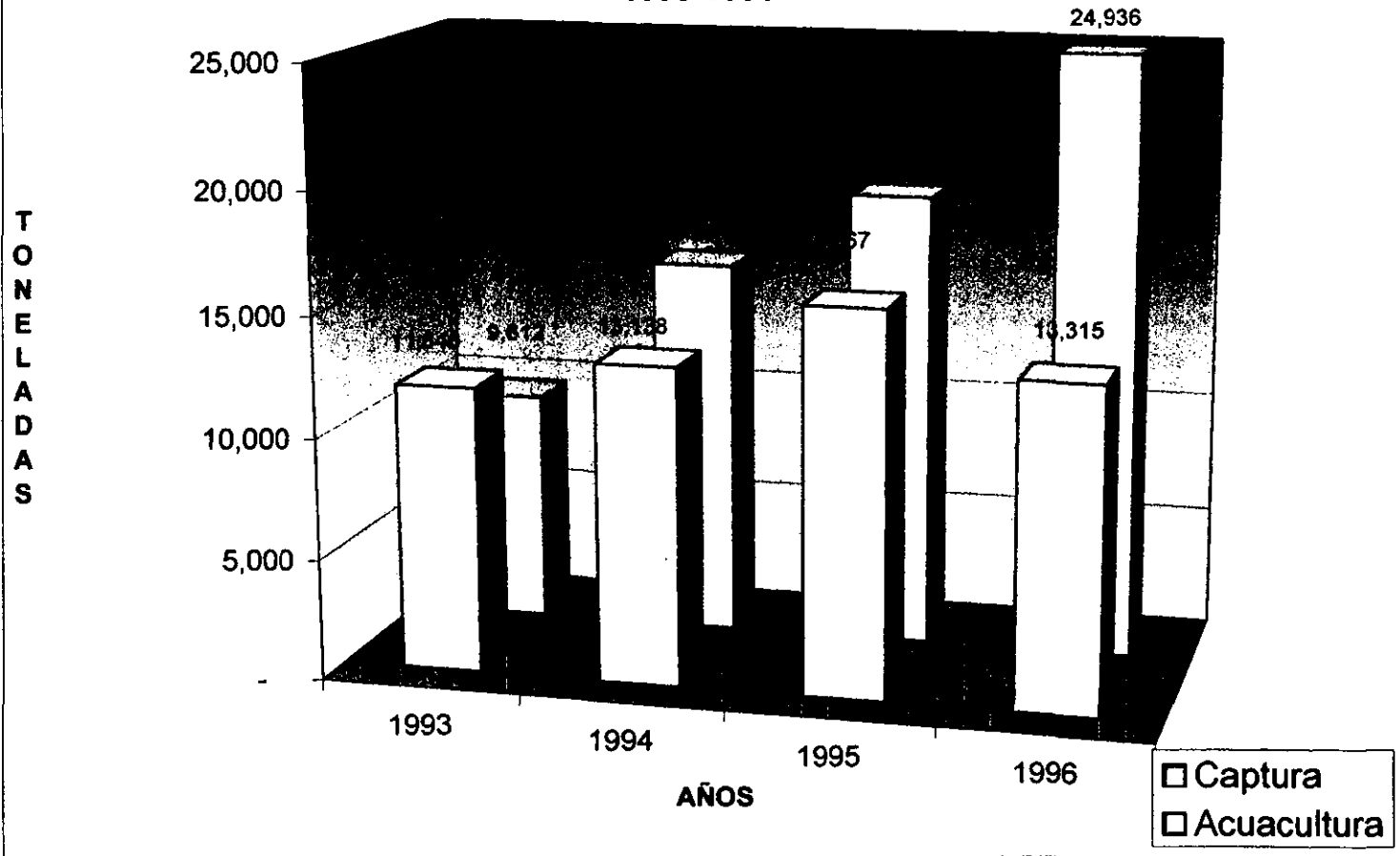
**B.3 PRODUCTOS CON MAYOR PARTICIPACIÓN EN EL VALOR DE LA EXPORTACIÓN PESQUERA
1995**



B.4 PRODUCTO CON MAYOR PARTICIPACIÓN EN EL VALOR DE LA EXPORTACIÓN PESQUERA 1996



B.5 VOLUMEN DE EXPORTACIÓN DE CAMARÓN 1993-1996



C. C U E S T I O N A R I O S

CUESTIONARIO REFERENTE A LAS GRANJAS CAMARONÍCOLAS EXPORTADORAS

Esta serie de preguntas corresponden a temas de gran relevancia para una investigación en la Facultad de Contaduría y Administración de la UNAM. Las respuestas serán codificadas de manera anónima y sustentarán alternativas viables para incrementar el volumen de exportación de las granjas camaronícolas mexicanas a través de financiamientos y servicios que sean aprobados por las instancias competentes.

Le pedimos responda con la mayor certeza; de antemano agradecemos su colaboración.

Nombre de la granja camaronícola: _____
Cargo de la persona encuestada: _____

PRODUCCIÓN

- ¿Qué tipo de cultivo se lleva a cabo en esta granja?; ¿por qué?

- ¿Ha evolucionado la camaronicultura en esta granja los últimos cinco años?. Fundamente su respuesta.

- ¿Le ha beneficiado la nueva Ley de Pesca?. Fundamente su respuesta.

- ¿Considera que el sistema de cultivo que se lleva en esta granja es el óptimo para producir camarón de calidad y acorde a las necesidades de sus clientes? . Fundamente su respuesta.

- En una escala del 1 al 10, ¿cómo catalogaría el producto de esta granja? Fundamente su respuesta.

- ¿Se cuenta con instalaciones adecuadas para la producción? Fundamente su respuesta.

- ¿Se cuenta con la tecnología adecuada para la producción requerida? Fundamente su respuesta.

- ¿De qué país es la tecnología con que se cuenta? _____

- ¿Se cuenta con personal suficiente y capacitado para llevar a cabo la producción? Fundamente la respuesta.

- ¿Cuáles son los insumos que se necesita para la producción?

- ¿Existe algún problema para conseguir la larva?; ¿por qué?

- ¿Estos insumos son adquiridos en México o en el extranjero? _____

- En caso de ser adquiridos en diferentes países, mencione específicamente el país de donde proviene cada insumo.

- El alimento que se le da al camarón, ¿de qué país es? _____

- ¿Se lleva control sanitario del cultivo de camarón? _____

- En caso de existir enfermedad en el producto, ¿se cuenta con los medicamentos necesarios? _____

- ¿De qué país son esos medicamentos? _____

- Si en preguntas anteriores ha afirmado que algunos elementos necesarios para la producción son adquiridos en diferentes países, ¿cómo han afectado estas adquisiciones sus costos, o inclusive su producción, considerando el tipo de cambio actual?

- ¿Considera que el nivel de producción de camarón de esta granja cubre la demanda interna y externa?

