

77



UNIVERSIDAD NACIONAL AUTÓNOMA
DE MÉXICO

FACULTAD DE ECONOMÍA

INSTITUCIONES Y ESQUEMAS DE
FINANCIAMIENTO AL COMERCIO EXTERIOR

T E S I S
Q U E P R E S E N T A
IRASEMA MENDOZA MARTINEZ
P A R A O B T E N E R E L T Í T U L O D E :
L I C E N C I A D O E N E C O N O M Í A



ASESOR: MTRO. HECTOR QUIÑONES FRANCO

MEXICO, D. F.

ENERO 2001



Universidad Nacional
Autónoma de México

Dirección General de Bibliotecas de la UNAM

Biblioteca Central



UNAM – Dirección General de Bibliotecas
Tesis Digitales
Restricciones de uso

DERECHOS RESERVADOS ©
PROHIBIDA SU REPRODUCCIÓN TOTAL O PARCIAL

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

El uso de imágenes, fragmentos de videos, y demás material que sea objeto de protección de los derechos de autor, será exclusivamente para fines educativos e informativos y deberá citar la fuente donde la obtuvo mencionando el autor o autores. Cualquier uso distinto como el lucro, reproducción, edición o modificación, será perseguido y sancionado por el respectivo titular de los Derechos de Autor.

Gracias..

A mis padres, porque sin ellos, esto no hubiera sido posible. Muchas gracias por su invaluable apoyo y amor.

A mi hermano y abuelita, por su amor y alegría.

A mi familia y amigos por estar presentes.

A mi asesor de tesis, por su tiempo y dedicación.

A todos mis profesores, por su enseñanza y aportación a mi formación académica

A *quiénes compartieron conmigo su conocimiento y experiencia en el comercio y financiamiento.*

A mi Universidad y Facultad de Economía por darme la oportunidad de aprender e iniciar mi desarrollo profesional.

Instituciones y esquemas de financiamiento al comercio exterior

Índice	3
Introducción	5
1. Economía y comercio exterior en México.	8
1. 1. Contexto internacional.	8
1.1.1. Panorama General.	8
1.1.2. Indicadores económicos mundiales de coyuntura.	10
1.2. Economía mexicana.	20
1.2.1. Panorama general.	20
1.2.2. Indicadores económicos de coyuntura.	28
1.2.3. Política de Comercio Exterior en México.	32
1.2.4. México: comercio exterior en cifras.	37
1.2.5. México: principales socios comerciales.	40
2. Instituciones internacionales involucradas en el financiamiento al comercio exterior.	43
2.1. Desarrollo de las instituciones internacionales involucradas en el financiamiento al comercio exterior.	45
2.1.1. La Unión Berna.	46
2.1.2. El "Consenso" de la OCDE.	47
2.2. Organismos multilaterales y regionales.	48
2.2.1. El Grupo del Banco Mundial (World Bank).	48
2.2.2. Corporación Financiera Internacional (International Finance Corporation, IFC).	49
2.2.3. Agencia Multilateral de Inversión y Garantía (Multilateral Investment Guarantee Agency, MIGA)	50
2.2.4. Banco de Desarrollo Africano (African Development Bank, ADB).	51
2.2.5. Banco de Desarrollo Asiático (Asian Development Bank, ADB).	52
2.2.6. Banco de Inversión Europeo (European Investment Bank, EIB).	54
2.2.7. Banco Interamericano de Desarrollo (Inter-American Development Bank, IDB).	54
2.3. Agencias de crédito a la exportación (ECA's).	57
2.3.1. Export-Import Bank of the United States (US Eximbank).	58
2.3.2. Japan Bank for International Cooperation (JBIC).	61
2.3.3. Export Development Corporation (EDC).	62
2.3.4. Exports Credits Guarantee Department (ECGD).	63
2.3.5. The Export-Import Bank of Korea (Korean Eximbank).	64
2.3.6. Commodity Credit Corporation (CCC).	65
2.3.7. The U.S. Small Business Administration (SBA).	66

2.4. Bancos comerciales internacionales.	68
2.4.1. Bank of America (BOA).	68
2.4.2. Scotiabank.	69
2.4.3. Hong Kong Shanghai Bank (HSBC).	70
2.5. Aseguradoras de crédito a la exportación.	70
2.6. Empresas comercializadoras y grandes corporaciones.	71
3. Instituciones que otorgan financiamiento al comercio exterior en México.	73
3.1. Desarrollo de las instituciones nacionales involucradas en el financiamiento al comercio exterior.	73
3.2. Instituciones oficiales involucradas en el financiamiento al comercio exterior.	75
3.2.1. Banco Nacional de Comercio Exterior, S. N. C. (Bancomext).	76
3.2.2. Nacional Financiera (Nafin).	81
3.2.3. Secretaría de Comercio y Fomento Industrial (SECOFI).	85
3.3. Instituciones de la banca comercial que ofrecen productos financieros al comercio exterior.	91
3.3.1. Banco Nacional de México (Banamex).	93
3.3.2. Grupo Financiero Banco Bilbao Vizcaya-Bancomer (BBVA-Bancomer)	94
3.3.3. Banco Nacional del Norte (Banorte).	96
3.4. Compañía Mexicana de Seguros de Crédito a la Exportación (COMESEC).	97
4. Esquemas e Instrumentos de Financiamiento al Comercio Exterior.	98
4.1. Términos y condiciones del crédito-financiamiento.	98
4.2. Tipos de contrato utilizados en el los distintos programas de financiamiento que ofrecen las instituciones.	104
4.3. Clasificación del financiamiento de acuerdo a la entidad prestataria	107
4.4. Clasificación de acuerdo al destino u objeto del financiamiento.	111
4.5. Otros instrumentos financieros involucrados en el financiamiento al comercio exterior.	112
5. Características del Financiamiento al Comercio Exterior de México: Realidades y perspectivas	117
5.1. El papel del gobierno.	117
5.2. El papel de la banca de desarrollo.	121
5.3. El papel de la banca comercial.	126
5.4. La problemática de las empresas privadas en el acceso al financiamiento para operaciones de comercio exterior.	132
5.4.1. Pequeñas y Medianas Empresas (PYMES)	134
5.4.2. Grandes Empresas y Empresas AAA.	136
Conclusiones.	139
Bibliografía.	143
Anexos	145

Introducción.

La última década del siglo XX, ha tenido múltiples cambios económicos, políticos, sociales y ambientales. En el plano económico es de destacar la integración de mercados, producto de acuerdos o tratados de libre comercio, de la expansión y crecimiento de las empresas transnacionales y multinacionales, de la tecnología y del desarrollo de las comunicaciones. La circulación de mercancías, servicios y capitales de unos países a otros ha crecido más que en ninguna otra época de la historia de la humanidad. Así, en este mundo globalizado, el comercio exterior se define como uno de los sectores más importantes de las economías.

Los gobiernos de los países se han preocupado por tener instituciones y esquemas de promoción al comercio exterior por lo que han formado instituciones, cuyas funciones y actividades se encaminen al apoyo técnico y financiero de las transacciones internacionales, ejemplos de estas instituciones son los bancos de exportación-importación llamados "Eximbanks", los cuales iniciaron su formación a partir de los años treinta con la principal función de ser intermediarios financieros. También, se han formado Agencias de Crédito a la Exportación (ECA's), las cuales pueden ser de carácter público y privado, los Eximbanks son ECA's de carácter público y algunas aseguradoras de crédito a la exportación son ECA's de tipo privado. Asimismo se han formado otros tipos de asociaciones y cámaras especializadas en este sector. Los bancos comerciales, no se han quedado atrás en este aspecto, ya que han definido programas y servicios financieros dirigidos al comercio internacional.

En lo que respecta a México, el proceso de apertura comercial y financiera, iniciado a partir de mediados de la década de los ochenta, ha desencadenado la firma de múltiples acuerdos comerciales. Para fines del año 2000, nuestro país tiene establecidos acuerdos con 32 países, y participación en diversas organizaciones como la Organización Mundial de Comercio (antes Acuerdo General de Aranceles y Comercio (GATT, por sus siglas en inglés)) y la Organización de Cooperación y Desarrollo Económico (OCDE). Este gran cambio de política económica ha dado como resultado que de 1990 a 1999, el comercio exterior de México haya crecido 14.5% en promedio.

El comercio exterior involucra la importación y exportación de bienes y servicios, la realización de dichas actividades depende de muchos factores, entre ellos, el precio, calidad y condiciones de pago. El exportador que ofrezca mejores esquemas de financiamiento y atractivas condiciones de pago, está en ventaja frente a su competencia, por lo que tiene mayores posibilidades de llevar a cabo su venta. Bajo esta óptica, el financiamiento representa un elemento clave para el desarrollo y crecimiento del comercio exterior.

El financiamiento al comercio exterior, consiste en proporcionar los fondos para llevar a cabo las transacciones de exportación e importación, también, se ocupa de disminuir los riesgos de dicha actividad y de alentar así a las instituciones financieras para que faciliten crédito a la exportación e importación. Por lo general, los apoyos financieros a este sector pueden ofrecerse para cualquier etapa del proceso productivo, ya sea, la adquisición de materias primas, producción y almacenamiento, ventas de exportación, importación de maquinaria y equipo, creación o ampliación de una planta. De acuerdo al tipo de transacción existen diversos esquemas y programas de financiamiento, tales como: crédito comprador, crédito vendedor, cartas de crédito, líneas globales, "forfaiting", etc.

En México, las instituciones involucradas en el financiamiento al comercio exterior son principalmente la banca de desarrollo y banca comercial, destacando el Banco Nacional de Comercio Exterior (Bancomext), que además de ser banco de desarrollo, es considerado como el Eximbank y Agencia de Crédito a la Exportación de México. En mucho menor proporción, encontramos los programas de financiamiento a la importación y exportación de Nacional Financiera (NAFIN).

En este contexto, el motivo principal de este trabajo, es el de dar una visión general de las instituciones involucradas en el financiamiento al comercio exterior, sus programas y apoyos financieros con los siguientes fines:

- Identificar las diferentes instituciones nacionales e internacionales involucradas en el financiamiento al comercio exterior.
- Presentar a los empresarios y gente interesada en el tema de comercio internacional las opciones de crédito-financiamiento que existen.
- Señalar los principales esquemas y programas de la Política de Comercio Exterior en México al financiamiento del comercio exterior.
- Evaluar el papel de las instituciones financieras en México para fomentar el comercio exterior en el país.
- Analizar el papel que han desempeñado en México los distintos agentes: gobierno, banca de desarrollo y banca comercial como financiamiento de la compra y venta internacional.
- Definir perspectivas y oportunidades de financiamiento al comercio exterior en México.

El trabajo está dividido en cinco capítulos, en el primero, se presenta un panorama general de la economía mundial, así como un resumen de la economía mexicana de los últimos 15 años, en los que se han llevado a cabo los cambios de definición de política: apertura comercial, privatización y desregulación, saneamiento de las finanzas públicas, etc.

Posteriormente, se presentan las instituciones internacionales involucradas en el financiamiento al comercio exterior como los bancos de importación y exportación (eximbanks), las agencias de crédito a la exportación (conocidas como ECA's, por sus siglas en inglés), agencias multilaterales, bancos comerciales extranjeros y bancos locales. Asimismo, se comenta el papel de las aseguradoras de crédito a la exportación y de las grandes empresas y corporaciones.

En el capítulo tres se aterriza en las instituciones financieras mexicanas, específicamente se habla de los bancos de desarrollo: Banco Nacional de Comercio Exterior (Bancomext), Nacional Financiera (Nafin) y de los bancos comerciales (grupos financieros): Banco Nacional de México (Banamex), Banco Bilbao Vizcaya - Bancomer (BBV-Bancomer), y de Grupo Financiero Banorte (GFB). Asimismo, se presentan los apoyos al comercio exterior de la Secretaría de Comercio y Fomento Industrial (Secofi) y de la Compañía Mexicana de Seguros de Crédito (COMESSEC)

La clasificación de los esquemas e instrumentos de financiamiento al comercio exterior; términos y condiciones del crédito; tipos de contrato utilizados en los distintos programas de financiamiento; clasificación del financiamiento de acuerdo a la entidad prestataria; clasificación de acuerdo al destino u objeto del financiamiento y otros instrumentos financieros involucrados en el financiamiento al comercio exterior se presentan en el capítulo cuatro.

En los próximos años, el financiamiento destinado al comercio exterior en México, podría ser un elemento sumamente importante para sostener su incremento, así como para impulsar el desarrollo de cadenas productivas, cuyos elementos aumentarán el valor agregado nacional de las exportaciones. Hechos que involucran la estabilidad del sistema financiero, por ello, en el último capítulo se presentará el papel que ha jugado el gobierno, la banca de desarrollo y comercial y las mismas empresas en el financiamiento al comercio internacional. En este ámbito, también se prestarán retos que cada una de ellas tiene por separado y en conjunto con las demás organizaciones

Finalmente, encontraremos las conclusiones más relevantes en torno al financiamiento al comercio exterior que se han dado en los últimos años en México, el cual se ha caracterizado por una oferta poco representativa del volumen de comercio exterior, la escasez de recursos y altas tasas de interés, consecuencia de la ineffectividad del sistema bancario, principalmente.

1. Economía y Comercio Exterior en México.

1.1. Contexto internacional.

1.1.1. Panorama General.

La globalización e integración, el creciente desarrollo tecnológico, el comercio internacional, la gran revolución tecnológica y los grandes movimientos de capitales son algunos de los procesos característicos de la economía a nivel mundial de los últimos 10 años. Por mencionar algunas formas de integración o regionalización que se han presentado tenemos: el Mercado Común del Sur (MERCOSUR); el Grupo de los Tres, el Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN), y el caso más desarrollado: La Unión Europea, que no sólo forma una zona libre de comercio, sino una unión económica, monetaria y política.

Gobiernos en América Latina, en los países exsocialistas de Europa Central y del Este y más recientemente en África han realizado reformas estructurales y comerciales orientadas principalmente a integrarse a la economía mundial. Dichas reformas se han orientado en alcanzar un equilibrio macroeconómico: a lograr mayor eficiencia productiva para competir a nivel mundial; a disminuir las barreras arancelarias al comercio mundial; y a cambiar el papel del Estado con un proceso de desregulación, privatización y mayor democratización

En los últimos años, nuevos actores han conseguido papeles coestelares, por ejemplo, en el plano económico, encontramos a las empresas multinacionales y transnacionales que han jugado un papel importante en esferas como la financiera, por sus grandes capitales. Así, el corporativismo ha tomado gran importancia, ya que existen en el mundo empresas multinacionales de tal tamaño que sus ingresos son mayores a la producción total de un país.

Mencionando algunas cifras estadísticas, encontramos que la tasa de crecimiento del volumen del comercio mundial es más del doble que la del producto mundial, el cual de 1991 a 1998 se elevó a un ritmo medio anual de 3.2%, frente a 8% del volumen de exportaciones y 9.2% de importaciones mundiales. La globalización de los mercados de capitales es aún más drástica. Por ejemplo, de 1991 a 1996 los flujos de capital hacia las economías en desarrollo y en transición pasaron de 123.8 millones de dólares a 212.1 millones de dólares.

Japón, Corea, China y los Tigres Asiáticos (Singapur, Tailandia, Indonesia, Malasia y Filipinas) se han convertido en un importante motor para la economía mundial, puesto que a lo largo de los últimos 25 años han enfocado sus patrones de crecimiento económico en una sólida plataforma exportadora y de desarrollo de tecnologías de punta.

A principios de la década de los noventa, Japón, Corea, China y los Tigres Asiáticos fueron responsables directos de que 55% de las transacciones comerciales mundiales tengan como origen al Océano Pacífico, por encima del Atlántico. En 1992, las exportaciones totales de productos manufacturados de Hong Kong, Taiwán, la República de Corea, China y Singapur representaron el 66% de las exportaciones de los países en desarrollo y el 14% de las exportaciones mundiales de manufacturas ¹

Sin embargo el proceso de globalización ha acentuado la concentración de riqueza y desigualdad social. No todos tienen acceso a la tecnología e innovaciones. La bipolaridad Este-Oeste terminó, pero la brecha Norte-Sur cada día es mayor. Hoy en nuestro mundo globalizado, una docena de países manejan alrededor del 70% del comercio mundial y más del 80% del capital mundial, y controlan cerca del 90% de la tecnología de punta; los otros casi 170 estados nacionales existentes se disputan las pequeñas fracciones restantes en una competencia desenfrenada. Por si ello fuese poco, al interior de estos países apenas un 10 o 20% de la población, las élites, participan en los procesos de globalización. El resto de sus poblaciones siguen ausentes y marginadas de dichos países.²

La globalización de capitales, ha hecho más dependientes a las economías y con ellas, las crisis financieras de los últimos años han afectado en cierta medida a las economías del mundo. Recordemos las crisis financieras de Brasil, México y Rusia. La frecuencia y costos de dichas crisis financieras han aumentado en los últimos años.

Se han desarrollado la automatización de procesos productivos y la inteligencia artificial, lo que ha desplazado en ciertas tareas a la fuerza humana. El nivel de empleo en muchas regiones no es suficiente, lo que ha aumentado la migración tanto nacional como internacional.

En materia de medio ambiente, el deterioro ambiental es una de las preocupaciones más serias a nivel internacional, la contaminación, deforestación, desertificación, erosión y escasez de agua, el calentamiento global de la atmósfera y cambio climático son procesos latentes y de preocupación de los gobiernos, sobretudo los de países desarrollados, por lo que dichos procesos influyen en la actividad económica mundial.

¹ López Braga, Rubens, *Cómo expandir las exportaciones de los países en desarrollo dentro de una economía globalizada*, ITC-UNCTAD/WTO, Ginebra, 1999

² Cordera, Rolando y González, Enrique, "La Sociedad Desigual El Desafío del Futuro", *Mercado de Valores* 12/99, Nacional Financiera, México, Diciembre de 1999

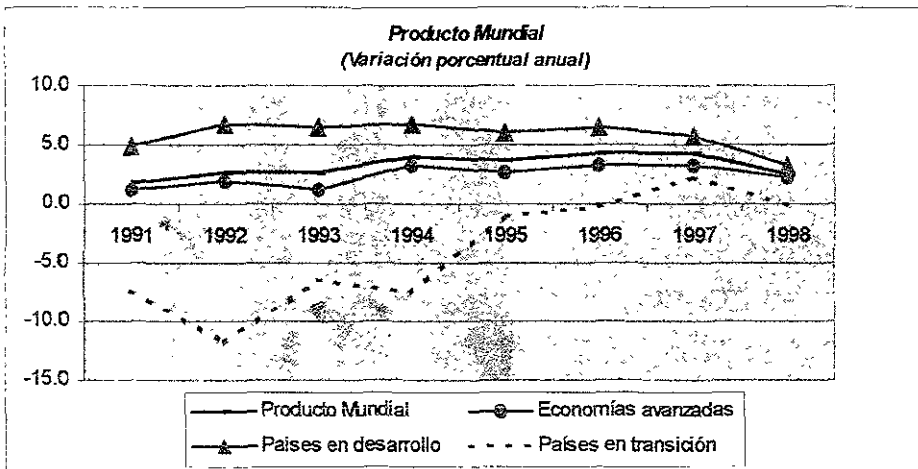
1.1.2. Indicadores económicos mundiales de coyuntura.

En este apartado hablaremos del comportamiento del Producto Interno Bruto (PIB), de los precios al consumidor, y de las exportaciones e importaciones de acuerdo a la clasificación presentada por el Fondo Monetario Internacional: *Economías Avanzadas* que incluye a los países industriales, los países de la zona del euro, y economías asiáticas recientemente industrializadas; *Países en Desarrollo* considera a los países de África, América, Asia, Oriente Medio y Europa de Este; y *Países en Transición* que abarca Europa Central y Oriental, Rusia, la región transcaucásica y Asia Central.

En términos generales, la variación porcentual promedio del Producto Interno Bruto mundial ha sido de 3.2% de 1991 a 1998, este promedio es superado en dicho periodo por las economías en desarrollo las cuales alcanzaron un 5.8%. En lo que se refiere a las economías avanzadas éstas crecieron en promedio un 2.3%, mientras que los países en transición tuvieron una tasa de -4.1%.

En general, el Producto Interno Bruto mundial de las economías avanzadas, y en desarrollo ha tenido un comportamiento estable, cuya variación porcentual ha variado en una franja de 3 puntos porcentuales. La variación porcentual del PIB de las economías en transición tuvo un comportamiento creciente de 1992 a 1997, alcanzando los niveles de -11.7% y 2.2% respectivamente. Cabe mencionar que en 1998 todas las economías sufrieron una desaceleración, resultado de las crisis financieras iniciadas en Asia.

El crecimiento del producto mundial se desaceleró pasando de un 4.2% registrado en 1997 a 2.5% en 1998. Esta desaceleración mundial, la cuarta en 25 años, obedeció principalmente a las crisis surgidas en las economías de mercados emergentes del este asiático y a la recesión en Japón.



Estados Unidos.

En lo que se refiere al comportamiento de la economía estadounidense durante el periodo de 1988-1998, ésta ha tenido un crecimiento promedio de 3.1%. De 1988 a 1991, su variación porcentual anual descendió de 4.2% a -0.2%. A partir de 1992 y hasta 1998, el valor del indicador tuvo aumentos y descensos, siendo el punto máximo el de 1997 con 4.5% de crecimiento porcentual anual y el mínimo en 1993 con 2.4%. En general, la economía estadounidense se ha mantenido estable, a diferencia de la economía japonesa que sufrió bruscos descensos en el periodo de estudio. La firmeza de la economía en 1998 fue impulsada por la demanda interna por un fuerte avance de los valores bursátiles y la baja de las tasas de interés. Sin embargo, la demanda externa neta se debilitó en el transcurso de 1998 como consecuencia de la evolución en las economías de mercados emergentes de Asia Oriental y América Latina, así como de la firmeza del dólar.

Japón.

La producción de Japón de 1988 a 1993 descendió rápidamente de una variación porcentual anual de 6.2% a una de 0.3%, mientras que durante el periodo de 1993 a 1996 dicho indicador creció alcanzando un 5.1%. Durante 1997 y 1998, años de crisis y recesión, el PIB decreció rápidamente alcanzando un nivel de -2.8 en este último año. Así, el promedio de crecimiento de la economía japonesa fue de 2.5% de 1988 a 1998. La disminución en la demanda privada, basada a su vez en la menor confianza en la situación y la debilidad de que dio muestra el sector financiero, además de los efectos derivados de la menor demanda en las economías de mercados emergentes de Asia Oriental, contribuyeron al decrecimiento de la economía japonesa en 1998.

Alemania.

En el caso de Alemania, los años de 1988, 1989 y 1990, fueron de ascenso en el crecimiento porcentual anual del PIB, las cifras alcanzadas fueron 3.7%, 3.6% y 5.7% respectivamente. A partir de 1991, producto de la reunificación, inició un periodo de descenso pasando de 5% a -1.1% en 1993. En 1994, la producción sufrió un ascenso de 2.3%, para luego sufrir descensos de 1.7% y 0.8% en 1997 y 1998, respectivamente. Durante el periodo de 1988 a 1998, la economía alemana creció en promedio un 2.5%.

Reino Unido.

La economía de Reino Unido, tiene tres periodos, de 1988 a 1991 descendió de 5.2% a -1.5%, respectivamente. El segundo periodo, de 1991 a 1994 fue de ascenso, pasando de una variación porcentual de -1.5% a 4.4%. Sin embargo de 1995 a 1998, ha tenido un comportamiento descendente situándose en este último año en 2.2%. El promedio de crecimiento del PIB durante el periodo de estudio fue de 2.2%.

Canadá.

El PIB de Canadá tuvo un crecimiento promedio de 2.3% durante el periodo de estudio. De 1988 a 1992 su economía tuvo un periodo descendente, pues de 4.9% pasó a 0.9%, cabe destacar que en 1991, dicha economía se situó en un crecimiento porcentual de -1.9%, respecto al año inmediato anterior. Los años de 1993 y 1994 fueron de crecimiento con un 2.3% y 4.4% respectivamente, mientras que durante 1995 y 1996 fueron descendentes con 2.8% y 1.7%. Finalmente, en 1997 y 1998 tuvieron una variación porcentual anual de 4.0% y 3.1%.

Producto Interno Bruto de Economías en Desarrollo.

Corea.

De 1988 a 1993, el PIB de Corea siguió una línea descendente al pasar de 11.3% a 5.5%, cabe mencionar que durante dicho periodo hubo años en los que creció con respecto al año anterior como es el caso de 1991 cuando creció de 7.8% a 9.2%. A partir de 1994 se inicia un nuevo ciclo decreciente alcanzando en 1998 un 4.8%. A pesar de sus dos ciclos de decrecimiento, este país obtiene un promedio de crecimiento anual de 6.2% en nuestro periodo de estudio, dicha cifra es la más alta en relación al promedio de las economías de muchos países, incluyendo, Estados Unidos y Alemania.

México.

El comportamiento del PIB en México presenta varios ciclos, de los cuales podemos definir tres grandes ciclos, el primero inicia en 1988 y termina en 1991. El segundo comprende de 1991 a 1995 y el tercero de 1996 a 1998. El primer ciclo es creciente alcanzando un 4.5%, de acuerdo a las cifras presentadas por la OCDE. A partir de 1991 inicia un decrecimiento que alcanza en 1995 un -6.2%, resultado de la profunda crisis financiera de 1994, en la cual se sufrió una gran devaluación del peso. Los años de 1996, 1997, 1998 y 1999 fueron años de ajuste y crecimiento, en los que el comercio internacional ha crecido considerablemente, así las tasas obtenidas fueron: 5.1%, 6.8%, 4.8% y 3.7% respectivamente. En general, una parte importante del crecimiento del PIB en estos años se explica por el crecimiento de las exportaciones, mientras que la caída de 1998 fue influenciada por la crisis asiática.

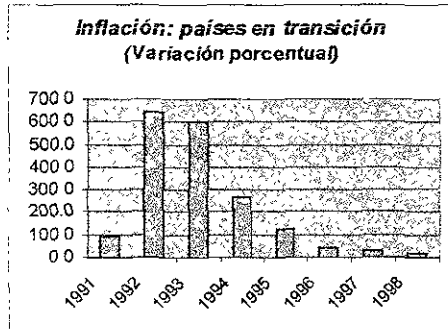
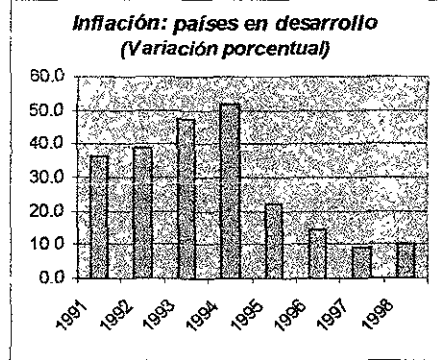
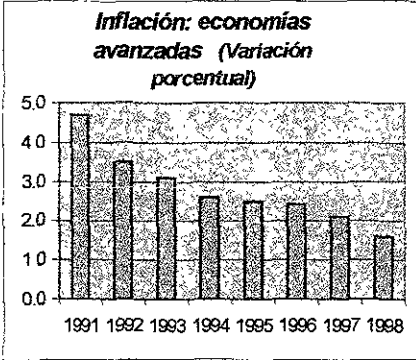
Inflación.

En lo que se refiere a inflación, las economías avanzadas han registrado un descenso en este indicador, de 4.7% a 1.6% en 1991 y 1998, respectivamente. Los países en desarrollo tuvieron un periodo ascendente de 1991 a 1994 con una tasa de crecimiento de 36.5% a 51.8% respectivamente y otro periodo descendente de 1995 a 1997, alcanzando el nivel de 9.4% en este último año. Las economías de los países en transición alcanzaron niveles excepcionales en 1992 y 1993 creciendo a tasas de hasta 646%; de 1994 a 1998 su inflación ha decrecido a tasas de 266.9% y 20.8% respectivamente.

**Precios al Consumidor
(variación porcentual anual)**

	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	Promedio
Economías avanzadas	4.7	3.5	3.1	2.6	2.5	2.4	2.1	1.6	2.8
Países en desarrollo	36.5	38.9	47.2	51.8	22.2	14.3	9.4	10.4	28.8
Países en transición	94.1	646.4	602.0	266.9	126.9	40.6	28.2	20.8	228.2

Fuente: Fondo Monetario Internacional, *Evolución general de la economía mundial en 1998/1999*.



Como podemos ver en las gráficas, el comportamiento de los precios al consumidor ha sido descendente a partir de 1995 en los tres tipos de economía (en transición, en desarrollo y avanzadas). Esta variación a la baja del precio de los productos ha contribuido en parte a que la inflación mundial perdiera impulso, así como a que se redujera el ingreso real y la demanda interna en muchos países en desarrollo exportadores de productos básicos

Flujos de capital a economías emergentes.

Tras la crisis financiera asiática, los montos de capital privado para un gran número de economías emergentes disminuyó en 1998 a unos 65,000 millones de dólares, menos de una tercera parte del nivel máximo alcanzado en 1996 y el nivel anual más bajo de la década. En general, el comportamiento de la curva formada por la variación porcentual anual de los flujos netos de capital privado es descendente, el nivel más alto alcanzado en el periodo de estudio es 1993 con 52.5%, seguido de 1995 con 26.7%. Los niveles más bajos se localizaron en los años de 1997 con -29.7% y en 1998 con -56.9%.

Flujos netos de capital a economías emergentes¹ (Variación porcentual anual)

	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	Promedio
Total								
Flujos netos de capital privado ¹	-3.6	52.5	-16.1	26.7	9.7	-29.7	-56.9	-2.5
Cuenta corriente ²	-11.2	53.4	-37.9	26.4	0.9	-5.1	-32.1	-0.8
América								
Flujos netos de capital privado ¹	132.0	12.0	-24.1	-19.4	114.1	6.1	-20.7	28.6
Cuenta corriente ²	104.1	32.5	11.4	-29.5	8.4	67.4	37.6	33.1
Países en crisis³								
Flujos netos de capital privado ¹	-0.7	19.9	4.1	88.3	-0.2	-131.6	129.9	15.7
Cuenta corriente ²	-36.1	-16.1	71.9	74.6	31.9	-49.4	-346.7	-38.6
Otros mercados emergentes asiáticos								
Flujos netos de capital privado ¹	-220.8	-393.1	30.2	-1.8	16.9	-40.2	-142.1	-107.3
Cuenta corriente ²	-40.9	-160.7	-301.2	-45.0	80.9	120.6	-18.7	-52.1
Países en transición								
Flujos netos de capital privado ¹	-129.9	460.0	-5.6	131.9	-64.8	70.2	-47.1	59.2
Cuenta corriente ²	-135.4	270.6	-161.9	-161.5	575.0	80.9	-11.9	65.1

Fuente: Fondo Monetario Internacional, *Evolución general de la economía mundial en 1998/1999*.

¹ Los flujos netos de capital comprenden la inversión directa neta, la inversión de cartera neta y otros flujos de inversión netos a largo y corto plazo, incluidos los empréstitos oficiales y privados. Los mercados emergentes comprenden los países en desarrollo, los países en transición, Corea, Singapur, la provincia de China de Taiwan e Israel.

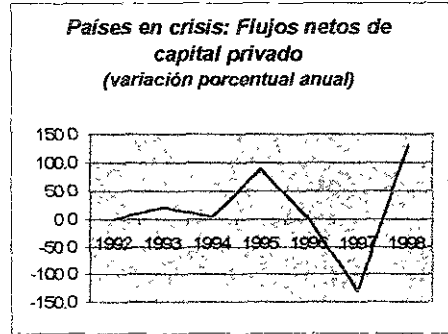
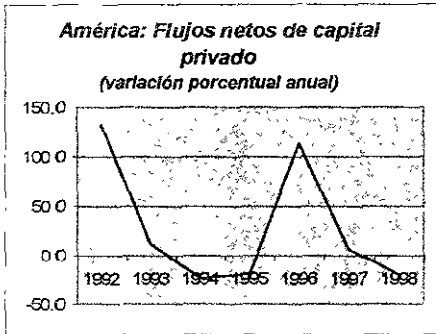
No se dispone de datos sobre la RAE de Hong Kong.

² Debido a limitaciones de los datos, en otras inversiones netas pueden incluirse algunos flujos oficiales.

³ La diferencia entre la cuenta corriente y la suma de los flujos netos de capital privado, los flujos oficiales netos y la variación de las reservas es la cuenta de capital y los errores y omisiones.

⁴ Corea, Filipinas, Indonesia, Malasia y Tailandia.

En el caso particular de los flujos netos de capital privado canalizados a América, la curva de crecimiento porcentual anual fue también descendente, teniendo sólo dos años de súbito crecimiento, 1992 y 1996 con 132% y 114.1%. El crecimiento menor de este indicador se presentó en 1994 y 1998 con -24.1% y -20.7%, respectivamente.



A partir de 1996 podemos observar que los países que sufrieron la "Crisis Asiática" presentaron una disminución estrépita de los flujos netos de capital privado recibidos, misma que en 1998 inició un periodo de recuperación como consecuencia de menos signos de confianza para el capital internacional.

Comercio mundial: exportaciones e importaciones.

En lo que se refiere a exportaciones e importaciones, el comportamiento de ambas variables es semejante en cada economía. En 1992, dichos indicadores tocaron fondo en los países en transición como lo hizo también su PIB. En promedio en 1998 el comportamiento de dichas variables fue descendente en todas las economías (avanzadas, en desarrollo y transición) debido a efectos de la crisis asiática. De 1991 a 1998, las exportaciones e importaciones mundiales tuvieron altibajos de crecimiento respecto a los países en desarrollo, a diferencia del comportamiento del PIB mundial, el cual se mantuvo por debajo de dichos países durante el mismo periodo.

El crecimiento de las exportaciones de los países en desarrollo es mayor al registrado por las economías avanzadas en el periodo 1991-1997, mientras que en 1998, sucede lo contrario. Las exportaciones mundiales tienen en promedio una variación porcentual anual de 8% de 1991 a 1998, las economías avanzadas un 6.5%, los países en desarrollo un 8.9% y los países en transición un 2.7%. En general, de 1988 a 1998, el crecimiento porcentual de las exportaciones de los países en desarrollo es mayor al de las economías avanzadas

El crecimiento promedio de las importaciones mundiales de 1991 a 1998 fue de 9.2%, cifra mayor en 1.2% al de las exportaciones. Particularmente, en el caso de las economías avanzadas, sus importaciones crecieron en promedio un 6.1%, cifra menor 0.4% respecto a la de las exportaciones. Las importaciones de los países en desarrollo presentaron un crecimiento promedio de 8.4%, cifra menor a la de sus exportaciones en 0.5%. Los países en transición presentaron un crecimiento promedio de sus importaciones de 1.4%.