- La capacidad de producción, ¿en qué porcentaje está funcionando?; ¿por qué?

- En cada uno de los últimos cinco años, ¿qué volumen de producción ha tenido esta granja?

- ¿A qué se debe esto ?

- ¿Se han encontrado limitantes que afecten la producción?; ¿cuáles son?

¡ Una reiterada gratitud por participar con sus respuestas !

CUESTIONARIO REFERENTE A LAS GRANJAS CAMARONÍCOLAS EXPORTADORAS

Esta serie de preguntas corresponden a temas de gran relevancia para una investigación en la Facultad de Contaduría y Administración de la UNAM. Las respuestas serán codificadas de manera anónima y sustentarán alternativas viables para incrementar el volumen de exportación de las granjas camaronícolas mexicanas a través de financiamientos y servicios que sean aprobados por las instancias competentes.

Le pedimos responda con la mayor certeza; de antemano agradecemos su colaboración.

Nombre de la granja camaronícola: _____
Cargo de la persona encuestada: _____

MERCADO

- ¿Cuáles son sus competidores en México?

- ¿Cuáles son sus competidores en el extranjero?, menciónelos por país.

- ¿Cuál es la calidad del producto de sus competidores?

- En relación a sus competidores, ¿en qué lugar considera que se encuentra esta granja en las exportaciones considerando la calidad y el precio? _____
- ¿Considera que en el extranjero se prefiere el camarón por acuicultura o por captura?. Fundamente su respuesta.

- ¿El camarón acuicola en el mercado nacional se ha visto desplazado por el camarón importado? Fundamente su respuesta.

- ¿Y en el caso del camarón por captura?. Fundamente su respuesta.

¡ Una reiterada gratitud por participar con sus respuestas !

CUESTIONARIO REFERENTE A LAS GRANJAS CAMARONÍCOLAS EXPORTADORAS

Esta serie de preguntas corresponden a temas de gran relevancia para una investigación en la Facultad de Contaduría y Administración de la UNAM. Las respuestas serán codificadas de manera anónima y sustentarán alternativas viables para incrementar el volumen de exportación de las granjas camaronícolas mexicanas a través de financiamientos y servicios que sean aprobados por las instancias competentes.

Le pedimos responda con la mayor certeza; de antemano agradecemos su colaboración.

Nombre de la granja camaronicola: _____

Cargo de la persona encuestada: _____

FINANCIAMIENTO

• ¿De qué tamaño es la empresa? _____

• ¿Esta granja cuenta con personal administrativo suficiente y capacitado?; ¿por qué?

• ¿Se cuenta con inversión extranjera? _____

• En una escala del 1 al 100 % , ¿en qué porcentaje?

• En los últimos cinco años; dicho porcentaje de inversión se ha mantenido o incrementado?

• ¿Esto a qué se debe?

¿Bancomext participa o ha participado en el capital social de esta granja? _____

Con tipo de capital: ¿preferente o común? _____

- ¿Conoce todos o algunos de los productos y servicios que Bancomext ofrece?

- ¿Considera que estos son acordes a las necesidades de esta granja camaronicola?; ¿por qué?

- ¿Qué producto(s) financiero(s) o servicio(s) sugeriría que se incluyera(n) en Bancomext?

- ¿Considera que los requisitos que solicita Bancomext para otorgar crédito son los adecuados o son sumamente estrictos o innecesarios?. Fundamente su respuesta.

- ¿Esta granja ha solicitado crédito en los últimos cinco años a Bancomext? _____
- ¿Bancomext ha incrementado en ese período el monto de los créditos a esta granja?

- Específicamente, ¿qué tipo de crédito (os) fue(ron) solicitado(s)?

- ¿Con qué finalidad fue(ron) solicitado(s)?

- ¿Todos los créditos solicitados a Bancomext, le han sido otorgados?, ¿por qué?

- ¿Han sido otorgados fácilmente los créditos solicitados? _____
- ¿A qué problemas se ha enfrentado para obtener créditos de Bancomext?

- ¿Se ha cumplido con todas las expectativas planteadas al obtener ese o esos créditos?, ¿por qué?

- ¿Cada que período se han solicitado? _____

- ¿Los créditos que Bancomext le ha otorgado a esta granja ha sido en forma directa o a través de otra Institución?

- ¿Los créditos han sido otorgados oportunamente? _____
- ¿En qué moneda ha(n) sido otorgado(os) el (los) crédito(s)? _____
- El tipo de moneda en que le han proporcionado el crédito, ¿considera que es el más viable o adecuado?. Fundamente su respuesta.

- Si el crédito ha sido otorgado en dólares, ¿ha afectado a esta granja el tipo de cambio actual?. Fundamente su respuesta.

- ¿Se ha cumplido en tiempo y forma con el pago del (los) crédito(s) recibido(s)? _____
- ¿Las tasas de interés que cobra Bancomext son mínimas o elevadas? _____
- ¿Estas tasas de interés las cobran anticipadamente? _____
- ¿Se ha cumplido en tiempo y forma con el pago de éstos intereses? _____
- ¿Qué repercusión ha tenido la crisis económica que se ha vivido los últimos cinco meses sobre los créditos e intereses que se deben pagar?

- ¿Conoce las garantías que Bancommext ofrece y de cuáles ha hecho uso?

- ¿Se han solicitado créditos a otra(s) Institución(es)? _____
- ¿A qué institución (es) se han solicitado?

- ¿Qué tipo de créditos se han solicitado?

- ¿Considera que los requisitos solicitados a otra(s) Institución(es) para otorgar crédito son los adecuados o son sumamente estrictos o innecesarios?; ¿por qué?

- ¿Se ha cumplido con todas las expectativas planteadas al obtener ese o esos créditos? _____

- ¿Las tasas de interés que cobran son mínimas o elevadas? _____

- Especifique el porcentaje de la tasa. _____

- ¿Considera que es más fácil y viable obtener crédito de Bancomext o de otra Institución?; ¿por qué?

- En caso de ser necesarias las importaciones para llevar a cabo la producción, ¿en qué forma le afectaría el tipo de cambio actual en la producción y, por consiguiente, en las ventas?

- ¿Qué alternativas viables adoptaría ante esta problemática?

- ¿En qué rubro(s) considera que se invierten más recursos: en los costos de producción, financiamiento, comercialización, u otros?

- ¿El Gobierno ha apoyado en alguna de las siguientes formas: disminuyendo la tasa del ISR, haciendo la devolución del IVA u otras?

¡ Una reiterada gratitud por participar con sus respuestas !

CUESTIONARIO REFERENTE A LAS GRANJAS CAMARONÍCOLAS EXPORTADORAS

Esta serie de preguntas corresponden a temas de gran relevancia para una investigación en la Facultad de Contaduría y Administración de la UNAM. Las respuestas serán codificadas de manera anónima y sustentarán alternativas viables para incrementar el volumen de exportación de las granjas camaronícolas mexicanas a través de financiamientos y servicios que sean aprobados por las instancias competentes.