Exportación de bienes y servicios
(variación porcentual anual)

	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	Promedio
Exportaciones mundiales ¹	6.6	6.1	4.9	12.7	16.3	7.8	10.1	-0.2	8.0
Economías avanzadas	5.8	5.2	3.4	8.7	9.1	6.3	10.3	3.2	6.5
Países en desarrollo	6.2	10.7	8.2	13.1	10.5	9.2	11.4	2.2	8.9
Países en transición	3.6	-21.3	8.0	2.8	11.5	6.6	6.2	4.1	2.7

Fuente: Fondo Monetario Internacional, *Evolución general de la economía mundial en 1998/1999*

¹ Datos del Banco Interamericano de Desarrollo, Integración y Comercio en América, Nota Periódica, Octubre '99

Importación (bienes y servicios)
(variación porcentual anual)

	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	Promedio
Importaciones mundiales ¹	3.2	9.7	9.3	14.8	12.0	6.6	13.6	4.0	9.2
Economías avanzadas	3.4	4.8	1.7	9.7	9.1	6.5	9.1	4.7	6.1
Países en desarrollo	9.7	11.1	8.7	7.2	11.5	8.2	11.2	-0.7	8.4
Países en transición	-12.7	-25.7	8.9	5.5	15.3	9.6	9.3	1.2	1.4

Fuente: Fondo Monetario Internacional, *Evolución general de la economía mundial en 1998/1999*

¹ Datos del Banco Interamericano de Desarrollo, Integración y Comercio en América, Nota Periódica, Octubre '99

Crisis económicas de los noventa.

Las crisis financieras de los últimos años han señalado las vulnerabilidades y fallas estructurales de los sistemas como: políticas macroeconómicas desacertadas, aumentos repentinos de los flujos de capital, fragilidad de los sistemas financieros internos, precipitación en la liberalización financiera o de la cuenta de capital (o ambas a la vez) y debilidad de la gestión empresarial.

La tendencia decreciente desde 1989 entre los principales países desarrollados y la generalización de una fase recesiva en todos ellos en el lapso 1990-1993 provocó que los inversionistas buscaran rentabilidad en los mercados emergentes, mayoritariamente se realizaron inversiones de cartera que influyeron en la acumulación de déficits en las cuentas corrientes de las economías en desarrollo. A largo plazo, los déficits no fueron sostenibles por la alta movilidad de estos capitales y por la inadecuada gestión de política fiscal y monetaria llevada a cabo, así el resultado obtenido fue una masiva fuga de capitales que desembocó en las crisis financieras de la década de los noventa como la de México, Brasil y de algunos países del Este Asiático

Crisis de México.

En el caso de la crisis financiera de México durante 1994 se acumuló un enorme déficit en cuenta corriente, que fue financiado con deuda de corto plazo; el peso se apreció considerablemente y los sucesos políticos internos desencadenaron una creciente pérdida de confianza que terminó en la gran salida de capitales, la crisis. La respuesta internacional a la crisis mexicana consistió en un rescate con una enorme línea de crédito de 50,000 millones de dólares. Una de las condiciones al préstamo fue elevar las tasas de interés de tal forma que la afluencia de capitales se restableciera. El año de 1995, fue bastante crítico para los mexicanos, gran cantidad de empresas quebraron y con ello aumentó el desempleo. El colapso financiero de finales de 1994, fue una enfermedad de la cual el país apenas comienza a recuperarse.

Crisis Brasileña.

El crecimiento de América Latina ya se había reducido mucho en el segundo semestre de 1998. La desaceleración obedeció en parte al entorno financiero externo menos favorable que se creó tras la crisis rusa, pero también a que descendió mucho el precio de los productos básicos. En enero de 1999, el Banco Central de Brasil tuvo que abandonar la franja cambiaria móvil y dejar que el real (moneda de Brasil) flotase. La moneda se depreció inicialmente más de un 40% frente al dólar de EE.UU. y, en un entorno de volatilidad generalizada del mercado financiero interno, la presión continuó hasta principios de marzo, cuando las medidas tomadas para reforzar el programa de ajuste fiscal comenzaron a restablecer ampliamente la confianza en los países de América Latina.

Crisis Asiática.

La crisis asiática se considera que tuvo mucho mayor impacto a nivel mundial que el llamado "efecto tequila" y la "crisis de deuda de los ochentas" que ha mostrado que las economías aparentemente estables en la realidad no lo están y que parte de las estrategias seguidas por las economías no sólo en los países en desarrollo están fallando. De acuerdo al *Informe Anual 1998 del Fondo Monetario Internacional*, la crisis financiera de Asia se produjo en un contexto de graves presiones en los mercados financieros de varias economías asiáticas, asociadas en parte a la inquietud provocada por la falta de solidez de los sistemas financieros, los abultados déficit externos en algunas economías, la sobrevaloración de los valores bursátiles y los precios de los bienes raíces, el mantenimiento de regímenes de tipos de cambio relativamente fijos y la excesiva dependencia de los flujos de capital a corto plazo que, en general, se destinaron a inversiones poco productivas. Asimismo, influyeron los cambios en la posición de competitividad como consecuencia de las fuertes oscilaciones del tipo de cambio entre el yen y el dólar estadounidense.

Dentro de esta crisis bien puede utilizarse el término "círculo vicioso", en el que se agregaron los factores de disminución de la gran afluencia de capitales, sobrevaluación de divisas y el posterior inicio de la pérdida de confianza de los inversionistas, todos estos factores desembocaron en el inevitable desplome de los mercados accionarios que terminaron en una forzosa devaluación y crecimiento de las tasas de interés, debilitando así al sistema bancario y financiero.

A fin de ejemplificar la magnitud de la crisis asiática tenemos que en 1997 los flujos netos de capital privado se redujeron drásticamente, en más de 60,000 millones de dólares para situarse en torno a 40,000 millones de dólares, el menor nivel de afluencia desde 1992. La disminución de los flujos de capital a las economías de mercados emergentes de Asia, aunque se vio amortiguada en cierta medida por un aumento del financiamiento de fuentes oficiales, obligó a realizar importantes ajustes en la balanza de pagos de estos países. En 1997, para el conjunto de los países en desarrollo de Asia, el déficit en cuenta corriente se redujo en casi 30,000 millones de dólares. A principios de 1998, los países más afectados por la crisis -Corea, Indonesia y Tailandia- ya registraban superávit en cuenta corriente.

La estrategia del Fondo Monetario Internacional para resolver la crisis asiática fue similar a la implantada en México en 1995, es decir, otorgar los préstamos monetarios necesarios para la estabilización a cambio de devaluaciones y altas tasas de interés, sin embargo, los resultados no fueron similares.

Existían grandes diferencias en las condiciones económicas entre los países asiáticos y México, por ejemplo: las empresas asiáticas tenían un mayor apalancamiento, además la condición de Japón, país de influencia de economías asiáticas, no era la misma que la de EE.UU. como país de gran peso para México. De acuerdo a Paul Krugman³, Japón fue gran parte del problema, pues su economía no estaba lo suficientemente sólida para influir de forma positiva en sus países vecinos.

Compromisos de asistencia de la comunidad internacional y desembolsos del FMI hacer frente a la crisis de Asia, al 23 de julio de 1998.
(miles de millones de dólares)

País	Compromisos				Desembolsos del FMI
	FMI	Multilaterales ¹	Bilaterales ²	Total	
Corea	20.9	14.0	23.3	58.2	17.0
Indonesia	11.2	10.0	21.1	42.3	5.0
Tailandia	4.0	2.7	10.5	17.2	2.8
Total	36.1	26.7	54.9	117.7	24.8

Fuente: Fondo Monetario Internacional, *Evolución general de la economía mundial en 1998/1999*.

¹ Banco Mundial y Banco Asiático de Desarrollo

² Las contribuciones bilaterales para Corea e Indonesia constituían una segunda línea de defensa contingente

³ Krugman Paul, "Saving Asia: it's time to get radical", *Fortune*, USA, September 1998

La crisis financieras dejan valiosas enseñanzas, los directores del FMI, resumen lo siguiente:

- Los países han de prepararse cuidadosamente para la liberalización de las transacciones de la cuenta de capital, de modo de aprovechar los beneficios del acceso a los mercados mundiales de capital, reduciendo al mismo tiempo el riesgo de que se produzcan distorsiones. Entre los requisitos necesarios para el éxito de la liberalización mencionaron la congruencia de las políticas internas, la solidez del sistema financiero y la eliminación de las distorsiones económicas; así como la mejora en materia de transparencia divulgación de información por parte de los gobiernos y las instituciones financieras.

1.2. Economía Mexicana.

1.2.1. Panorama General.

En México, como ha sucedido análogamente en muchos países de América Latina, en los últimos 14 años se han llevado a cabo múltiples reformas estructurales tendientes a estabilizar en general la economía, promover su apertura y globalización, así como dejar actuar a las fuerzas del mercado con el fin último de tener un verdadero crecimiento económico.

Las últimas tres administraciones (1982-1988, 1988-1994 y 1994-2000) han realizado las reformas económicas, en este caso, se siguieron principalmente cuatro líneas: apertura comercial, saneamiento de las finanzas públicas, desregulación y reformas de tipo institucional.

Entre los propósitos de las reformas planteadas figuran los siguientes:

- Terminar los desequilibrios macroeconómicos
- Promover la globalización de la economía de manera que se integre con mayor eficiencia a las corrientes internacionales de comercio, inversiones y tecnología y con ello, modernizar y hacer más eficiente el aparato productivo, adoptando criterios de mercado.
- Atraer la inversión privada nacional y extranjera a fin de ofrecer mayores niveles de financiamiento
- Estimular el ahorro interno.
- Hacer la economía menos vulnerable a la situación y fluctuaciones del sector petrolero, particularmente en lo que hace a las finanzas públicas y la balanza de pagos.
- Hacer más flexible y sensible la economía a las fuerzas de mercado

La visión buscada de éstos objetivos fue el crecimiento sostenido, la disminución de la pobreza, la generación de fuentes de trabajo, en sí, aumentar los niveles de bienestar de la población. Sin embargo, poco de esto se ha logrado.

Entre las acciones llevadas a cabo para el logro de los objetivos anteriores destacan las siguientes:

- La eliminación acelerada de las barreras al comercio internacional a mediados de los ochenta con la incorporación del país al *Acuerdo General de Aranceles y Comercio (GATT)* en 1986.
- Apertura de la economía a la participación y competencia del exterior y reducir o eliminar la participación del estado como agente de producción o regulador
- La suscripción de diversos acuerdos y tratados comerciales a partir de 1991. Acuerdo de Complementación Económica con Chile; El Tratado de Libre Comercio del Grupo de los Tres (G3): México-Venezuela-Colombia, Tratado de Libre Comercio México-Bolivia; Tratado de Libre Comercio entre México y Costa Rica; Tratado de Libre Comercio entre México y Nicaragua; el tan debatido Tratado de Libre Comercio de América del Norte (México-Canadá-Estados Unidos) y los recientemente firmados con la Unión Europea e Israel
- Cambios en la conducción macroeconómica tendientes a corregir los desequilibrios de las finanzas públicas, reducir y controlar la inflación, estabilizar el tipo de cambio.
- Desregularización de procedimientos administrativos y de otros obstáculos que inhiben o desalientan la inversión nacional y extranjera, incluyendo la privatización
- El levantamiento de la política de protección a la industria nacional
- Modernización y desregulación del sistema financiero y el incentivo al desarrollo del mercado de valores y la titulación de los activos financieros.
- Adopción de mecanismos de mercado como: liberación de precios y eliminación de subsidios, flexibilización de los mercados de capitales y del trabajo

Todas estas medidas terminaban con el modelo económico de crecimiento "hacia adentro" que se siguió desde principios de los setenta y hasta 1982, en el que el Estado seguía una política intervencionista extrema y que algunos autores denominaron como "Estado paternalista"

El nuevo modelo debía cumplir con abatir el crecimiento de la inflación y llevarla a niveles internacionales de primer mundo así como reducir el desequilibrio externo mediante una política económica restrictiva para lograr el objetivo final. *el crecimiento económico*. Así el gobierno federal formuló y puso en práctica el *Plan Nacional de Desarrollo 1983-1988* el cual estableció el inicio de una política económica de desincorporación y privatización de empresas públicas. Así mismo, la liberalización comercial se reflejó en la decisión de ingresar al GATT. Dicho Plan no dio los resultados esperados, por factores tanto internos como externos. En 1986, el precio del petróleo se desplomó nuevamente; la deuda externa continuaba creciendo y el peso estaba sobrevaluado. Este año a través del *Plan Baker*⁴, del Fondo Monetario Internacional (FMI) y del Banco Mundial, México recibió préstamos monetarios para hacer frente a sus obligaciones internacionales.

⁴ Nombre que recibió el Programa para el Crecimiento Sostenido, promovido por Estados Unidos cuando James Baker era secretario del Tesoro. Este Programa reuniría créditos por 29,000 millones de dólares para los 15 llamados "deudores problema", México era uno de ellos. CEPAL. *The Evolution of the External Debt Problem in Latin America and the Caribbean*, Estudios e Informes de la CEPAL No. 72, Santiago 1988

La situación económica de México a fines de 1987 había llegado a los extremos, pues la deuda nacional pública representaba el 94.8% del Producto Interno Bruto (PIB) y la inflación crecía en diciembre a una tasa anualizada de 461.4%.⁵

En diciembre de 1987, se lanzó el *Pacto de Solidaridad Económica (PSE)*, mediante el cual se definían las estrategias y acciones a seguir para alcanzar los objetivos de inflación, equilibrio externo y crecimiento económico. Las estrategias principales de este *Pacto*, celebrado entre campesinos, obreros, empresarios y gobierno, fueron: disminución del déficit fiscal; política fiscal y monetaria restrictivas; extremada liberalización comercial; tipo de cambio fijo y control de ciertos precios y salarios.

El éxito del PSE no fue el esperado, en 1988 las cifras económicas presentadas fueron las siguientes: el crecimiento real del Producto Interno Bruto fue de 1.3% medido a precios constantes de 1993, las exportaciones sólo crecieron un 0.3%; el Índice Nacional de Precios al Consumidor tuvo un incremento de 51.7% respecto al año anterior, y la inversión extranjera directa decreció 20.1%.

Indicadores Económicos
(variación porcentual anual)

Año	PIB Incremento anual (precios constantes 1993)	PIB per cápita (precios constantes 1993) ¹	Índice de Precios al Consumidor (dic./dic. promedio)	Tipo de cambio fin de periodo (pesos por dólar)	Exporta- ciones (FOB) ²	Deuda Externa Neta Total	Inversión Extranjera Directa
1988	1.3	-0.7	51.7	3.2	0.3	n.d.	-20.1
1989	4.1	2.2	19.7	15.8	11.2	n.d.	17.0
1990	5.2	3.0	29.9	11.5	17.5	-6.2	-13.3
1991	4.2	1.9	18.8	4.3	59.1	-4.0	111.5
1992	3.5	1.3	11.9	1.4	8.2	0.1	-1.0
1993	1.9	-0.2	8.0	-0.3	12.3	1.9	5.0
1994	4.5	1.9	7.1	71.4	17.3	10.9	165.7
1995	-6.2	-8.4	52.0	43.5	30.6	17.5	-26.2
1996	5.1	2.7	27.7	2.7	20.7	-0.6	0.7
1997	6.8	4.3	15.7	3.0	15.0	-11.6	30.1
1998	4.8	2.4	18.6	22.0	6.4	3.7	-3.9
Promedio	3.2	0.9	23.7	16.2	21.7	1.3	24.1

FUENTE: Banco de México, Carpeta Electrónica, Julio 1997, Octubre 1999

¹ Datos de INEGI, Banco de Datos Electrónico

² Datos de Banco de México, Indicadores Económicos, Índices de Precios, 1997

n.a. No disponible

⁵ Cardenas Enrique, *La política económica en México, 1950-1994*, El Colegio de México-Fondo de Cultura Económica, México, 1996, p. 153

A partir de la administración de Carlos Salinas de Gortari, los cambios estructurales planteados en el gobierno anterior se realizaron profunda y ampliamente. El saneamiento de las finanzas públicas se realizó mediante la reducción del gasto público y la mejoría en la captación tributaria; la desincorporación de empresas públicas fue casi total, entre ellas se privatizó la banca comercial y los servicios telefónicos, una acelerada apertura comercial y una amplia agenda de relaciones internacionales fueron algunas de las características del cambio estructural de este gobierno.

A partir de 1988, el PSE tomó el nombre de *Pacto para la Estabilidad y el Crecimiento Económico (PECE)*, cuya prioridad era abatir la inflación y volver al crecimiento. Para tales fines, era necesario disminuir las transferencias al exterior, generar repatriación de capitales y estimular las entradas de capital en forma de inversión extranjera⁶. Una de las estrategias fue la renegociación de la deuda externa. Tanto la situación externa (procesos de globalización, interdependencia y revolución tecnológica) como interna del país influyeron a que la administración de Carlos Salinas diera extrema importancia a restablecer la credibilidad de los centros financieros internacionales y de los gobiernos, y con ello, la política exterior dio un gran giro, dirigido éste a cambiar la imagen del país.

Con el PECE y la firma del Plan Brady⁷ en 1989 los indicadores económicos presentaron los siguientes porcentajes: la inflación se redujo 19.7%; el PIB creció 4.1% respecto al año anterior; las exportaciones FOB crecieron 11.2%, y la inversión extranjera directa creció 17.0%.