Le pedimos responda con la mayor certeza; de antemano agradecemos su colaboración.

Nombre de la granja camaronicola: _____
Cargo de la persona encuestada: _____

EXPORTACIÓN

- Mencione las razones por las que esta granja exporta camarón.

• ¿A cuál(es) país(es) exporta? _____

• ¿Conoce la fracción arancelaria de exportación de camarón acuícola? _____

• ¿Conoce las regulaciones no arancelarias de camarón acuícola en el mercado destino? _____

• ¿Qué beneficios le han generado las exportaciones?

• ¿Qué desventajas le han producido las exportaciones?

• En caso de que exporte a E.U.A.: ¿qué beneficios le trajo el TLC?

- ¿Qué problemas ha enfrentado al exportar a dicho país?

- Las exportaciones ¿se realizan directamente o hay intermediarios y por qué?

- En los últimos cinco años, ¿ha aumentado el volumen de exportación o ha disminuido?, ¿por qué?

- Considerando que las ventajas de la globalización han quedado neutralizadas para México durante el primer cuatrimestre del presente año (1998), ¿qué comportamiento han tenido las exportaciones de camarón acuícola de esta granja?

- Conocidas las circunstancias económicas actuales, ¿ha sido necesario que incremente el precio del producto?

- ¿Esto ha afectado sus ventas? _____

- ¿En qué presentación venden el camarón en esta granja? _____

- ¿Conoce los riesgos que debe(n) cubrir su(s) seguro(s)? _____

- ¿Cuenta con alguno(s)?, mencione cual (es) y la(s) Institución(es) que se lo(s) proporciona(n).

- Mencione el país que considera su principal cliente. _____

- ¿En el extranjero imponen normas para la exportación?, ¿cuáles son?

- ¿Existe algún problema para cumplir con estas normas?

- ¿El pago de los clientes extranjeros es oportuno, en tiempo y forma? _____

- ¿Cómo efectúan el pago los clientes?

- ¿Cómo asegura el pago de sus clientes?

- ¿Cómo se protege la granja en caso de incumplimiento de pago, ya sea en forma parcial o definitiva?

- ¿A qué plazos se vende? _____
- ¿Conoce como funciona el factoraje financiero internacional y sus modalidades? _____
- ¿Cuenta con el servicio de empresas de factoraje en el extranjero? _____
- Si la respuesta es afirmativa; ¿qué tipo de factoraje emplea en sus operaciones ?

- ¿Qué ventajas trae consigo el emplear el factoraje financiero internacional?

- ¿Qué desventajas trae consigo el emplear el factoraje financiero internacional?

- Si no cuenta con factoraje financiero internacional, ¿consideraría viable el emplearlo?; ¿por qué?

¡ Una reiterada gratitud por participar con sus respuestas !