En 1990 se anunció la reprivatización de la banca y se realizó la venta de Teléfonos de México (Telmex), Compañía Nacional de Subsistencias Populares (Conasupo). La conjunción de los factores, las perspectivas de la economía mexicana eran positivas, y la disminución de las tasas de interés en Estados Unidos dieron como consecuencia que las entradas de capital crecieran. Sin embargo, gran parte de los montos se dirigió a inversión de cartera que posteriormente provocaría graves consecuencias. En este año se alcanzó un crecimiento económico de 5.2% en términos reales (medido a precios constantes de 1993), superior al crecimiento de la población de 2%, el Índice Nacional de Precios al Consumidor (INPC) aumentó 29.9%, la deuda externa neta decreció en 6.2% respecto al año anterior.

En 1991 con la propuesta de un acuerdo comercial con América del Norte, se iniciaron reformas constitucionales como la hecha al artículo 27 constitucional para establecer nuevas formas de propiedad ejidal y comunal de la tierra, dicha reforma significaba que los campesinos podrían constituir sociedades con personas morales. Así, se daba paso libre a la inversión.

⁶ Lustig, Nora, *The Remaking of an Economy*. Fondo de Cultura Económica, México, 1993, pp. 55-56.

⁷ En marzo de 1989, el secretario del Tesoro de los Estados Unidos anunció la reducción voluntaria de los montos de la deuda de aquellos países con mayores niveles de endeudamiento, a lo cual se denominó "Plan Brady".

Durante 1991, se redujo el Impuesto al Valor Agregado (IVA) del 15% al 10%; la recaudación de ingresos acumulados que se originaron por la venta de empresas públicas en el período 1988-1994 fue de 23.7 miles de millones de dólares. Otro cambio estructural importante, fue la liberalización financiera: se suprimió el sistema de encaje legal; se liberalizaron las tasas de interés; se permitió a los extranjeros adquirir instrumentos de deuda interna gubernamental así como invertir en empresas mexicanas. El Banco de México adquirió autonomía y sus funciones fundamentales serían controlar la inflación y el valor de la moneda, así como definir la política monetaria junto con la Secretaría de Hacienda y Crédito Público (SHCP). El valor del PIB a precios constantes de 1993 creció 4.2%; el INPC aumentó 18.8%; el monto de deuda externa neta decreció 4%; la inversión extranjera directa creció 111.5% respecto al año anterior.

Los resultados de 1992: el PIB creció 3.5%, mientras que la población lo hizo al 2.3%. la inflación fue de 11.9%; las exportaciones sólo crecieron en 1.4% respecto al año anterior, y la inversión extranjera directa decreció en -1.02%, y la deuda externa neta total creció en 0.1%.

Durante 1993, se frenó la economía, una de las razones fue la incertidumbre de si el Congreso de Estados Unidos aprobaría el Tratado de Libre Comercio de América del Norte. Así, se recurrió a la emisión de Tesobonos a corto plazo; respecto al tipo de cambio, éste continuó apreciándose, lo que dio como resultado un creciente desequilibrio en la cuenta corriente que se financió con la afluencia de capital exterior.

Tipo de cambio
(fin de período)

Año	1988	1989	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998
Pesos por dólar	2,281.0	2,641.0	2,945.4	3,071.0	3,115.4	3.1	5.3	7.6	7.9	8.1	9.9

Fuente: Banco de México, *Indicadores Económicos*, Julio 1997 y Octubre 1999.

Los resultados de 1993: El PIB creció 1.9%; el INPC aumentó solo 8%; el monto de la deuda externa neta creció 1.9%; la inversión extranjera directa creció 5%, y las exportaciones decrecieron -0.3%.

En 1994 diversos acontecimientos internos se presentaron. Estados Unidos, decidió elevar sus tasas de interés, surgió el levantamiento del Ejército Zapatista de Liberación Nacional (EZLN) en Chiapas, en febrero las reservas internacionales alcanzaron su máximo nivel histórico cercano a los 30,000 millones de dólares; en marzo, se presentó el inusitado asesinato del candidato a la presidencia del Partido Revolucionario Institucional (PRI). Los acontecimientos políticos y sociales junto con el comportamiento acumulado de las variables económicas provocaron inestabilidad e incertidumbre en la nación que desembocaron en una de las más fuertes crisis de balanza de pagos en la historia del país.

La situación económica en 1994 se puede resumir de la siguiente forma el déficit de cuenta corriente se acumuló enormemente alcanzando magnitudes muy altas respecto al PIB; el déficit de balanza de pagos se financió con recursos de corto plazo, y la apreciación real del peso llegó a causar dudas generalizadas sobre las perspectivas del tipo de cambio.

Con los acontecimientos sociales y políticos de principios de año además de los indicadores económicos, los inversionistas desconfiaron de la prosperidad económica, mientras las autoridades financieras inyectaron reservas internacionales al mercado de divisas. Es así que a finales del año, las reservas internacionales cayeron; México había alcanzado así el endeudamiento externo a corto plazo más alto en la historia, su vencimiento era en 1995, por lo que se tuvo que dejar flotar libremente al peso, los inversionistas buscaron a toda costa sacar su dinero del país.

Así, en 1994 las variables durante este año se comportaron de la siguiente manera: el PIB creció 4.5%; el INPC fue de 7.1%; la deuda externa neta creció 10.9%; la inversión extranjera directa aumentó en 165.7%, y las exportaciones crecieron en 17.3%, cifra parecida a la de 1990

Balanza de Pagos
(millones de dólares)

Año	Saldo de la Cuenta Corriente	Ingresos	Egresos	Cuenta de Capital	Largo Plazo / Pasivos ¹	Corto Plazo / Activos ¹	Errores y Omisiones	Variación Reserva Bruta
1988	-2,442.6	32,589.9	35,032.5	-1,448.4	-771.6	-676.8	-2,842.5	-7,127.0
1989	-6,004.1	38,137.1	44,141.2	3,037.3	4,207.5	-1,170.2	3,362.4	271.5
1990	-8,106.2	55,388.3	63,494.5	8,163.6	16,863.1	-8,699.5	3,175.6	3,414.3
1991	-13,788.8	57,135.3	70,924.1	24,133.7	20,724.5	3,409.2	-2,207.7	7,821.5
1992	-22,809.0	60,854.5	83,663.5	25,954.9	19,725.0	6,229.9	-1,972.5	1,161.4
1993	-23,392.7	66,645.1	90,037.8	30,882.5	34,961.8	-4,079.3	-1,449.0	6,083.2
1994	-28,714.8	78,149.1	106,863.9	31,582.2	35,184.7	-3,602.5	-3,313.6	-1,884.4
1995	-1,578.5	97,024.6	98,603.1	15,651.9	23,009.6	-7,357.7	-4,482.7	9,592.8
1996	-2,330.3	115,493.5	117,823.8	4,069.2	10,410.4	-6,341.2	34.6	1,768.2
1997	-7,448.4	131,534.8	138,983.2	15,762.7	9,046.9	6,715.8	2,197.2	10,493.7
1998	-15,957.7	140,524.3	156,482.0	16,230.3	15,469.7	760.6	1,865.8	2,136.9

Fuente: Banco de México, "Indicadores del Sector Externo" Dic 89, Dic 91, Ene 93, Ene 94, Ene 97, Dic 98, Dic 98

¹ A partir de 1993 se tomaron los datos de la versión actual de la Balanza de Pagos

El ajuste que se aplicó fue severo, tanto por la vía fiscal como monetaria, se presentó una gran volatilidad de las tasas de interés; la banca nacional se colapsó, pues las deudas se habían multiplicado enormemente y los deudores no tenían con qué pagar; todo tipo de empresas enfrentaron problemas económicos, muchas de ellas quebraron y con ello aumentó el desempleo. La crisis tuvo profunda repercusión en los niveles de empleo, en los salarios reales y en la producción en general.

Con la gran fuga de capitales del año precedente y las perspectivas económicas, el nuevo gobierno tuvo que solicitar apoyo internacional. El Fondo de Estabilización Cambiaria del Departamento del Tesoro de Estados Unidos, el Fondo Monetario Internacional, el Banco de Pagos Internacional y los gobiernos de otros países prestaron a México un total de 50,000 millones de dólares.

Para 1995, los resultados expresados en las variables económicas fueron: el PIB decreció 6.2% en términos reales; el INPC aumentó 52%; la deuda externa neta aumentó 17.5%; la inversión extranjera directa decreció 26.2%; el desempleo alcanzó un máximo histórico de 6.3%; la cuenta corriente tuvo un déficit de 0.6% del PIB; el promedio de la tasa de interés interbancaria de equilibrio (TIE) a 28 días fue de 11.6%

Los objetivos económicos planteados a partir de 1995 no difieren en esencia de administraciones anteriores, la obra final se llamó: el crecimiento estable y duradero, sus metas serían: fomentar el ahorro interno; mejorar las condiciones de financiamiento; y gran fomento a las exportaciones no petroleras. La base para lograr estos objetivos sería. promover un sistema tributario que aliente el desempeño eficiente de la actividad industrial; fomentar el desarrollo de agrupamientos industriales regionales; promover la integración de cadenas productivas; elevar la capacidad del aparato productivo para aprovechar los avances tecnológicos; estimular la transferencia tecnológica del exterior; estimular la cultura de innovación tecnológica, fomentar una cultura nacional de calidad; simplificar la regulación para la operación y apertura de empresas; desarrollar un marco más eficiente para la verificación y certificación de normas.

El año de 1996 se convirtió en un reto, pues la gran inflación en el año anterior y en sí todos los desajustes económicos generados por una mala proyección de los desequilibrios en 1994 tenían que ser ajustados lo antes posible. Para ello, se continuó con el programa económico establecido en 1995. Entre los hechos que destacan encontramos a inicios del año el país sufrió una sequía⁸, lo que provocó incrementos en los precios de productos agrícolas; se ajustó diariamente la oferta de dinero primario con objeto de que ésta correspondiera a la demanda de base monetaria; se redujo la volatilidad de la cotización del peso frente al dólar; se ajustaron los precios y tarifas públicos; la inflación mantuvo una clara tendencia a la baja: el sector público no financiero obtuvo un balance cercano al equilibrio; se amortizaron 7,000 millones de dólares al Departamento del Tesoro de los Estados Unidos⁹

⁸ Internacionalmente, se elevaron los precios internacionales de los granos.

Así en 1996, el PIB creció 5.1% en términos reales; el INPC creció 27.7%¹⁰; la deuda externa neta disminuyó en 0.6%; la inversión extranjera directa creció un 0.7%; las exportaciones crecieron un 20.7%; el promedio de la tasa de interés interbancaria de equilibrio (TIE) a 28 días fue de 9.4%; la cuenta corriente presentó déficit de 0.7% del PIB.

Durante 1997 se presenta la crisis asiática y una baja en los precios internacionales del petróleo, hechos que afectan los mercados internacionales. Este año, en México se tienen elecciones federales; se lleva a cabo la reforma a la seguridad social; se implementan los programas de apoyo a los deudores y de saneamiento del sector financiero; se amortiza totalmente el adeudo con el Tesoro de Estados Unidos (hecho que influye en mejores expectativas de los inversionistas); el Banco de México con una política monetaria neutral satisfizo la demanda de la base monetaria a tasas de mercado; la demanda interna tiene un desempeño favorable, pues tanto el consumo como la inversión aumentan; la inflación y las tasas de interés continúan a la baja.

Los resultados económicos: crecimiento del PIB en 6.8%; el INPC creció en 15.7%; la deuda externa neta disminuyó en 11.6%; la inversión extranjera directa creció 30.1%; la cuenta corriente mostró un déficit de 1.8% del PIB; el déficit económico del sector público no financiero fue de 0.8% del PIB.

La profundidad de la crisis asiática y la continuidad del descenso del precio internacional del crudo se reflejaron en la baja disposición de capitales internacionales para economías emergentes, entre ellas la de México. De tal forma que en 1998, fue difícil alcanzar las metas macroeconómicas definidas: el crecimiento del PIB fue menor a lo esperado; la inflación mucho mayor y se tuvo que recurrir a intervenciones en el mercado de cambios, pues el tipo de cambio en septiembre alcanzó un nivel de 10.64 pesos por dólar.

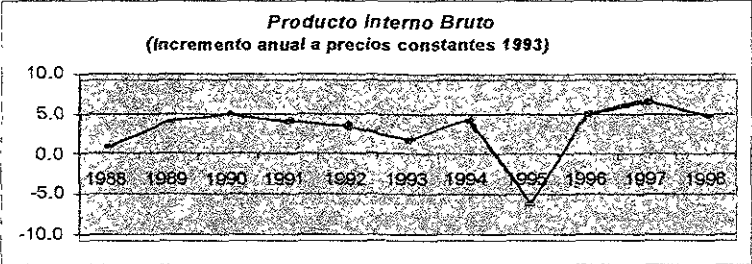
La base monetaria se desaceleró en forma significativa y la política monetaria seguida fue ajustar diariamente la oferta de dinero primario en forma que dicha oferta correspondiera a la demanda de base monetaria. El Banco de México decidió inyectar la liquidez necesaria, que había sido afectada por la contracción de la entrada de capitales del exterior y su consecuente depreciación en la cotización del peso, el Banco siguió un proceso de compra de dólares a través de opciones y ventas contingentes de los mismos. En lo que respecta a las tasas de interés, se procuró que éstas se comportaran de forma congruente al nivel del tipo de cambio. El conjunto de medidas fiscales y monetarias emprendidas por el gobierno, y el creciente dinamismo de las exportaciones, sobre todo no petroleras ayudaron a que los resultados económicos de 1998, no fueran tan desfavorables a pesar de las crisis externas.¹¹

⁹ Deuda que formaba parte del Paquete de Apoyo Financiero otorgado al Gobierno Federal durante 1995.

¹⁰ Esta cifra fue mayor a la pronosticada por el Gobierno Federal en 1995 de 20.5%

¹¹ Además de la crisis asiática se presentó la crisis de solvencia de Rusia, lo que obligó a ese país a declarar la moratoria sobre su deuda externa e interna. Asimismo se presentó una fuerte devaluación de la moneda brasileña, el real

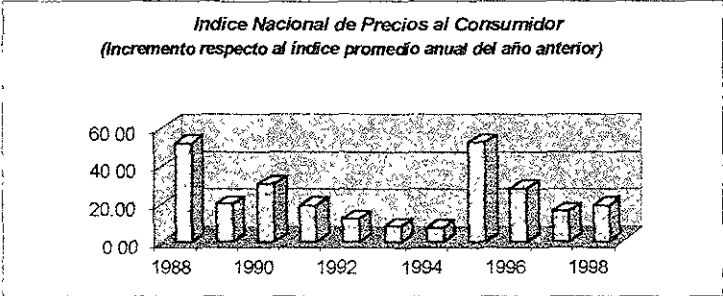
Los resultados en 1998: el PIB tuvo una variación porcentual de 4.8 respecto al año anterior (cifra menor a la pronosticada de 6.8%); el INPC fue de 18.6% (13% pronosticado); la deuda externa neta creció 3.7%; la inversión extranjera directa decreció en 3.9%; la deuda pública neta como porcentaje del PIB fue de 27.9%; el déficit del sector público como porcentaje del PIB fue de -1.3%.



1.2.2. Indicadores económicos de coyuntura.

Inflación.

Se puede decir que la inflación, observada de acuerdo al Índice Nacional de Precios al Consumidor (INPC) ha tenido dos ciclos descendentes, el primero de 1988 a 1994 y el segundo de 1995 a 1998, ambos periodos comenzaron en un nivel de 51%. Los años de 1990 y 1998 el INPC registró aumentos fuera de la tendencia decreciente.



Ahorro.

El ahorro total promedio en el periodo 1988-1998 respecto al PIB fue de 22.8%, siendo los años con mayor porcentaje 1997 y 1998 con 25.9 y 24.4% del PIB respectivamente. Los porcentajes más bajos fueron en 1993, 1994 y 1995 con 21.0, 21.7 y 19.8% respectivamente.

El ahorro interno tuvo un comportamiento similar al ahorro total, pues en 1996 y 1997 se registró el mayor ahorro interno con 22.7 y 24% del PIB, mientras que los años de menor porcentaje fueron 1993 y 1994. Respecto al ahorro externo se puede decir que de 1988 a 1998 hubo dos periodos de crecimiento de 1988 a 1994 y de 1995 a 1998. En el primer periodo, esta variable aumentó de 1.3% en 1988 a 7.1% del PIB en 1994. En el segundo periodo, sus valores se incrementaron de 0.5% en 1995 a 3.8% del PIB en 1998.

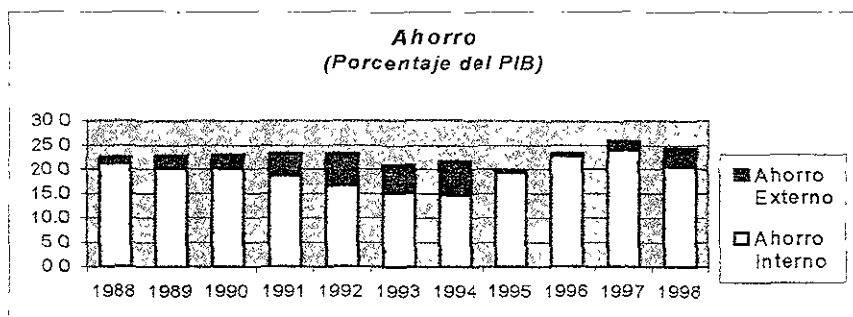
Así, el ahorro interno representó en promedio durante el periodo un 19.4%, mientras que el ahorro externo se situó en 3.4%. El principal componente del ahorro interno ha sido el ahorro privado pues su porcentaje promedio de 1988 a 1998 fue de 13.9% mientras que el ahorro público se situó en 4.7% respecto al PIB.

Ahorro
(porcentaje del PIB)

Año	Ahorro total (%)	Ahorro interno (%)			Ahorro externo (%)
		Total	Público ¹	Privado ¹	
1988	22.6	21.3	0.6	20.7	1.3
1989	22.9	20.3	3.3	17.0	2.6
1990	23.1	20.3	6.8	13.5	2.8
1991	23.3	18.7	6.5	12.2	4.7
1992	23.3	16.6	6.6	10.0	6.7
1993	21.0	15.2	5.1	10.0	5.8
1994	21.7	14.7	4.0	11.0	7.1
1995	19.8	19.3	4.7	14.3	0.5
1996	23.3	22.7	4.4	16.1	0.7
1997	25.9	24.0	n.d.	n.d.	1.9
1998	24.4	20.6	n.d.	n.d.	3.8
Promedio	22.8	19.4	4.7	13.9	3.4

Fuente: Banco de México, Carpeta Electrónica, Diciembre 1999
Programa Nacional de Financiamiento del Desarrollo 1997-2000

Ahorro
(Porcentaje del PIB)



Inversión.

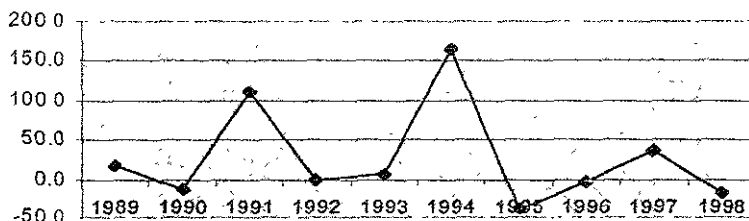
La inversión extranjera directa (IED) ha tenido un comportamiento mucho más inestable que las exportaciones, pues se puede decir que en sólo dos años crece y decrece, es decir sus ciclos son muy cortos. En 1989, 1991, y 1994, se observan los puntos altos de cada ciclo; en 1997, apenas se logró rebasar el nivel de dicha variable en 1989 y en 1998, volvió a decrecer en un 3.9%.

Inversión Extranjera

Año	Inversión Extranjera Directa		Inversión de Cartera		Inversión Extranjera Total	
	Millones de dólares	Incremento porcentual anual (%)	Millones de dólares	Incremento porcentual anual (%)	Millones de dólares	Incremento porcentual anual (%)
1988	2594.7	n d	n d	n d	2594.7	n d
1989	3036.9	17.0	493.3	n d	3530.2	36.1
1990	2633.2	-13.3	1994.5	304.3	4627.7	31.1
1991	5568.5	111.5	9727.7	387.7	15296.2	230.5
1992	5511.7	-1.0	12899.7	32.6	18411.4	20.4
1993	5788.0	5.0	n d	-100.0	5788.0	-88.6
1994	15377.9	165.7	n d	n d	15377.9	165.7
1995	9526.3	-38.1	-9714.7	n d	-188.4	-101.2
1996	9185.5	-3.6	13418.5	-238.1	22604.0	-12097.9
1997	12477.5	35.8	5037.1	-62.5	17514.6	-22.5
1998	10237.5	-18.0	1292.8	-74.3	11530.3	-34.2
Promedio	7448.9	26.1	3195.3	24.9	10644.2	-1184.1

Fuente: Banco de México, *Indicadores del Sector Externo*, Nov-Dic. 1989, Ene-Dic. 1991, Ene 93, Ene 94, Ene 97, Dic 96.
n d: No disponible

Inversión Extranjera Directa (variación porcentual anual (%))



Deuda Externa del Sector Público.

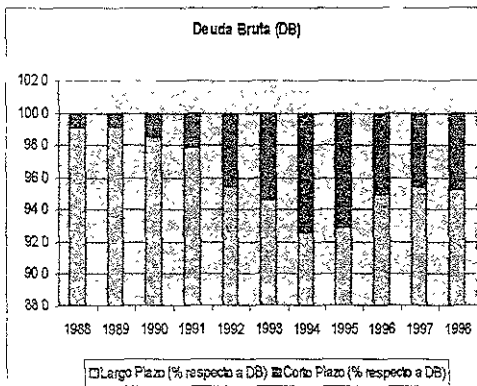
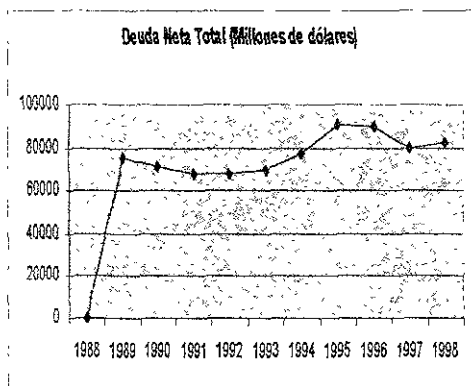
En la década de 1988 a 1998, la deuda externa neta total disminuyó; en los años 1990, 1991, 1996 y 1997 decreció; en los otros años la deuda externa neta total tuvo incrementos anuales desde 0.1% en 1992 hasta 17.5% en 1995. El monto promedio de deuda externa neta de 1989 a 1998 fue de 77,023 millones de dólares con un incremento promedio de 1.3% en el mismo periodo.

La composición de la deuda en el largo y corto plazo cambió de una deuda a largo plazo del 99.0% del total en 1988 a 92.6% en 1994 y a 94.9% en 1998. Estos cambios en la composición de la deuda reflejan parte de la situación económica que enfrentamos en 1994 cuando un 7.4% del total de la deuda era de corto plazo, lo que significó 6,354 millones de dólares. Como podemos ver en el cuadro, 1995 también fue un año en el que el monto de deuda de corto plazo fue alto dentro de la década con 7.1%. El porcentaje promedio de deuda a largo plazo fue de 86.9% en la década de 1988 a 1998.

Deuda Externa del Sector Público
(millones de dólares)

Año	Deuda Neta Total	Incremento anual (%)	Activos Financieros	Deuda Bruta	Largo Plazo	Corto Plazo
1988	n.d.	n.d.	n.d.	81,003	80,223	780
1989	75,492	n.d.	567	76,059	75,435	625
1990	70,843	-6.2%	6,927	77,770	76,614	1,156
1991	68,007	-4.0%	11,981	79,988	78,281	1,727
1992	68,060	0.1%	7,695	75,755	72,289	3,466
1993	69,362	1.9%	9,385	78,747	74,501	4,246
1994	76,890	10.9%	8,546	85,436	79,082	6,354
1995	90,316	17.5%	10,618	100,934	93,737	7,196
1996	89,746	-0.6%	8,538	98,285	93,294	4,991
1997	79,296	-11.6%	9,026	88,321	84,261	4,061
1998	82,222	3.7%	10,072	92,295	87,897	4,398
Promedio	77,023	1.3%	8,336	84,963	81,418	3,545

Fuente: Ortiz Dietz, Hugo, *México, Banco de Datos 1999*, Año XV, Ed. El Inversionista Mexicano, p. V-24
Fuente Original: Secretaría de Hacienda y Crédito Público, *Informes sobre la Situación Económica, las Finanzas Públicas y la Deuda Pública*. Nafin, El Mercado de Valores, varios números (1994-1998)
n.d. No disponible.



1.2.3. Política de Comercio Exterior.

En los últimos años, el comercio exterior de México ha tenido una gran evolución, no sólo en volumen sino en la composición de sus exportaciones e importaciones. El intercambio comercial ha crecido vertiginosamente a partir de fines de la década de los ochenta y particularmente después de la entrada en vigor del Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN) El cambio en el comercio exterior de México responde principalmente al cambio de política exterior realizado principalmente por el gobierno de Salinas de Gortari y el actual. La política de sustitución de importaciones se cambió por una de intensa promoción de exportaciones a partir de 1982.

Como ya hemos comentado, en México, la política exterior tomó fuerza por factores externos e internos: el proceso de globalización; la creciente necesidad de capitales internacionales; la composición de la deuda externa y de la inversión extranjera, etc.

Dentro del Plan Nacional de Desarrollo 1989-1994 en su apartado de Comercio Exterior encontramos que la política de comercio exterior se llevará a cabo considerando los siguientes objetivos: fomentar las exportaciones no petroleras; alcanzar una mayor uniformidad en la protección efectiva a las distintas industrias; continuar con la eliminación de las distorsiones provenientes de las restricciones no arancelarias al comercio; garantizar el acceso de nuestras exportaciones a los mercados mundiales; y buscar que la inversión extranjera, la transferencia de tecnología y el acceso a los recursos externos contribuyan a los propósitos de la política comercial del país.

Para hacer posible el cumplimiento de tales objetivos, las acciones de política se llevarán a cabo de acuerdo con los siguientes propósitos:

- Alentar la inversión privada, nacional y extranjera, mediante una política económica certera y clara, y con un marco tributario que sea competitivo a nivel internacional.
- Propiciar la modernización tecnológica de la industria nacional, a través de la protección de la propiedad intelectual, la inversión extranjera y la vinculación eficaz de la oferta de tecnología nacional a las demandas de los diversos sectores productivos.
- Promover las exportaciones mediante la permanencia y claridad en las políticas; aplicando mejor y de manera más automática y general los diversos instrumentos de promoción existentes, que son los permitidos en el Acuerdo General de Aranceles y Comercio (GATT) y no dan lugar, por tanto, al establecimiento de impuestos compensatorios, diseñando mecanismos de devolución automática del IVA a los exportadores; descentralizando, reduciendo trámites, apoyando y promoviendo a las empresas comercializadoras
- Aprovechar las ventajas geográficas del país para promover la integración eficiente de la industria exportadora, en especial la maquiladora.

- Concertar las medidas de promoción y aliento a la exportación mediante reuniones frecuentes de los exportadores con las autoridades directamente responsables, para analizar y proponer medidas, evaluar resultados y denunciar desviaciones, buscando dar solución inmediata o en un plazo razonable y preciso a los asuntos planteados.
- Avanzar en el proceso de sustitución de permisos previos por aranceles, y continuar con el esfuerzo de disminuir la dispersión arancelaria y mantener una estructura de aranceles, y continuar con el esfuerzo de disminuir la dispersión arancelaria y mantener una estructura de aranceles congruente con la modernización económica del país.
- Fortalecer la competitividad del país, mediante un esfuerzo de desregulación en todos los sectores, en especial los de mayor impacto en las exportaciones: autotransporte, puertos, ferrocarriles, aviación, telecomunicaciones y agencias aduanales, en el entendido de que la liberalización comercial y la desregulación interna son dos aspectos inseparables de la modernización y que el éxito de la primera es inconcebible sin la segunda.
- Simplificar procesos administrativos en materia de comercio exterior, incluyendo la agilización de trámites en las aduanas existentes, y la apertura de centros aduaneros en el interior del país en apoyo al comercio exterior.
- Utilizar la legislación de comercio exterior como instrumento de defensa legítima ante prácticas desleales de comercio, evitando, en todo momento, que las normas se utilicen injustificadamente para proteger de la competencia externa sana a los sectores productivos.
- Asegurar una canalización suficiente de crédito para el sector exportador, bajo condiciones similares a las que reciben los exportadores de otros países con los que compiten nuestros productores en los mercados mundiales.
- Negociar con los demás países el acceso más franco a sus mercados de los productos de exportación mexicanos, en reconocimiento y reciprocidad de las medidas de apertura adoptadas por nuestro país.
- Aprovechar todas las ventajas que hay en el Acuerdo General de Aranceles y Comercio (GATT, por sus siglas en inglés) para llevar a cabo negociaciones multilaterales; impulsar las modificaciones necesarias para hacer más eficiente la operación del organismo; pugnar porque se refuerce el sistema de solución de diferencias; mejorar el aprovechamiento de los Sistemas Generalizados de Preferencias (SGP), y negociar bajo el principio de reciprocidad relativa, en virtud de que México es un país en desarrollo.
- Utilizar las negociaciones bilaterales para mejorar permanentemente el acceso a los mercados externos de las exportaciones mexicanas, a fin de contrarrestar la desviación del comercio internacional que pueda derivarse de la integración de bloques regionales.

En las líneas estratégicas del *Programa de Política Industrial y Comercio Exterior 1995-2000* se da continuidad a la política de comercio exterior del *Plan Nacional de Desarrollo 1989-1994*, en el cual se define como objetivo:

- Conformar, por medio de la acción coordinada con los sectores productivos, una planta industrial competitiva en escala internacional, orientada a producir bienes de alta calidad y mayor contenido tecnológico.

Para lograr dicho objetivo, se definen tres líneas estratégicas a seguir:

- Crear condiciones de rentabilidad elevada y permanente en la exportación directa e indirecta y ampliar y fortalecer el acceso de los productos nacionales a los mercados de exportación.
- Fomentar el desarrollo del mercado interno y la sustitución de importaciones, para sustentar la inserción de la industria nacional en la economía internacional.
- Inducir el desarrollo de agrupamientos industriales, regionales y sectoriales, de alta competitividad, con una elevada participación de micro, pequeñas y medianas empresas.

El programa tiene como pilares:

- Estabilidad macroeconómica y desarrollo financiero.
- Creación y mejoramiento de la infraestructura física y de la base humana e institucional.
- Fomento de la integración de cadenas productivas
- Mejoramiento de la infraestructura tecnológica para el desarrollo de la industria
- Desregulación económica.
- Promoción de exportaciones.
- Negociaciones comerciales internacionales.
- Promoción de la competencia.

Además, el Programa de Política Industrial y Comercio Exterior 1995-2000 señala que las exportaciones desempeñarán un papel fundamental como motor del crecimiento económico y deberán crecer a tasas anuales cercanas al 20%, en promedio durante la administración del Presidente Zedillo.

La política de promoción de exportaciones se basa en los siguientes principios básicos¹²

- Mayores recursos para la promoción de exportaciones.
- Promoción congruente con el desarrollo de la oferta exportable
- Estrecha coordinación de las acciones de las diversas entidades e instituciones promotoras de exportaciones, tanto del sector público como del privado.

¹² Banco Nacional de Comercio Exterior, "Programa de Política Industrial y Comercio Exterior 1995-2000", *Comercio Exterior*, México, Junio de 1996

El Programa de Promoción de Exportaciones tiene seis objetivos principales a seguir:

- Mejorar la coordinación de las acciones promotoras de los sectores público y privado.
- Fortalecer el desarrollo de mercados externos.
- Perfeccionar los instrumentos normativos de apoyo a las exportaciones.
- Aumentar la disponibilidad de financiamientos competitivos.
- Promover la cultura exportadora.
- Mejorar los servicios de información, asesoría y capacitación en materia de comercio exterior

Para efectos de esta tesis es importante mencionar las acciones definidas para aumentar la disponibilidad de financiamiento, señalado en el cuarto objetivo, las cuales son:

- Otorgar apoyo crediticio integral a lo largo de la cadena exportadora
- Aumentar la participación del Bancomext y Nafin en proyectos viables que no hayan sido atendidos por la banca comercial.
- Desarrollar programas financieros que permitan asignar recursos con base en la viabilidad de los proyectos y la existencia de pedidos en firme a fin de reducir la utilización de garantías.
- Aumentar las garantías otorgadas por la banca de desarrollo a la banca comercial para proyectos viables y prioritarios.
- Promover esquemas de financiamiento "automático" a empresas previamente calificadas por el Bancomext, con base en la presentación de un pedido inicial.
- Intensificar el uso de créditos de los bancos de comercio exterior de nuestros principales socios comerciales, a fin de contar con mayores fondos para el financiamiento de las exportaciones.

En lo que se refiere a negociaciones comerciales internacionales, la política tiene cuatro objetivos:

- Promover un marco normativo eficaz para el comercio exterior.
- Intensificar las relaciones comerciales con América Latina.
- Pugnar por una mayor apertura de los mercados de Europa y Asia
- Fomentar la captación de flujos de inversión extranjera directa.

En junio de 1997, el presidente de la República, Ernesto Zedillo presenta el *Programa Nacional de Financiamiento del Desarrollo 1997-2000 (Pronafide)*, cuyas metas son lograr un crecimiento económico de más del 5% anual, generar más de un millón de empleos al año, aumentar el nivel real de los salarios, fortalecer la capacidad del Estado para atender las demandas sociales y evitar las crisis económicas recurrentes que se han presentado en los últimos 20 años.¹³

¹³ Nacional Financiera, "Programa Nacional de Financiamiento del Desarrollo 1997-2000", *El Mercado de Valores*, México, Julio 1997

En cuanto a financiamiento, ahorro e inversión dicho programa contempla promover el ahorro del sector privado, consolidar el ahorro público; adecuar a las circunstancias actuales al sector financiero; aprovechar el ahorro externo como complemento del ahorro interno; estimular la inversión en el marco de la reforma fiscal; incentivar el ahorro de los particulares y la inversión; fortalecer y modernizar el sistema financiero; aumentar los recursos a la pequeña y mediana empresa; Los puntos centrales de su política fueron. estabilización de precios y ajuste macroeconómico; combate a la corrupción; creación de un Estado justo, eficiente y de genuino servicio a la sociedad; desregulación de diversos aspectos de la inversión extranjera; apoyo a los productores del campo; financiar infraestructura y vivienda.