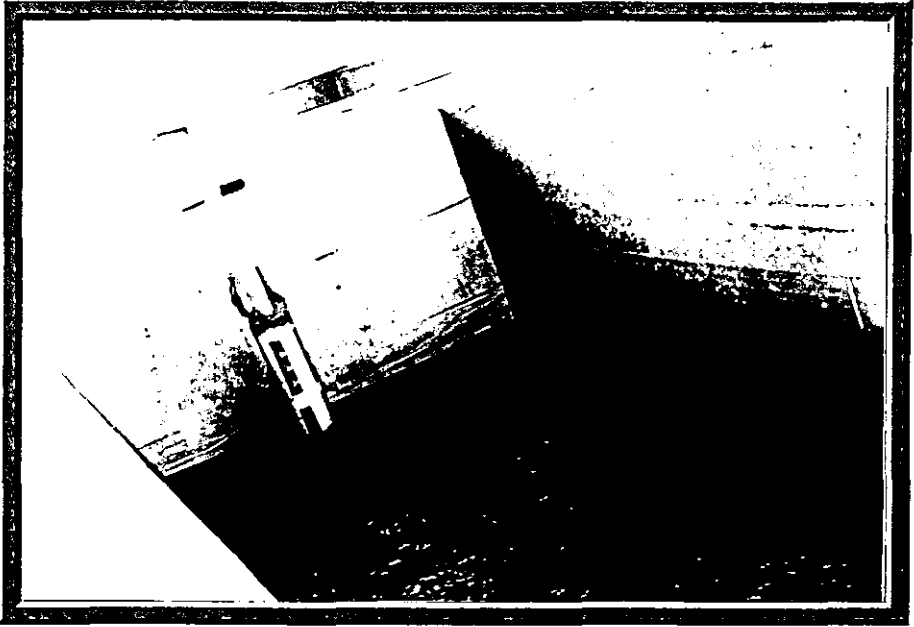
D. TESTIMONIOS FOTOGRÁFICOS



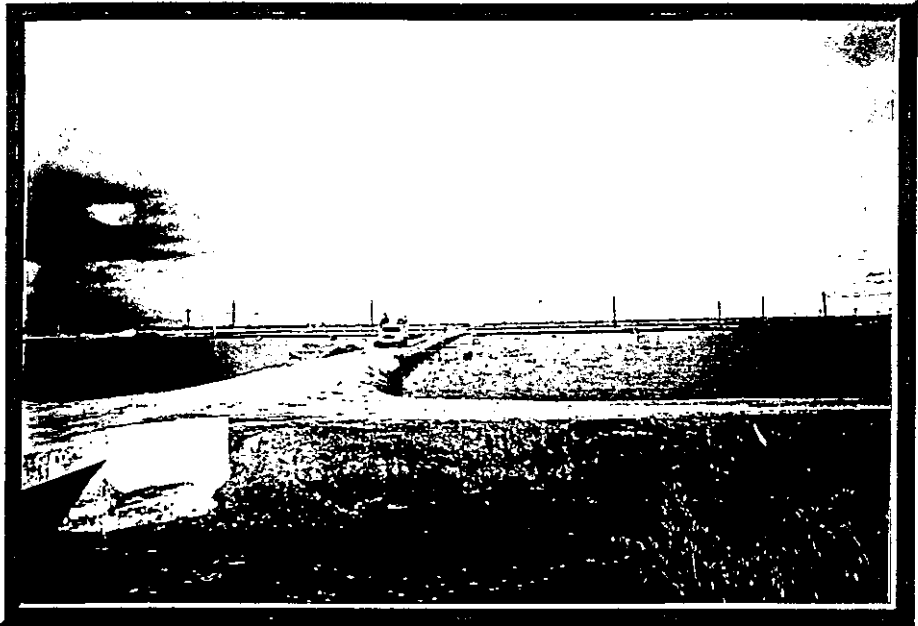
D.1 Laboratorio para la cría de larva



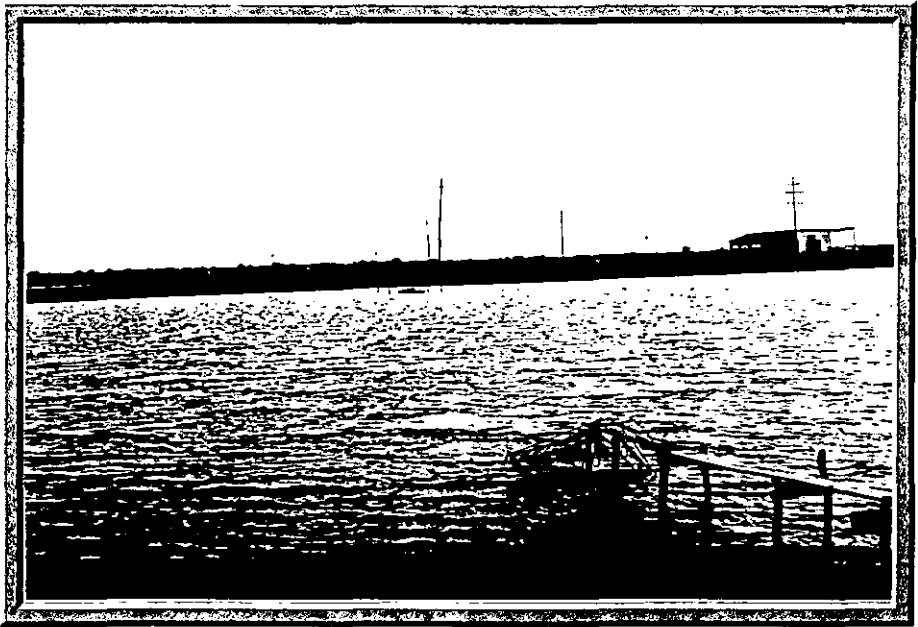
D.2 Sección de estanques en el interior del laboratorio para la producción de larva



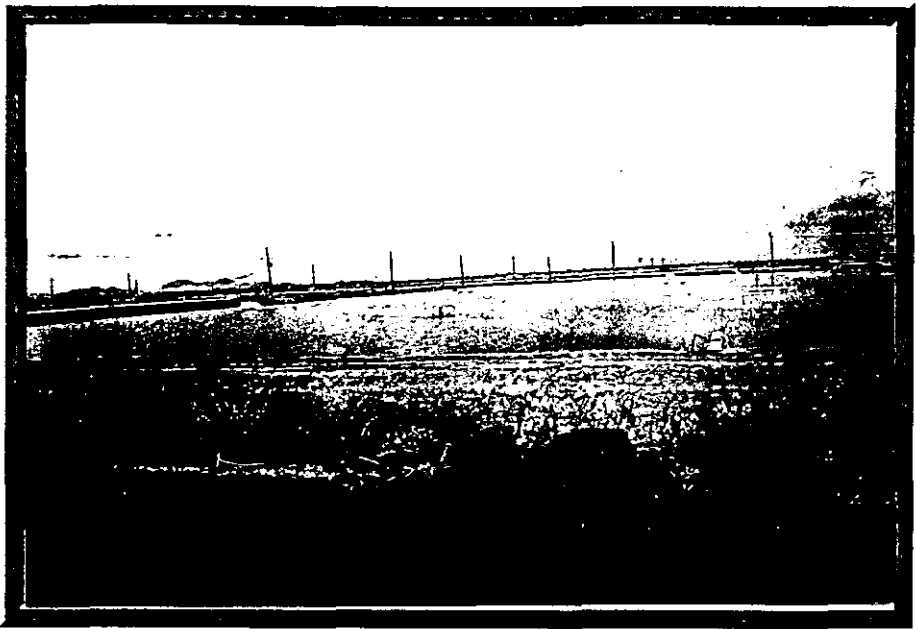
D.3 Estanque para la producción de larva



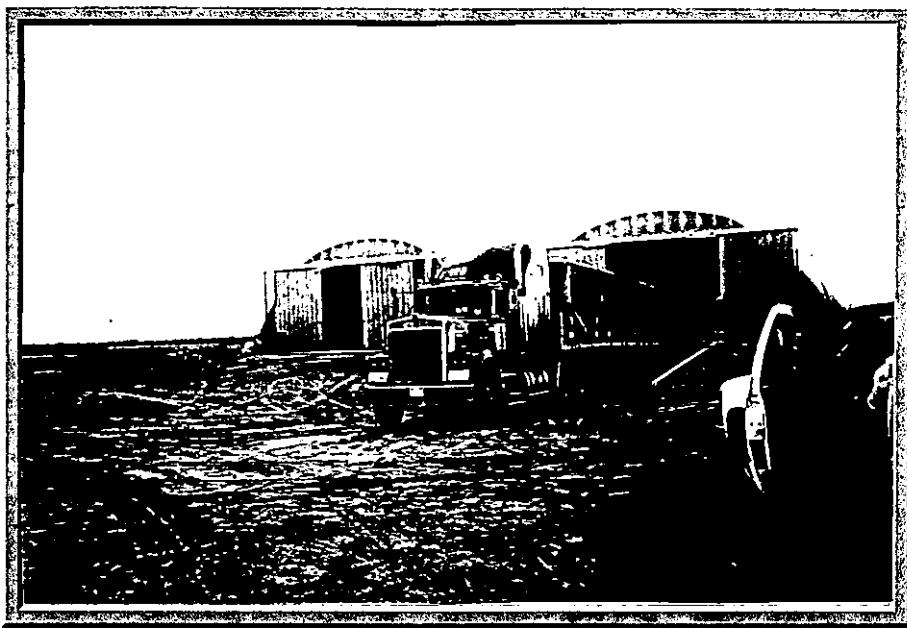
D.4 Una vez que la larva crece es trasladada a estos estanques



D.5 Toma de acercamiento correspondiente a un estanque; se observa en el lado derecho una de las charolas a través de las cuales se provee de alimento al camarón