Dicho programa definió dos objetivos principales:¹⁴

- Alcanzar una tasa de crecimiento del Producto Interno Bruto (PIB) mayor al 5%, consistente con el crecimiento anual de la fuerza laboral.
- Crear y fortalecer de manera sostenida y permanente las fuentes de financiamiento internas.

El Pronafide establece cuatro estrategias de acción para generar los recursos suficientes con el propósito de alcanzar niveles de inversión superiores al 25% del PIB para el año 2000, bajo un ambiente de estabilidad macroeconómica.

Estrategias del Pronafide

<i>Estrategia</i>	<i>Características</i>
Promover el ahorro del sector privado	Se espera que el ahorro del sector privado se incremente de 16 1% en 1996 a 17 7% del PIB en el año 2000.
Consolidar el ahorro público	Manteniendo finanzas públicas sanas. Para el año 2000 se espera lograr un balance económico cercano al equilibrio. Esto implica un considerable esfuerzo fiscal, debido a los costos asociados a la reforma del sistema de pensiones, así como a los programas de saneamiento financiero y apoyo a deudores.
Aprovechar el ahorro externo como complemento del ahorro interno	Un déficit en cuenta corriente moderado y sostenible será financiado a través de recursos externos estables y permanentes, principalmente inversión extranjera directa y financiamiento de largo plazo. La inversión extranjera directa estimada será cercana al déficit en cuenta corriente, por lo que los flujos de ahorro externo serán básicamente recursos de largo plazo.
Fortalecer y modernizar el sistema financiero	Se implementarán los siguientes mecanismos: <ul style="list-style-type: none"> • Reforzar la regulación y supervisión prudencial • Promover el desarrollo e internacionalización del mercado financiero • Canalizar los recursos a la inversión mas eficientemente • Redimensionar y reorientar la banca de desarrollo.

¹⁴ Nacional Financiera, "Programa Nacional de Financiamiento del Desarrollo 1997-2000", *El Mercado de Valores*, México, Julio 1997

1.2.4. México: comercio exterior en cifras.

El comportamiento de la balanza comercial ha tenido dos periodos decrecientes, el primero de 1988 a 1994 y el segundo de 1995 a 1998, y sólo en un año tuvo un crecimiento sumamente acelerado al pasar de un déficit de 18,464 millones de dólares en 1994 a 7,089 millones en 1995. Dentro la década de 1988 a 1998, ha tenido 6 años deficitarios, de 1990 a 1994 y el año de 1998, siendo el más alto el de 1994. En 1988, 1989, 1995, 1996 y 1997 se mostró un déficit, siendo el mayor el de 1995. Sólo en 1989 y 1997 se acercó al equilibrio, teniendo un superávit menor a los 624 millones de dólares en ambos años y un déficit de 882 millones de dólares en 1990.

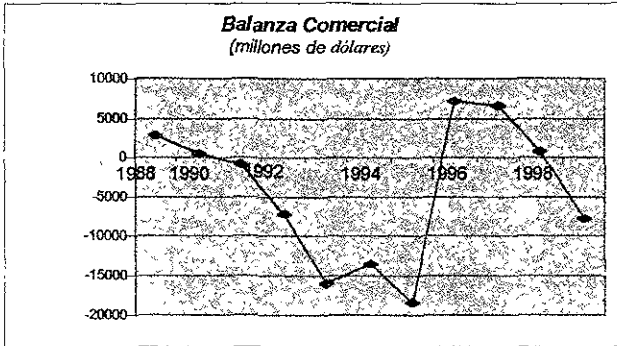
De 1988 a 1994, la balanza comercial pasó de un saldo positivo de 2,609.5 millones de dólares a un saldo negativo de 18,463.7 millones de dólares; de 1995 a 1997 tuvo saldos positivos; pero en 1998 y 1999 se tuvieron los saldos negativos de 7,742.2 y 5,361.0 millones de dólares respectivamente.

De 1989 a 1994, las exportaciones crecieron a un ritmo promedio de 12.2%, mientras que las importaciones lo hicieron en un 19.1%, el crecimiento del comercio total durante el mismo periodo fue de 15.7%. De 1994 a 1999, las exportaciones han tenido una tasa de crecimiento promedio de 17.8%, las importaciones de 13.0% y el comercio total de 14.8%. Las exportaciones han crecido a una tasa promedio de 14.7% en los últimos 12 años, mientras que las importaciones han tenido una tasa de 16.3% y el comercio total ha crecido en promedio un 15.3%

Importaciones – Exportaciones (millones de dólares)

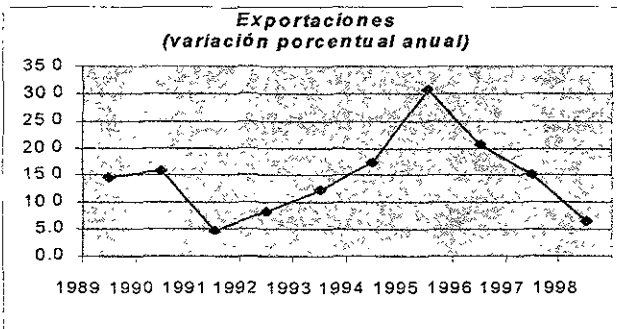
Año	Saldo de la Balanza Comercial	Exportaciones	Tasa de crecimiento (%)	Importaciones	Tasa de crecimiento (%)	Total de Comercio Exterior	Tasa de crecimiento (%)
1988	2,609.5	30,691.5		28,082.0		58,773.5	
1989	405.0	35,171.0	14.6	34,766.0	23.8	69,937.0	19.0
1990	-882.4	40,710.9	15.8	41,593.3	19.6	82,304.2	17.7
1991	-7,279.1	42,687.5	4.9	49,966.6	20.1	92,654.1	12.6
1992	-15,933.8	46,195.6	8.2	62,129.4	24.3	108,325.0	16.9
1993	-13,480.5	51,886.0	12.3	65,366.5	5.2	117,252.5	8.2
1994	-18,463.7	60,882.2	17.3	79,345.9	21.4	140,228.1	19.6
1995	7,088.5	79,541.6	30.6	72,453.1	-8.7	151,994.7	8.4
1996	6,530.9	95,999.7	20.7	89,468.8	23.5	185,468.5	22.0
1997	623.6	110,431.4	15.0	109,807.8	22.7	220,239.2	18.7
1998	-7,742.2	117,500.3	6.4	125,242.5	14.1	242,742.8	10.2
1999	-5,361.0	136,703.0	16.3	142,064.0	13.4	278,767.0	14.8
Promedio	-4,323.8	70,700.1	14.7	75,023.8	16.3	145,723.9	15.3

Fuente: Banco de México, *Indicadores del Sector Externo*, Nov-Dic 1989, Ene.-Dic 1991, Ene 93, Ene. 94, Ene 97, Dic 98, Dic 99, Mzo. 2000.



Exportaciones.

Las exportaciones crecieron a tasas mayores al 15% en 1990, 1995, 1996 y 1997, mientras que en 1991, 1992 y 1998 fueron menores al 10%. En la siguiente gráfica observamos que se presentaron dos ciclos de crecimiento y dos de decrecimiento. De 1992 a 1995, las exportaciones crecieron de 4.9% a 30.6%, sin embargo, en tres años casi recuperaron su nivel de 1991, alcanzando así en 1998 un crecimiento de 6.4%. El crecimiento de 1995, se explica principalmente por la devaluación que tuvo lugar a fines de 1994, conforme la economía se fue estabilizando, las importaciones recuperaron su nivel.



La composición de las exportaciones ha cambiado, en 1988 la participación de las exportaciones petroleras representaba un 32.7% del total, mientras que en 1994 ya sólo tenían un 12.2%, en 1998 se llegó al porcentaje más bajo de 6.1% en los últimos doce años. Esto significa, el crecimiento de las exportaciones totales en la última década se debe al aumento de las exportaciones no petroleras, que a 1999 representan un 92.7% del total de las exportaciones. Finalmente, la participación promedio de las exportaciones petroleras en el periodo 1988-1999 es de 23.7%, mientras que las no petroleras tienen un 76.3% en el mismo periodo.

Composición de las exportaciones
(millones de dólares)

Año	Total FOB	Petroieras	Participación del total (%)	No Petroieras	Participación del total (%)
1988	20,545.9	6,711.2	32.7	13,834.6	67.3
1989	22,842.2	7,876.0	34.5	14,966.2	65.5
1990	26,838.5	10,103.7	37.6	16,734.9	62.4
1991	42,687.7	8,166.4	19.1	34,521.0	80.9
1992	46,195.5	8,306.6	18.0	37,889.0	82.0
1993	51,886.0	7,418.4	14.3	44,467.4	85.7
1994	60,882.2	7,445.1	12.2	53,437.3	87.8
1995	79,541.6	8,422.4	10.6	71,119.0	89.4
1996	95,999.7	11,653.7	12.1	84,346.1	87.9
1997	110,431.3	11,323.0	10.3	99,108.2	89.7
1998	117,459.4	7,134.3	6.1	110,325.2	93.9
1999	136,703.0	9,920.0	7.3	126,783.0	92.7
Promedio	69,748.1	16,531.3	23.7	53,216.9	76.3

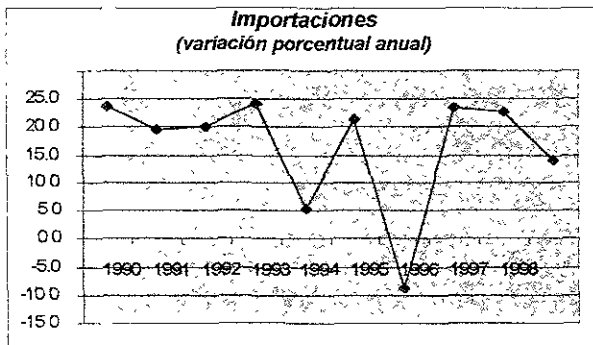
Fuente: INEGI, Banco de Datos Electrónico

Importaciones.

De 1988 a 1998, las importaciones han registrado cuatro ciclos, el primero de 1989 a 1992; el segundo de 1992 a 1994; el tercero de 1994 a 1996 y el último de 1996 a 1998; en los tres primeros, se observa decrecimiento y crecimiento; mientras que en el último sólo decrecimiento.

Como vemos en la siguiente gráfica, los periodos son muy cortos, lo que refleja inestabilidad en su comportamiento, pues de un año a otro su crecimiento puede cambiar de -8.7% a 23.5%, tal es el caso de 1994 a 1995.

Los años de 1992, 1994, 1996 y 1997 han presentado los puntos más altos de crecimiento durante la década de 1988 a 1998 con niveles de 24.3%, 21.4%, 23.5% y 22.7%. Como podemos ver en dicho periodo, cuatro tasas de crecimiento de las importaciones son mayores al 20%, mientras que las tasas de las exportaciones sólo rebasan este porcentaje en dos ocasiones.



Los permisos previos a la importación y las tasas arancelarias fueron disminuyendo rápidamente a fines de la década de los ochenta y principios de los noventa. Antes de firmado el Tratado de Libre Comercio entre México-Estados Unidos y Canadá, el porcentaje de importaciones sujetas todavía a los permisos previos a la importación en 1988 era de sólo 21.2%, para 1991 el porcentaje disminuyó a 9.1%. En lo que se refiere a aranceles, en 1993 sólo quedaban 101 fracciones arancelarias sujetas a permiso previo, que representaban 5% de las importaciones.¹⁵

1.2.5. México: comercio exterior con sus principales socios comerciales.

Entre 1994 y 1998 las exportaciones mexicanas a América Latina crecieron 113%; a Estados Unidos de Norteamérica 142%; a la Unión Europea 40% y a los Tigres Asiáticos (Corea del Sur, Taiwán, Singapur y Hong Kong) 191%. Si hablamos específicamente del comercio entre nuestros socios comerciales del norte, en el mismo período, el crecimiento promedio anual del comercio total entre México, Estados Unidos y Canadá ha sido de 12%, por arriba del crecimiento en el comercio mundial de bienes (9%). En sólo cinco años, el comercio total entre México, Estados Unidos y Canadá aumentó 75% (cerca de 227 miles de millones de dólares) para alcanzar medio billón de dólares en 1998.¹⁶

En el crecimiento del comercio exterior, ha influido la firma de distintos tratados; a julio del 2000, México ha establecido nueve Tratados de Libre Comercio, un Acuerdo de Complementación Económica con Uruguay, y forma parte de la Organización Mundial de Comercio (OMC antes GATT), y de la Organización de Cooperación y Desarrollo Económico (OCDE).

México: Cronología de acuerdos comerciales.

Año	Acuerdo
1986	Adhesión al GATT, ahora OMC.
1992	Tratado de Libre Comercio con Chile
1993	Integrante de la APEC
1994	Tratado de Libre Comercio con Estados Unidos y Canadá (TLCAN) Integrante de la OCDE.
1995	Tratado de Libre Comercio con Colombia y Venezuela Tratado de Libre Comercio con Bolivia Tratado de Libre Comercio con Costa Rica
1998	Tratado de Libre Comercio con Nicaragua.
1999	Acuerdo de Complementación Económica con Uruguay
2000	Tratado de Libre Comercio con Israel. Tratado de Libre Comercio con la Unión Europea Tratado de Libre Comercio con el Triángulo del Norte Guatemala, Honduras y El Salvador

¹⁵ Dorotea Schael, *Crónica del gobierno de Carlos Salinas de Gortari, 1988-1994*, México, p. 147

¹⁶ Presidencia de la República, *México Libre Comercio, Factor clave en el crecimiento económico*, México, Enero 2000, p. 1

Comercio con Norteamérica.

De 1993 a 1998, el comercio bilateral entre México y EJA se incrementó cerca de 120%, al pasar de 88 1 mil millones de dólares (mmd) a más de 187 mmd, respectivamente. En 1998, las exportaciones mexicanas a ese país sumaron 113,815.6 millones de dólares y las importaciones 105,356.5 millones de dólares, la diferencia entre ambas variables fue de 8,459.1 millones de dólares. Si ampliamos el periodo de 1993 a 1999, el comercio entre México y Estados Unidos ha crecido 152.3%, mientras que nuestro comercio con Canadá representa el 2% de las transacciones de México con Estados Unidos.

Comercio con Latinoamérica.

México ha mejorado su comercio con Latinoamérica, de 1993 a 1998, ha crecido en un 38%, sin embargo, aún falta mucho por hacer en 1999 el comercio con dicha región representó el 2.4% del total ¹⁷ Con la firma de los Tratados de Libre Comercio con los países de la región, las exportaciones de México con sus socios comerciales han crecido 20% con Colombia; 196% con Chile; 12% con Nicaragua; 165% con Costa Rica; 151% con Venezuela; 135% con Bolivia¹⁸; sin embargo, las exportaciones en 1999 con nuestros principales socios comerciales del mundo representaron el 2.3% del monto total exportado a los 20 principales países del mundo y las importaciones el 2.1%. En cuanto a tratados comerciales, el 11 de mayo del 2000, México firmó el TLC con el Triángulo del Norte (Guatemala, Honduras y El Salvador) y continúa negociando tratados de libre comercio en forma bilateral con Belice, Ecuador, Panamá, Perú y Trinidad y Tobago. Asimismo, México continúa participando en el proceso de conformación del *Área de Libre Comercio de las Américas (ALCA)*.

Comercio con la Unión Europea (UE).

La Unión Europea es la primera potencia comercial del mundo, pues concentra alrededor de la quinta parte del comercio mundial y representa para México el segundo socio comercial como región y su segunda fuente de inversión extranjera directa. El 21 de marzo del 2000 se firmó el Tratado de Libre Comercio entre México y la Unión Europea, el cual entró en vigor el 1 de julio del 2000, este tratado abarca tres vertientes: comercial, política y de cooperación y desarrollo. En 1998, el comercio entre México y la UE sumó 15.6 mmd, las exportaciones a la UE fueron de casi 4 mil millones de dólares y las importaciones 11.7 mmd. De 1993 a 1998, el comercio entre ambos socios ha crecido 53.5%, sin embargo, en términos reales el comercio con la Unión Europea representa aproximadamente el 4% del monto total de comercio exterior de México, ubicándonos así en el 32º. proveedor de artículos manufactureros y el 33º. de productos agropecuarios.¹⁹

¹⁷ Secofi con datos del Banco de México

¹⁸ Grupo de Trabajo para el Comercio Exterior, SHCP, Banco de México e INEGI

¹⁹ Conferencia de Lic. Fernando de Mateo, representante de SECOFI en 3er Congreso de Comercio Internacional. México-Unión Europea, celebrado del 25 al 27 de octubre de 2000.

Comercio con Asia.

Japón y Singapur figuran entre los principales países a los que México exporta, en 1999 ocuparon la posición sexta y séptima, respectivamente. En cuanto a las importaciones, México compró a Japón 4,553 millones de dólares en 1997 y 5,083 millones de dólares en 1999, por lo que su balanza comercial con dicho país es deficitaria; con Singapur, el saldo deficitario es mínimo. En abril de 1998, iniciaron las negociaciones del TLC entre México-Israel, las cuales terminaron en febrero del 2000; al respecto, de 1997 a 1999, las exportaciones de México a Israel han crecido de 7.4 a 12.9 millones de dólares, mientras que las importaciones de México a Israel han sido de 112.1 y 172.7 millones de dólares en los mismos años. En general, el comercio de México y Asia representa menos del 2% del comercio total.