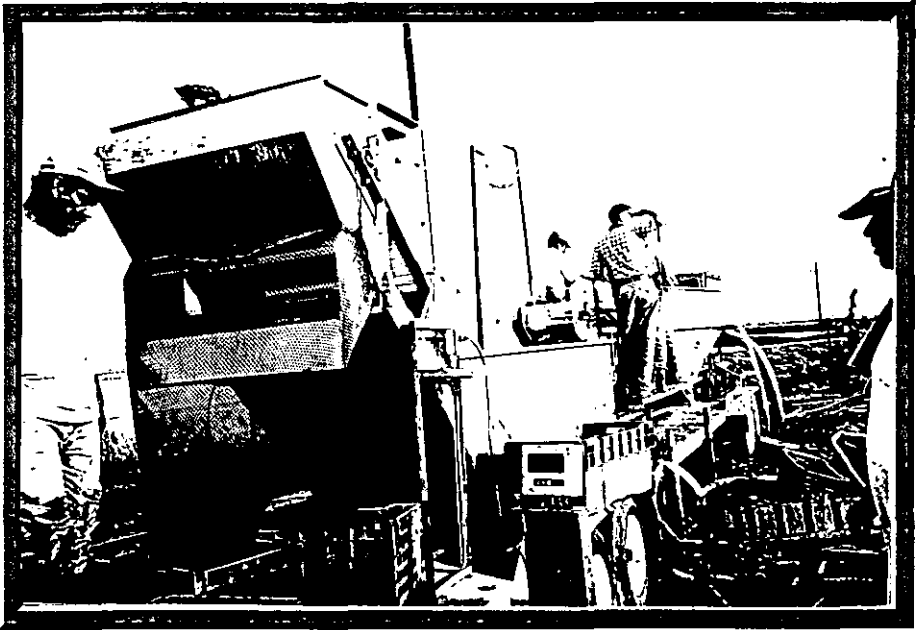
D.6 Aireadores para oxigenar el agua de los estanques, con el objeto de contar con mayor rango de sobrevivencia



D.7 Vista exterior de los almacenes de alimento para el cultivo de camarón



D.8 Alimento empacado, para el camarón, en el interior del almacén



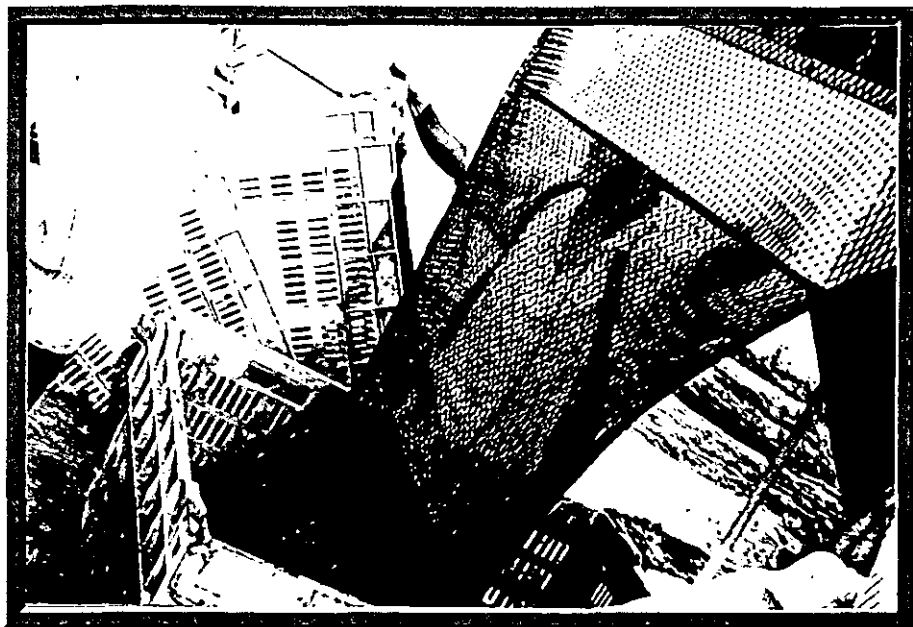
D.9 Concluído el ciclo de producción, se extrae al camarón de los estanques para ser seleccionados de acuerdo a talla y peso



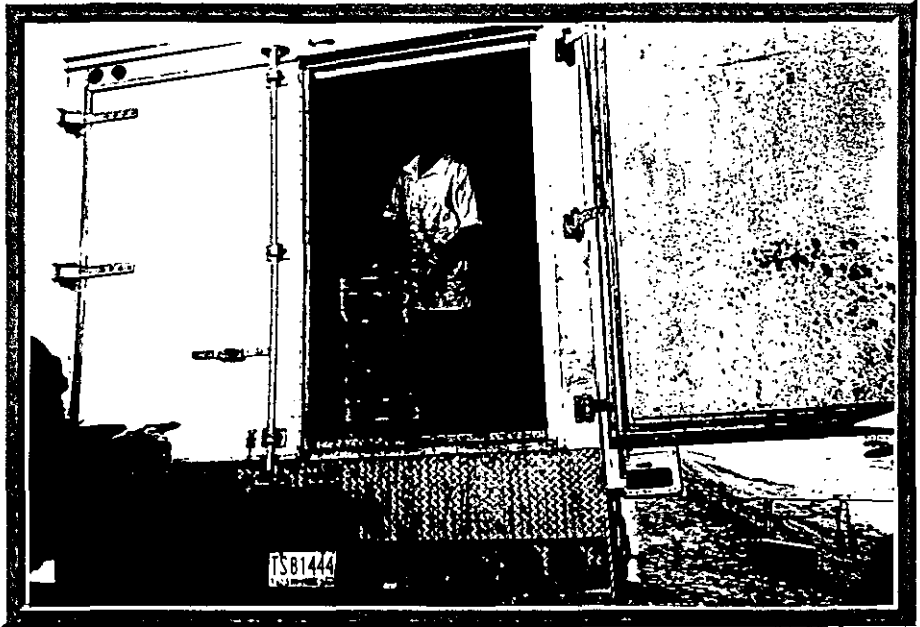
D.10 Toma de acercamiento del proceso de selección



D.11 Ascenso previo al depósito en cajas



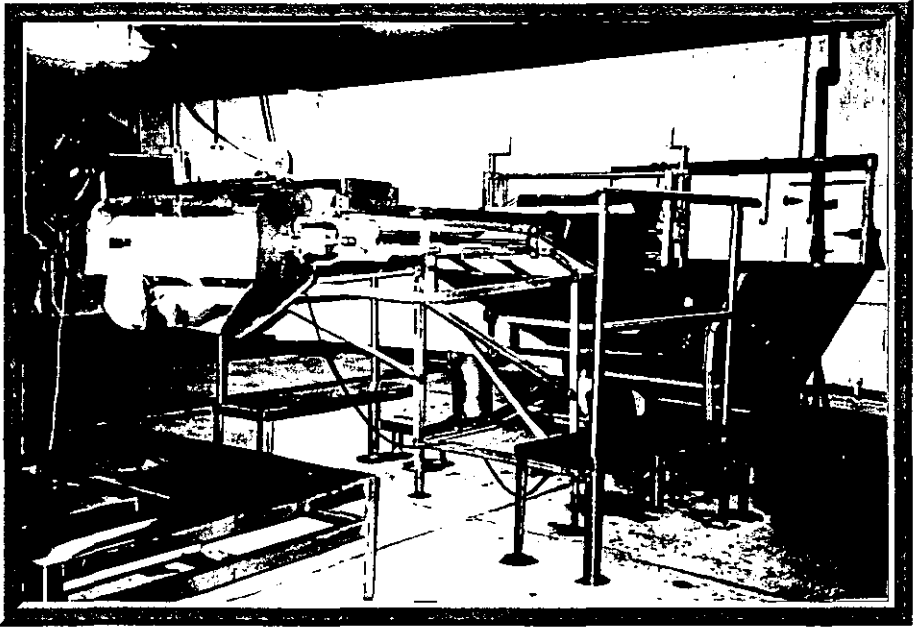
D.12 Acopio para transportación hacia la planta



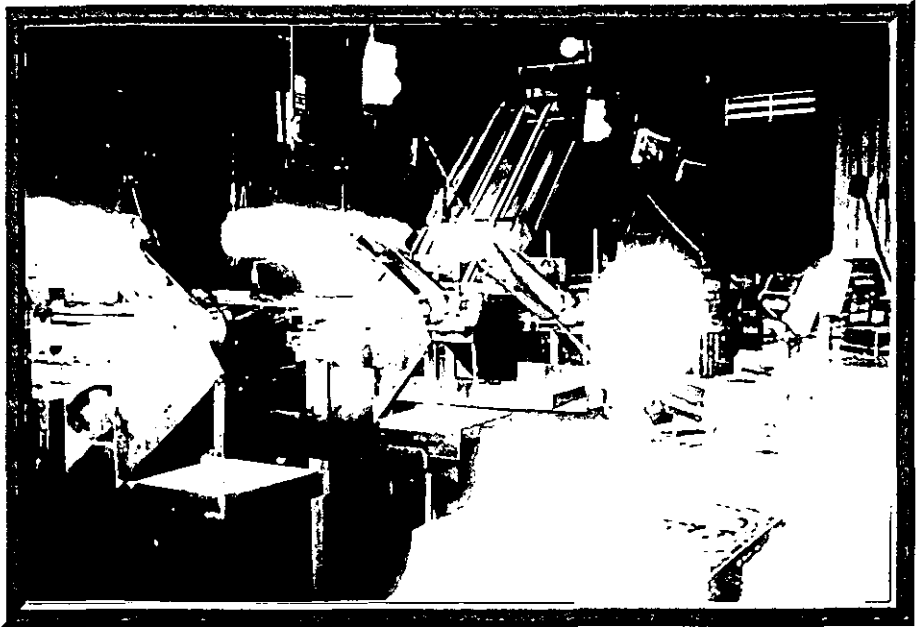
D.13 Traslado hacia la planta procesadora en camiones con hielo



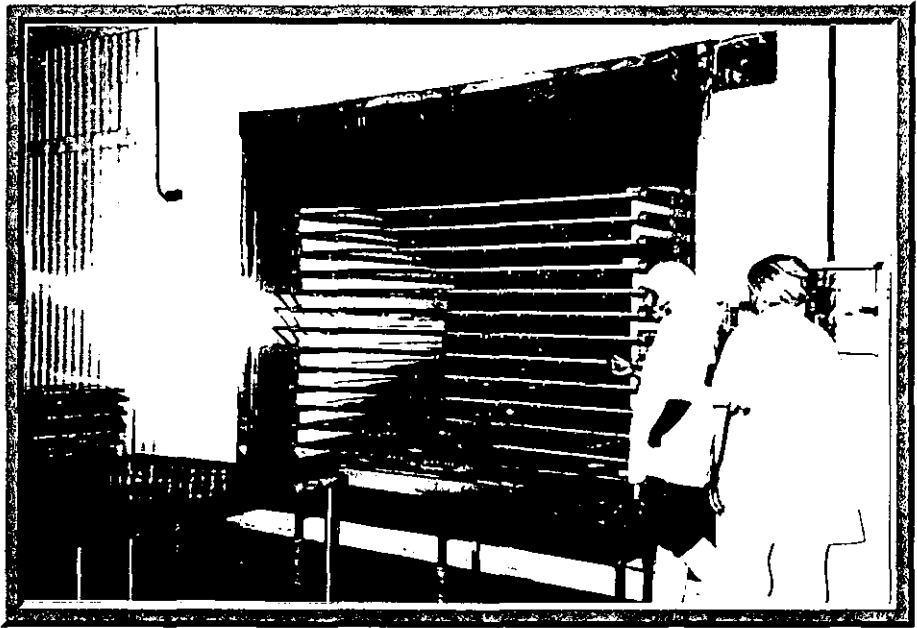
D.14 Arribo del producto a la planta procesadora



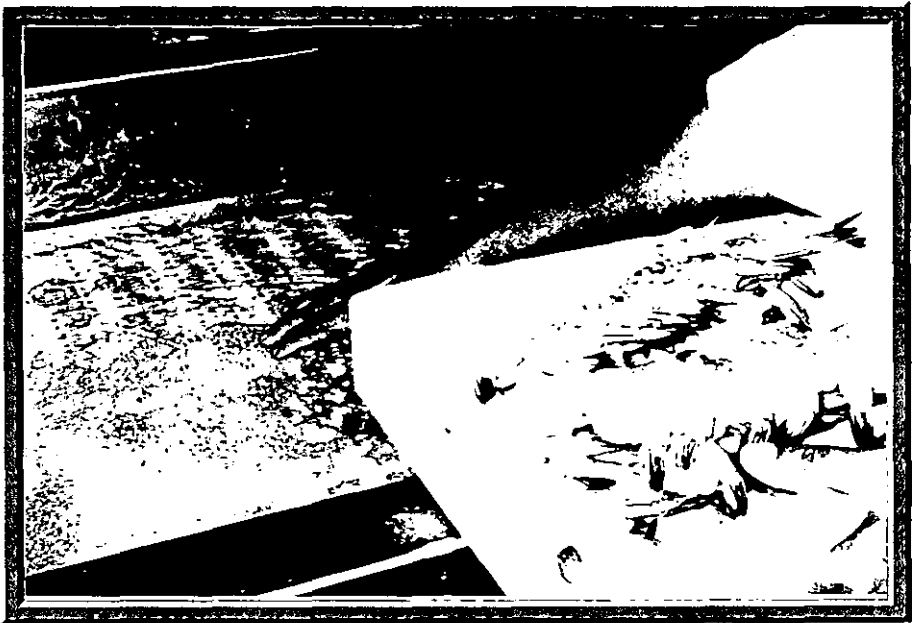
D.15 Maquinaria empleada para el proceso de lavado del camarón