Comercio con África y Oceanía.

El comercio con países de dicha región representa menos del 1%, de acuerdo a cifras de Bancomext, las exportaciones mexicanas hacia África y Oceanía en 1998 y 1999 fueron del 0.2%.

México: Comercio Exterior con los 20 Principales Socios Comerciales, sin considerar petróleo crudo (Millones de dólares)

Posición en 1999 *	País	Exportaciones			Importaciones		
		1997	1998	1999	1997	1998	1999
1	E.U.A.	86,220.0	98,026.5	113,815.6	82,001.2	93,225.1	105,356.5
2	Canadá	1,982.7	1,408.0	2,191.3	1,968.0	2,292.1	2,948.9
3	Alemania	718.8	1,152.5	2,073.2	3,902.3	4,558.0	5,032.1
4	Reino Unido	651.5	608.3	661.9	915.2	1,056.1	1,135.3
5	Guatemala	498.4	590.8	543.6	80.5	81.3	82.6
6	Japón	736.4	724.6	524.0	4,333.6	4,553.4	5,083.1
7	Singapur	387.3	449.4	479.6	425.6	493.0	540.1
8	Suiza	343.9	259.1	445.4	558.9	588.7	720.4
9	Países Bajos	181.7	277.4	439.6	261.9	328.4	325.6
10	Venezuela	675.0	546.1	436.3	421.2	303.4	297.1
11	Brasil	703.0	536.0	399.7	869.3	1,038.0	1,128.9
12	Colombia	513.3	449.1	367.7	124.2	151.3	220.4
13	Chile	842.4	625.1	366.4	372.4	552.0	683.4
14	España	332.0	285.2	304.1	977.7	1,256.9	1,321.8
15	Francia	430.0	403.3	288.9	1,182.4	1,430.0	1,393.7
16	Costa Rica	221.4	282.0	250.5	77.4	87.4	191.4
17	El Salvador	200.1	203.7	215.4	24.1	25.3	18.2
18	Honduras	116.0	134.6	155.9	6.4	12.1	7.9
19	Nicaragua	38.2	57.5	64.5	11.5	13.6	14.8
20	Israel	7.4	8.0	12.9	112.1	137.4	172.7

Fuente: Grupo de Trabajo para el Comercio Exterior, SHCP, Banco de México e INEGI

* Posición respecto al volumen de exportaciones en 1999

2. Instituciones internacionales involucradas en el financiamiento al comercio exterior.

Existen organismos multilaterales, regionales y agencias de crédito a la exportación que a través de inversiones en proyectos, préstamos y garantías canalizan recursos para llevar a cabo actividades que directa o indirectamente fomentan el comercio internacional. A su vez, los bancos comerciales extranjeros, aseguradoras de crédito y corporativos ofrecen productos financieros para llevar a cabo operaciones de exportación e importación. Una clasificación general de las instituciones que de una u otra forma se involucran en el financiamiento al comercio internacional, podría ser la siguiente:²⁰

- Bancos centrales.
- Bancos comerciales locales.
- Bancos comerciales internacionales
- Bancos de desarrollo.
- Bancos de exportación e importación (Eximbanks)
- Agencias de crédito a la exportación (ECA's, por sus siglas en inglés)

Bancos centrales.

Son instituciones gubernamentales, algunas gozan de un status autónomo, que tienen la función de ser el eje central del sector financiero de un país, regular a las instituciones financieras locales y tratar con los organismos multilaterales y regionales. La intervención del banco central en las actividades de financiamiento al comercio exterior se basan principalmente en canalizar los fondos (principalmente en divisas) que reciben de organizaciones internacionales o bilaterales hacia los bancos comerciales, asimismo, dan garantía a los préstamos, seguros y otras actividades financieras de bancos comerciales y agencias de crédito

Bancos comerciales locales.

Los bancos comerciales operan bajo operaciones al menudeo y se especializan en tomar depósitos y hacer préstamos individuales. Los bancos comerciales pueden ser instituciones locales o parte de grupos bancarios internacionales. La fortaleza de los bancos comerciales se basa en su flexibilidad, su número de sucursales, su disponibilidad de manejar transacciones pequeñas y su acceso a las facilidades que otorga el banco central. Además, establecen una red de bancos corresponsales en otros países para ofrecer servicios a nivel internacional. Están involucrados en el financiamiento a las actividades de comercio exterior (pre-exportación, exportación, e importación) principalmente, a través de créditos a corto plazo y mediano plazo. También pueden manejar formas de pago internacional como cartas de crédito, "forfaiting", cobranzas documentarias internacionales, órdenes de pago, etc.

²⁰ International Trade Center UNCTAD/WTO. *The financing of exports, a guide for developing and transition economies*, Geneva, 1997

Bancos comerciales internacionales.

Este tipo de bancos pertenecen a una red mundial y ofrecen un amplio rango de servicios y productos a los exportadores; cuentan con grandes capitales, pueden ofrecer servicios de inversión con sistemas integrales, complejos y especializados de financiamiento. Este tipo de bancos son dirigidos a transacciones de gran escala, para empresas de gran tamaño o bancos locales, los cuales asumen el riesgo del crédito y canalizan los fondos a todo tipo de empresa viable.

Bancos de desarrollo.

Los bancos de desarrollo ofrecen financiamiento a mediano y largo plazo para alentar la creación y expansión de empresas. Estos bancos son generalmente establecidos por los gobiernos para apoyar sus programas de desarrollo, sin embargo, aún cuando sus programas tienen un gran contenido social, estos en los últimos años tienen que ser autofinanciables. Algunos de estos bancos dan facilidades al comercio internacional, principalmente a través de proyectos de inversión en bienes de capital y pueden ofrecer mejores términos financieros. En el caso Mexicano, el Banco Nacional de Comercio Exterior (Bancomext), es un ejemplo de banco de desarrollo. Es de mencionar que las agencias multilaterales y regionales como el Banco Mundial y el Banco Interamericano de Desarrollo, pueden considerarse como bancos de desarrollo, pero a nivel internacional o regional.

Bancos de exportación e importación (Eximbanks).

Los bancos de exportación e importación, llamados comúnmente, "Eximbanks", se especializan en el financiamiento al comercio internacional. Por lo general, son propiedad del gobierno y dan fondos para apoyar los contratos de exportación de mediano y largo plazo para bienes de capital o proyectos de inversión, asimismo ofrecen garantías y seguros a las exportaciones. También pueden dar facilidades de financiamiento a corto plazo para transacciones específicas. El valor de los Eximbanks se basa en su capacidad de ofrecer créditos de largo, mediano y corto plazo a términos competitivos internacionales y en su disponibilidad de asumir riesgos, que otro tipo de instituciones no cubre. Los Eximbanks pueden ofrecer sus productos y servicios de forma directa a los empresarios o bien trabajan en conjunto con las agencias de seguro, de crédito a la exportación y bancos comerciales. De acuerdo a la OCDE, los Eximbanks son considerados como Agencias de Crédito a la Exportación.

Agencias de seguro y crédito a la exportación (ECA's, por sus siglas en inglés).

Estas agencias pueden ser del gobierno o privadas, su función principal es garantizar el desarrollo y confiabilidad de los contratos internacionales. Generalmente, sus productos son pólizas de seguro y garantías para cubrir a los exportadores e importadores contra riesgos comerciales y políticos. Las garantías y seguros actúan como aval de los contratos que emiten los bancos. Las cuotas o comisiones que cargan estas agencias reflejan el riesgo contraído. Cabe mencionar que todos los Eximbanks son ECA's, pero no todas las ECA's son Eximbanks.

En el presente capítulo hablaremos de las instituciones anteriores, de sus principales productos y servicios financieros, que directa o indirectamente contribuyen al financiamiento del comercio exterior.

2.1. Desarrollo de las instituciones internacionales involucradas en el financiamiento al comercio exterior.

Debido a la gran importancia que ha tomado a nivel mundial el comercio internacional, principalmente después de la Segunda Guerra Mundial, los gobiernos de muchos países han establecido políticas y organismos especializados en la promoción del comercio exterior. El ejemplo más común en el caso de instituciones apoyadas por los gobiernos son los bancos de importación y exportación, conocidos como "Eximbanks". En el mismo sentido, los notables resultados de los llamados Tigres Asiáticos en materia de exportación fueron posibles gracias a que en esos países se implantaron mecanismos apropiados de financiamiento de las exportaciones.²¹

Con la firma de distintos acuerdos regionales en el área comercial, se han establecido también instituciones especializadas en la regulación y promoción del comercio a nivel internacional como la *Organización Mundial del Comercio*, antes *Acuerdo General sobre Aranceles y Comercio (GATT, por sus siglas en inglés)* y el *Centro de Comercio Internacional*. A su vez, dentro de otros organismos internacionales, se han establecido áreas especializadas para apoyar dicho sector, tal es el caso del Banco Mundial que cuenta con la *Corporación Financiera Internacional* y el *Banco Interamericano de Desarrollo*, el cual crea el *Fondo Multilateral de Inversión*.

Si nos remontamos al pasado, encontramos que a principios del siglo XX surgió la necesidad de crear las instituciones conocidas como *Agencias de Crédito a la Exportación (ECA's, por sus siglas en inglés)* y con ellas los organismos aseguradores de transacciones internacionales, pues el volumen de los contratos de comercio exterior comenzó a ser mayor y los vendedores necesitaban una protección contra los riesgos que contraían al vender a compradores en el extranjero desconocidos y de diferente cultura.

La primera agencia se estableció en 1919 en el Reino Unido con el nombre de *Export Credits Guarantee Department (ECGD)*, su propósito fue dar apoyo a través de garantías a los exportadores. A la fecha, dicha agencia funciona como tal. Más adelante resumiremos los productos y servicios que esta agencia ofrece al financiamiento del comercio exterior.

Después de creada la ECGD, muchos otros países, sobre todo europeos, comenzaron a establecer sus propias agencias. La expansión de estas agencias se dio particularmente después de los ciclos depresivos mundiales, como el "Crash de 1929" y la Segunda Guerra Mundial. De 1930 a 1934 se formaron en Japón el *Ministerio Industrial y de Comercio Exterior (MITI, por sus siglas en inglés)* y en Estados Unidos, su homólogo, el *U.S. Ex-Im Bank*.

²¹ Centro de Comercio Internacional UNCTAD/WTO, *La financiación de las exportaciones*, Ginebra, 1997, p.3

Durante la década de los sesenta y setenta, se dio una gran expansión de este tipo de organismos en países de todo el mundo, no importando si eran desarrollados o no. Algunos ejemplos los encontramos en: Argentina, Brasil, India, Indonesia, Malasia, Nigeria, Paquistán, Filipinas y Turquía.

A partir de los ochenta y más aún en la década de los noventa, con el proceso irreversible de la globalización, las instituciones involucradas en el financiamiento al comercio exterior han tomado mayor importancia. Así en 1995, la *Comisión Permanente de Cooperación Económica entre Países en Desarrollo (CEPD)* subrayó que la financiación del comercio exterior era una faceta esencial de las instituciones y al respecto definió actuar en tres frentes:²²

- Ayudar a desarrollar y mejorar las instituciones nacionales y regionales con el fin de ampliar su capacidad institucional y formar su personal.
- Movilizar la participación de instituciones financieras tales como los bancos de desarrollo y los organismos de crédito a la exportación en el fomento de la financiación comercial, sobre todo en lo que se refiere a las exportaciones no tradicionales y a las pequeñas empresas.
- Considerar la posibilidad de poner en marcha un proceso para sustituir mecanismos multilaterales de crédito entre los países en desarrollo.

Como podemos ver, el financiamiento al comercio internacional es sumamente importante, y en las acciones de los gobiernos, de las instituciones financieras y no financieras, así como de las propias empresas y organismos no gubernamentales está el compromiso de desarrollar mejores esquemas de financiación.

2.1.1. La Unión Bema.

En 1934, se crea la primera institución de tipo multilateral: *La Unión Internacional de Aseguradores de Crédito e Inversión*, también conocida como "Unión Bema", bajo común acuerdo de representantes de las agencias de crédito a la exportación de los países de Francia, Italia, España y Reino Unido. Sus objetivos principales están definidos de la siguiente forma

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

La Unión Bema lleva a cabo reuniones para establecer acuerdos entre los países miembros, los temas principales que se tratan son la práctica del seguro en general, los riesgos comerciales y los riesgos políticos.

²² UNCTAD, *Examen de los progresos realizados en los servicios de financiación del comercio de los países en desarrollo en los ámbitos interregional, regional y subregional*, Naciones Unidas, 1995.

2.1.2. El “Consenso” de la OCDE.

Durante 1974, se llevó a cabo una reunión ministerial de la *Organización de Cooperación y Desarrollo Económico (OCDE)*, en la cual, se acordó que la OCDE tomaría acción para reforzar y disciplinar el área de soporte y financiamiento al comercio internacional. Este acuerdo, formó las bases del titulado en 1978: “*Acuerdo relativo a las directrices para los créditos a la exportación concedidos con ayuda oficial de la OCDE*” (*Arrangement on Guidelines for Officially Supported Export Credits*), conocido también como “Consenso”

El *Consenso* se propone introducir en el plano institucional un mercado de crédito a la exportación ordenado. Abarca todo crédito a la exportación con respaldo oficial de dos o más años, con disposiciones específicas para aeronaves comerciales, astilleros navales y centrales energéticas, y con exclusión de productos de defensa y agrarios.

Así el *Consenso* de la OCDE establece lo siguiente:²³

- Tipos de interés mínimos que en todo financiamiento proporcionado con garantía oficial dependerán del país comprador, la duración del crédito y la divisa.
- Una gama de períodos máximos de crédito.
- Un pago inicial mínimo convenido.
- Un mínimo de asistencia directa autorizada en transacciones particulares.
- Se establecen tres categorías de países en función de sus ingresos per cápita, otorgándose las condiciones más generosas a los países más pobres.

Desde entonces, la OCDE tiene reuniones regulares para establecer procedimientos acerca del crédito y financiamiento internacional entre sus miembros, tales como revisar la matriz de tasas de interés y establecer el financiamiento a rubros especiales como aeronaves, barcos, energía eléctrica, etc.²⁴

Los participantes de este acuerdo son Australia, Canadá, Austria, Bélgica, Dinamarca, Finlandia, Francia, Alemania, Grecia, Irlanda, Italia, Luxemburgo, Holanda, Portugal, España, Suecia, Reino Unido, Japón, República de Corea, Nueva Zelanda, Noruega, Suiza, Estados Unidos y México.

El acuerdo aplica a todos los apoyos oficiales a la exportación de bienes y servicios, o arrendamientos financieros, que tengan términos de pago de dos o más años. Esto es independiente de si el apoyo oficial es dado en forma de crédito directo, financiamiento, refinanciamiento, tasas de interés solidarias, garantía o seguro.

²³ Centro de Comercio Internacional, *Sistemas de seguro y garantía del crédito a la exportación, guía práctica para economías en desarrollo y en transición*, Ginebra, 1998, p. 58.

²⁴ Kayaloff Isabelle J., *Export & Project Finance, A creative approach to financial engineering*, Euromoney Publications, 1996, p.4

2.2. Organismos multilaterales y regionales.

Como lo comentamos anteriormente, los organismos multilaterales y regionales se pueden clasificar dentro de la categoría de “*bancos de desarrollo*”, el tipo de financiamiento que brindan se dirige a proyectos específicos en los países en desarrollo, generalmente canalizan recursos a sectores prioritarios como educación, salud, vivienda, etc., sin embargo en la realización de sus proyectos contribuyen a las operaciones de comercio internacional, principalmente, a través de la compra de insumos, maquinaria y equipo para dichos proyectos.

Ejemplos de las Agencias Multilaterales y Regionales

Alcance	Agencia:
Multilateral	El Grupo del Banco Mundial (World Bank, WB)
Multilateral	Corporación Financiera Internacional (International Finance Corporation, IFC)
Multilateral	Agencia Multilateral de Inversión y Garantía (Multilateral Investment Guarantee Agency, MIGA).
Regional	Banco de Desarrollo Africano (African Development Bank, ADB).
Regional	Banco de Desarrollo Asiático (Asian Development Bank, ADB)
Regional	Banco de Inversión Europeo (European Investment Bank, EIB).
Regional	Banco Interamericano de Desarrollo (Inter-American Development Bank, IDB).

Dentro del propósito de este trabajo no está el definir profundamente las características orgánicas de las agencias multilaterales y/o regionales, más bien, el objetivo es describir brevemente sus programas, productos y servicios, los cuales contribuyen de forma indirecta al financiamiento al comercio internacional.

2.2.1. El Grupo del Banco Mundial (World Bank, WB).

Fundado en 1944, el Grupo del Banco Mundial se compone de cinco instituciones afiliadas: el Banco Internacional de Reconstrucción y Fomento (BIRF), la Asociación Internacional de Fomento (AIF), la Corporación Financiera Internacional (CFI), el Organismo Multilateral de Garantía de Inversiones (OMGI), y el Centro Internacional de Arreglo de Diferencias Relativas a Inversiones (CIADI). El objetivo primordial del Grupo es ayudar a reducir la pobreza en países prestatarios. Colabora en el fortalecimiento de economías y la expansión de mercados para mejorar la calidad de vida de personas, especialmente las más pobres, de todo el mundo. Otorga unos 20, 000 millones de dólares de EE.UU. en nuevos préstamos cada año.