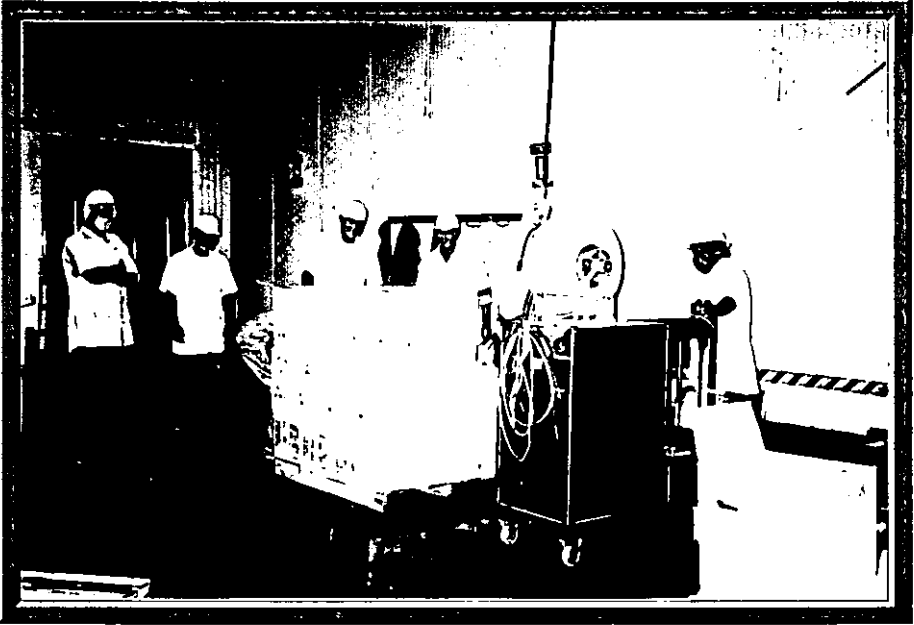
D.16 Básculas para el pesaje del camarón



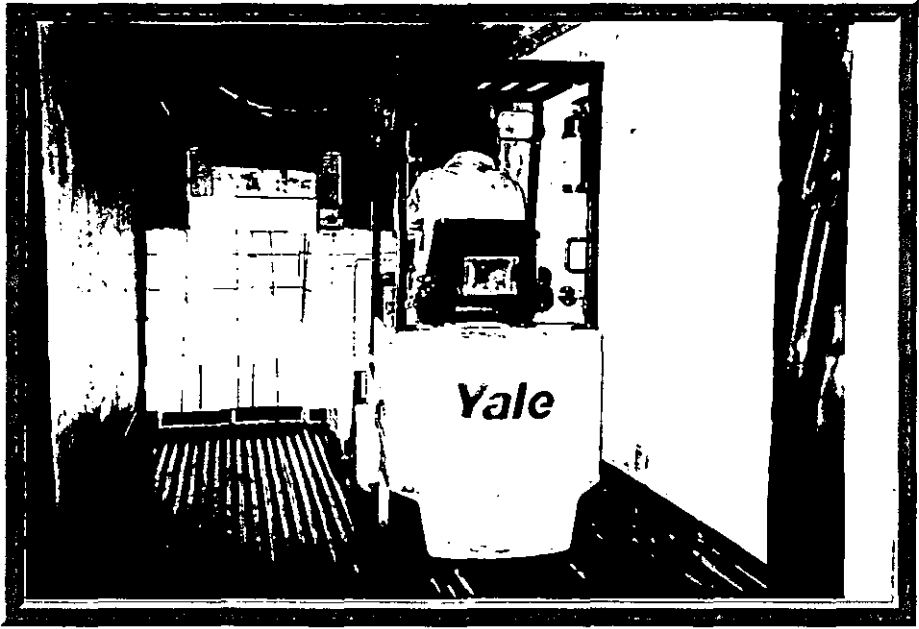
D.17 Charolas refrigeradoras de camarón



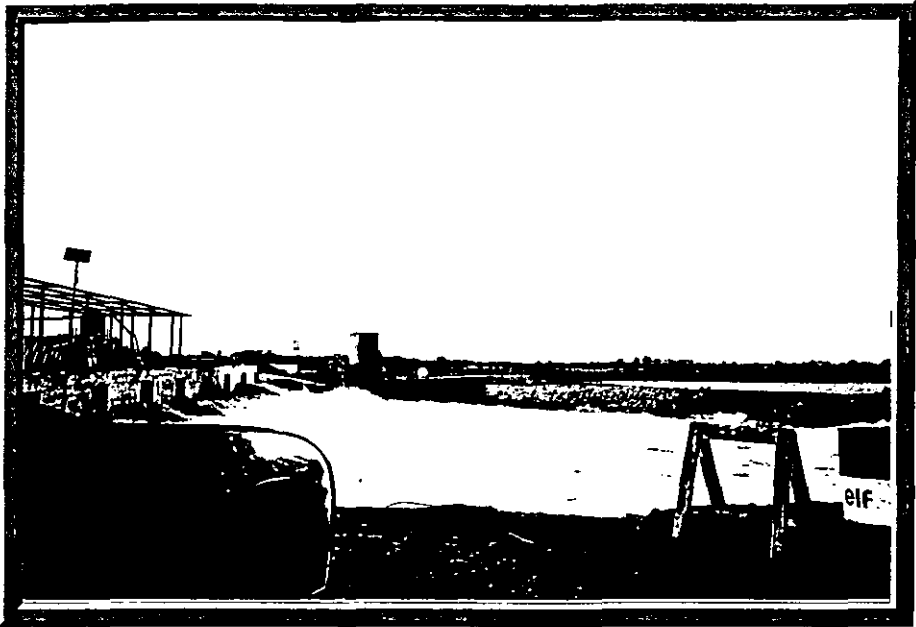
D.18 Camarón listo para ser empacado en cualquiera de estas dos presentaciones



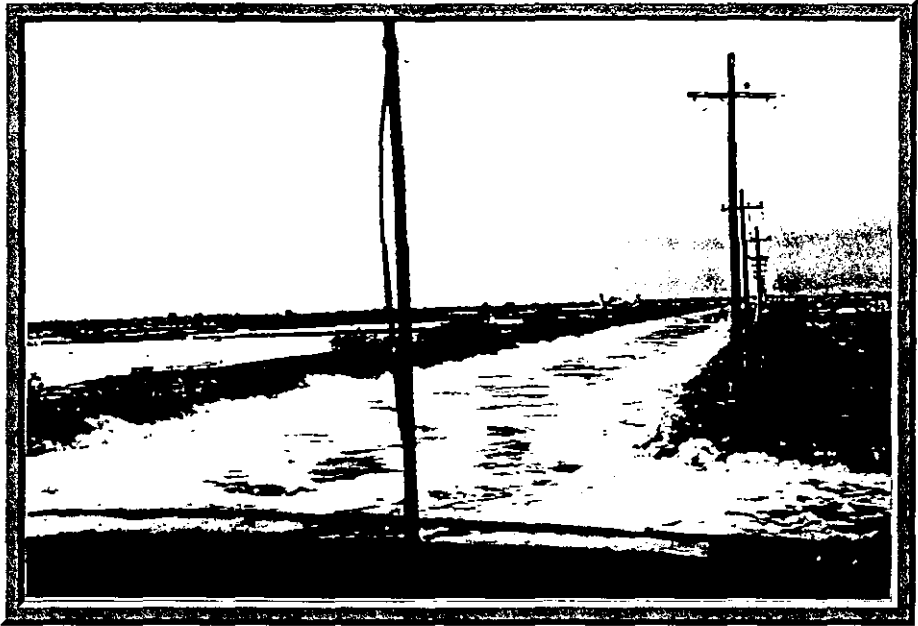
D.19 Proceso de embalaje



D.20 Embarque del producto



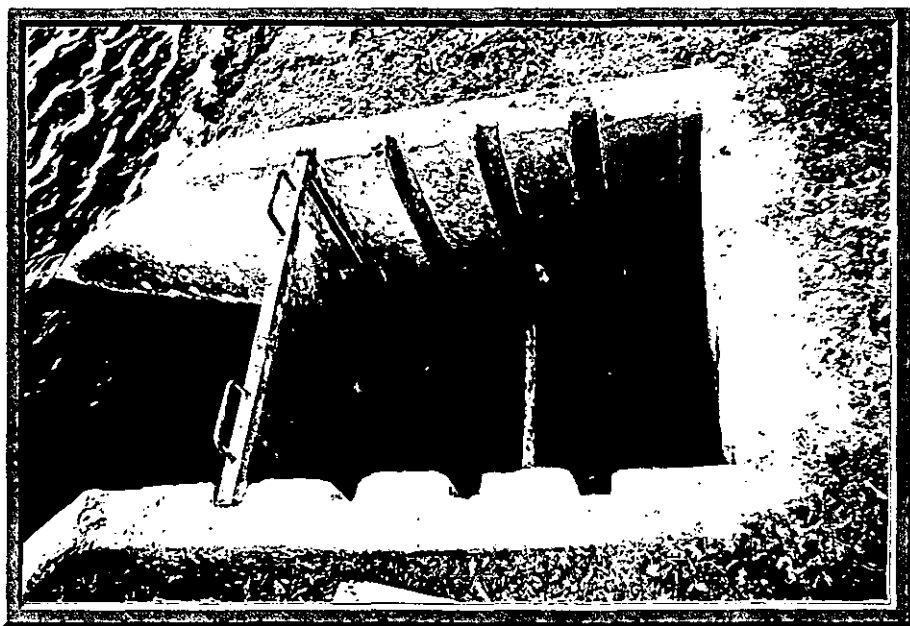
D.21 Estación de bombeo de agua para iniciar el proceso de recambio de la misma



D.22 Recorrido de agua limpia hacia los estanques

D.23 Fase de sustitución por el desplazamiento de aguas

1a. Sección





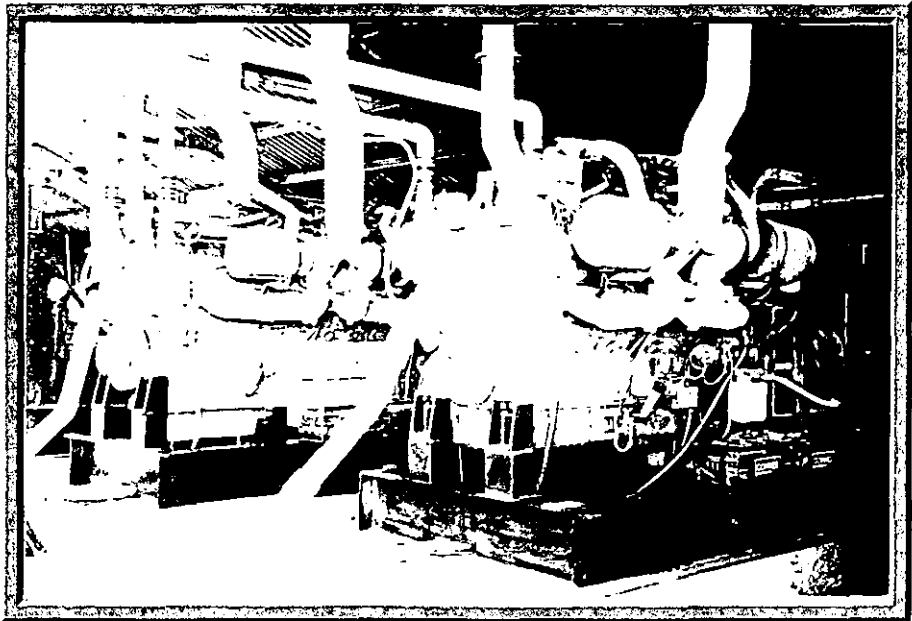
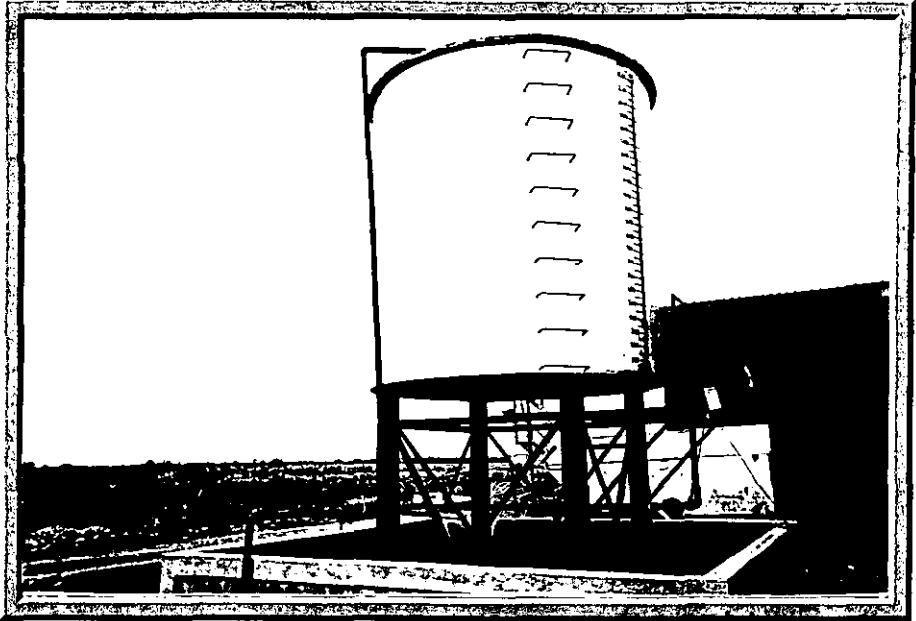
2a. Sección



D.24 Expulsión de agua sucia



D.25 Lugar donde desemboca el agua desechada, la cual corre posteriormente hacia el mar



D.26 Tanque con diesel para la planta generadora de electricidad



D.27 Almacén de artículos para mantenimiento de equipo