El Banco Mundial ofrece a más de 100 países en desarrollo y países en transición, préstamos, garantías, cofinanciamiento, asesoramiento y diferentes tipos de productos y servicios. No está por demás repetir que sus préstamos son para diversos sectores y que sus recursos contribuyen de forma indirecta al financiamiento de exportaciones e importaciones

Características de las instituciones del Grupo del Banco Mundial

Banco Internacional de Reconstrucción y Fomento, BIRF	Concede préstamos y asistencia para el desarrollo a los países de ingreso mediano y a los países más pobres con capacidad de pago. El BIRF obtiene la mayor parte de sus fondos mediante la venta de bonos en los mercados de capital internacionales.
Asociación Internacional de Fomento, AIF	Concede préstamos sin interés a los países más pobres. La AIF depende de las contribuciones de sus países miembros más ricos.
Corporación Financiera Internacional, CFI	Promueve el crecimiento de los países en desarrollo prestando apoyo al sector privado. En colaboración con otros inversionistas, la CFI invierte en empresas comerciales a través de préstamos y de participación en el capital social. Ayuda a países a crear mercados de capital y proporciona servicios de asesoramiento para la privatización de las empresas de propiedad estatal.
Organismo Multilateral de Garantía de Inversiones, OMGI	Contribuye a fomentar la inversión extranjera en los países en desarrollo otorgando garantías a los inversionistas extranjeros contra pérdidas provocadas por riesgos no comerciales. Proporciona asesoría a gobiernos para atraer inversiones privadas, y divulga información sobre oportunidades de inversión en países en desarrollo.
Centro Internacional de Arreglo de Diferencias Relativas a Inversiones, CIADI	Contribuye a promover las inversiones internacionales mediante procedimientos de conciliación y arbitraje orientados a resolver diferencias entre los inversionistas extranjeros y los países receptores.

En este trabajo, se detallarán las actividades y programas de la Corporación Financiera Internacional y del Organismo Multilateral de Garantía de Inversiones, debido a que estas instituciones se enfocan al sector privado, involucrándose así indirectamente en el financiamiento al comercio internacional.

2.2.2. Corporación Financiera Internacional (International Finance Corporation, IFC).

La IFC, fomenta el crecimiento económico en el mundo en desarrollo mediante el financiamiento de inversiones del sector privado, la movilización de capitales en los mercados financieros internacionales y el suministro de asistencia técnica y asesoría a los gobiernos y a las empresas. En asociación con inversionistas privados, la IFC proporciona financiamiento en forma de préstamos y capital accionario para actividades comerciales en los países en desarrollo y ayuda a estos últimos a fomentar el ahorro y la inversión. Actualmente, pertenecen a esta corporación 174 países. Por cada dólar que la IFC financia, otros inversionistas y prestamistas dan 4.61 dólares. Cabe señalar que México se incorporó a este grupo en 1955.

La IFC proporciona recursos a instituciones financieras bancarias y no bancarias para que éstas otorguen créditos a micro, pequeñas y medianas empresas. En México, se ha orientado a las medianas empresas, de acuerdo a su *Informe Anual 1998*, la Corporación comprometió financiamiento para la ampliación de una fábrica de cal viva y respaldó un proyecto en una planta de forja de piezas para automóviles. En el sector de agroindustrias, la IFC dio apoyo a una granja avícola y planta faenadora de pollos. La PYME en México recibió apoyo adicional a través del establecimiento de un nuevo fondo de inversiones en acciones.

Características de los productos y servicios financieros de la IFC

Producto / Servicio	Inversiones a través de instrumentos de capital accionario	Préstamos	Líneas de Crédito y Fondos Accionarios	Swaps, opciones, forwards y otros productos derivados.
Características generales	Inversiones basadas en las necesidades del proyecto y devoluciones anticipadas. La IFC nunca es el accionista mayor ni toma rol activo en la empresa. Las inversiones pueden ser en los sectores agrícola, industrial de infraestructura y de servicios.	La IFC ofrece un amplio rango de financiamiento con capital propio, incluyendo certificados de inversión, préstamos subordinados, instrumentos de deuda convertibles, acciones preferenciales, pagarés participativos y otros instrumentos.	La IFC realiza inversiones para ofrecer financiamiento a largo plazo a pequeñas y medianas empresas.	n d
Operaciones elegibles	Establecimiento de una nueva empresa o expansión de una existente. Para recibir fondos de la IFC, el proyecto, debe cumplir ciertos aspectos. <ul style="list-style-type: none"> • El proyecto debe pertenecer mayoritariamente al sector privado. • Debe demostrar ser rentable. • Debe beneficiar a la economía local. • Debe ser viable tanto económicamente como técnicamente. • Debe satisfacer estándares ambientales. 			
Cobertura y montos	La inversión de la IFC es hasta del 35% del costo total del proyecto. Las inversiones en proyectos pequeños y medianos ronda de 100,000 dólares a 1 millón de dólares. Los proyectos de tamaño estándar son de 1 millón de dólares a 100 millones de dólares.			
Plazo	8 a 15 años	7 a 12 años con periodos de gracia	n d	n.d.
Tasa de interés	Las tasas pueden ser fijas o variables.			
Garantía	La IFC no necesita de garantías de los gobiernos para la concesión de sus productos, sin embargo otorga garantías en proyectos donde participan los gobiernos.			
Moneda	Dólar y otras monedas duras.			
Proceso de solicitud	No existe una forma de aplicación estándar para financiamiento, pero el primer paso a seguir es entregar información del proyecto. Una vez revisada la información la IFC solicitará un estudio de factibilidad detallado o plan de negocios para determinar si es el proyecto es objeto de financiamiento.			

n d No disponible

2.2.3. Agencia Multilateral de Inversión y Garantía (Multilateral Investment Guarantee Agency, MIGA).

MIGA es una agencia que se formó en 1988, impulsa la inversión extranjera ofreciendo garantías a inversiones contra riesgos no comerciales; Mejora la confianza entre inversionistas de diferentes naciones buscando que se invierta conjuntamente en proyectos de países en desarrollo; Brinda asistencia técnica a gobiernos para incrementar su habilidad de atraer inversión extranjera directa. Cuenta con 150 países miembros²⁵

²⁵ México no es país miembro de la Agencia Multilateral de Inversión y Garantía

Productos financieros y servicios de MIGA

Producto / servicio	Garantías	Programa Suscrito de Cooperativa
Características generales	Cubre riesgos de: <ul style="list-style-type: none"> ▪ Expropiación ▪ Guerra ▪ Violación de contrato ▪ Restricción de transferencia 	Es un programa en el que MIGA emite un contrato de garantía por la cantidad total del seguro solicitado por el inversionista. El contrato está bajo responsabilidad de MIGA junto con otros aseguradores públicos y/o privados
Operaciones elegibles	<ol style="list-style-type: none"> 1 Proyectos de expansión modernización, reestructura financiera o privatización de empresas con viabilidad económica y ambiental, asimismo, deben contribuir al objetivo del Banco Mundial. 2 En el caso de inversiones, éstas deben de ser de los países miembro a realizarse en países en desarrollo (también miembros) bajo la forma de <ul style="list-style-type: none"> ▪ Acciones. ▪ Garantías de préstamos accionarios ▪ Préstamos accionarios 3 Los aplicantes pueden ser <ul style="list-style-type: none"> ▪ Corporaciones establecidas en los países miembro o de capital mayoritariamente de los países miembro. ▪ Corporación del estado que opere bajo bases comerciales. 	
Cobertura y montos	La garantía puede ser hasta de un 90% del valor del contrato MIGA puede cubrir hasta 200 millones de dólares de un solo proyecto.	
Plazo	De 15 a 20 años	15 años
Comisiones / cuotas	<ol style="list-style-type: none"> 1 Cuota por aplicación 2 Cuota por procedimiento 3 Prima o comisión por proyecto 4 Cada una de las cuotas depende del proyecto 	Dependiendo del valor del contrato se pagará <ul style="list-style-type: none"> ▪ Cuota anual de renovación ▪ Cuota administrativa Ejemplo: Valor del contrato Cuota administrativa: US\$10 millones US\$15 mil

2.2.4. Banco Africano de Desarrollo (African Development Bank, AfDB).

El Grupo del Banco Africano de Desarrollo es un organismo de desarrollo multinacional apoyado por 77 naciones (países miembro) de África, América, Europa y Asia. Su objetivo principal es promover el desarrollo social y dar asistencia a sus países miembro regionales, a través de préstamos, inversiones y asistencia técnica. Las operaciones del AfDB se enfocan principalmente a la agricultura, bienes públicos, transporte, industria, salud, educación y actividades relacionadas a la pobreza, administración ambiental, población, etc. Este Banco está formado de tres instituciones:

- Banco Africano de Desarrollo (AfDB, por sus siglas en inglés).
- Fondo Africano de Desarrollo (ADF, por sus siglas en inglés).
- Fondo de Confianza Nigeriano (NTF, por sus siglas en inglés).

Productos y servicios financieros de AfDB

Producto / servicio	Préstamos en una sola moneda a tasas flotantes	Préstamos en una sola moneda a tasas variables	Préstamos en una sola moneda a tasas fijas
Operaciones elegibles	Proyectos de intermediarios financieros, compañías exportadoras o prestatarios del sector privado	Proyectos de prestatarios que financien infraestructura o equipo, que busquen vencimientos de largo plazo y servicio de deuda estable.	Proyectos de instituciones prestamistas
Plazo	Hasta 20 años, incluyendo un período de gracia de 5 años. El principal es amortizado bajo estrictas reglas		Hasta 13 años, incluyendo un período de gracia de 3 años
Tasa de interés	Tasa base LIBOR de 6 meses	Tasa base tasa promedio del costo de los préstamos del banco	Tasa base, tasa de amortización de mercado, tasa fija equivalente a LIBOR de 6 meses, tasa promedio del costo de los préstamos del banco
	Sobretasa (Spread) por riesgo de 50 puntos base para préstamos al gobierno o garantizados por él		
Moneda	Dólar, franco, marco, yen y otras monedas duras.		
	Se puede elegir hasta 2 monedas por cada préstamo.	Una sola moneda.	Se puede elegir hasta 3 monedas por cada préstamo.
Comisiones / cuotas	<ol style="list-style-type: none"> 1. Comisión de apertura. Para préstamos al sector privado 1% sobre el valor del contrato 2. Comisión del contrato, aplicado a los 60 días de firmado: <ul style="list-style-type: none"> • Para préstamos del sector público de 0.75% del valor del contrato • Para préstamos del sector privado de 1% del valor del contrato 3. Cuota por riesgo: Para el sector privado y contratos no garantizados por el gobierno se calcula de acuerdo al proyecto 4. Cuota por pagos adelantados, según el proyecto 		

2.2.5. Banco de Desarrollo Asiático (Asian Development Bank, ADB).

El Banco de Desarrollo Asiático, es una institución financiera multilateral de desarrollo creada en 1966 para promover el progreso social y económico en la región de Asia y el Pacífico. Actualmente, cuenta con 57 países miembro (41 pertenecen a la región y 16 no pertenecen). Entre las funciones y actividades del banco encontramos:

- Extender préstamos e inversiones para el desarrollo económico y social de sus miembros.
- Dar asistencia técnica para la preparación y ejecución de programas y proyectos de desarrollo.
- Promover y facilitar la inversión pública y privada con fines de desarrollo.

El ADB se enfoca principalmente a:

- Asistencia de intermediarios financieros relacionados con arrendamiento, financiamiento a capital de riesgo, servicios bancarios, fondos mutualistas, seguros, etc.
- Proyectos de infraestructura relacionados a la industria y agricultura. Los proyectos deben ser económicamente viables y deben aportar un grado significativo de desarrollo económico y social, asimismo deben demostrar que no pueden ser apoyados por otras instituciones financieras comerciales.

Productos y servicios financieros del ADB

Producto / servicio	Préstamos	Garantías	Cofinanciamiento
Operaciones elegibles	Proyectos de alta prioridad económica.	Las que los prestatarios elegibles al sistema de préstamos soliciten	El banco obtiene los fondos de cofinanciamiento de agencias internacionales de ayuda oficial, agencias de crédito a la exportación y de instituciones de mercado
	El proyecto debe ofrecer preferentemente servicios públicos esenciales y cumplir los objetivos nacionales de desarrollo La inversión debe pertenecer mayoritariamente al sector privado de los países miembro El dueño puede ser local o extranjero.		
Cobertura y montos	El monto máximo para intermedios financieros avalados por el gobierno es de 1 billón de dólares	Pueden ser parciales o totales.	Por cada dólar que el banco presta, 49 centavos han sido movilizados bajo la forma de cofinanciamiento
Tasas de interés	Fijas o variables		
Moneda	Dólares, yenes o francos suizos		

Características de los préstamos del ADB

Tipo de Préstamo:	Préstamos en múltiples monedas o en una sola.	Préstamos basados en las tasas de mercado.
Plazo	8-15 años, incluyendo un periodo de gracia adecuado Vencimientos mayores pueden considerarse dependiendo de la disponibilidad de fondos.	
Tasa de interés	Tasa de interés variable que se restablece semianualmente y es igual al costo promedio de todos los préstamos del banco más una sobretasa por riesgo (spread)	<p>Tasa de interés LIBOR flotante más un margen (spread) a 6 meses con fechas de reajuste cada tres meses</p> <p>Tasa de interés fija: el costo de la tasa fija de préstamo del banco al momento de cada pago más una sobretasa por riesgo (spread).</p> <p>Tasas ajustadas: lo mismo que con tasas fijas para el periodo inicial, el cual puede ser diseñado de acuerdo a las necesidades del prestatario, sujeto a un mínimo de 5 años. Al ajustar la tasa, puede elegirse fija o variable utilizando las tasas prevalecientes del mercado</p> <p>Existe la opción de convertir las tasas de fijas a variables o viceversa en una sola ocasión y bajo pago de una cuota de 0.125% y un cargo anual de 0.125% sumado a la sobretasa de riesgo original (spread)</p>
Moneda	El margen (spread) se establece e acuerdo a cada operación. Dólares americanos, yenes japoneses, francos suizos u otras monedas duras	
Cuotas y comisiones	Comisión por apertura de crédito 0.5%-1.0% al año o con porcentajes crecientes comenzando 60 días después de firmado el contrato. Comisión por operación 1.0-1.5% de la cantidad del préstamo	
Pagos	La cantidad y el plazo de pago del préstamo son flexibles y dependen de las necesidades específicas del proyecto	<p>Préstamos a tasas fijas: La cantidad y el plazo de pago del préstamo son flexibles y dependen de las necesidades específicas del proyecto.</p> <p>Préstamos a tasas variables: Los pagos se realizan cada tres meses, excepto en pagos que sean iguales o mayores a 2 millones de dólares.</p>
	Los préstamos pueden ser pagados por adelantado bajo pago de una cuota administrativa	

2.2.6. Banco de Inversión Europeo (European Investment Bank, EIB).

El Banco de Inversión Europeo es una institución de financiamiento de la Unión Europea, creada en el Tratado de Roma, su misión es impulsar los objetivos de la Unión Europea a través de financiamiento a largo plazo para proyectos específicos de capital. El Banco cuenta con autonomía legal y financiera. Sus miembros son países miembros de la Unión Europea. Fuera de la Unión Europea el Banco implementa la parte financiera bajo acuerdos de cooperación.

Los préstamos son el principal producto del Banco y pueden ser individuales o globales. En 1999, el Banco prestó 31.8 billones de euros para impulsar la inversión, de los cuales 27.8 billones se canalizaron a la Unión Europea, 2.4 billones a los países candidatos a integrarse a la UE y 1.6 billones para cooperar al desarrollo de la región del Mediterráneo, el África, Caribe, países del Pacífico, Asia y Latinoamérica.

Características de los préstamos del BIE

Préstamos	Préstamos individuales	Préstamos globales
Características generales	El banco ofrece préstamos mayores a 25 millones de euros de forma directa o a través de intermediarios financieros para proyectos de gran escala	Para proyectos de pequeña y mediana escala el banco da financiamiento a través de préstamos globales que da a bancos o instituciones financieras europeas que operan a nivel nacional o regional
Operaciones elegibles	Los préstamos se ofrecen a prestatarios tanto públicos como privados para proyectos de todo tipo, incluyendo, de comunicaciones, ambientales, de energía, infraestructura para la industria, servicios y agricultura Los proyectos deben ser viables en cuatro áreas: económica, técnica, ambiental y financiera. Además se evalúa el que contribuyan con los objetivos de la Unión Europea: <ul style="list-style-type: none">• Desarrollo regional balanceado• Crear una red de comunicaciones• Desarrollo urbano y protección ambiental• Competitividad en la industria y el sector de servicios• Conservación de la energía y uso racional de los recursos	
Garantía	Es necesario aval o garantía de los prestatarios	

2.2.7. Banco Interamericano de Desarrollo, BID (Inter-American Development Bank, IDB).

El Banco Interamericano de Desarrollo fue establecido en 1959 con el propósito de contribuir a impulsar el progreso económico y social de América Latina y el Caribe. Sus miembros suman 46 países de la zona de América Latina, El Caribe, Norteamérica y algunos otros países extrarregionales. Las funciones principales de la institución son financiar el desarrollo de sus países miembros prestatarios; complementar la inversión privada cuando el capital privado no está disponible en términos y condiciones razonables, y proveer asistencia técnica para la preparación, financiamiento y ejecución de programas de desarrollo con capital propio y con recursos que obtiene en mercados financieros y de otros fondos.

El Grupo del BID está formado por:

- El Departamento del Sector Privado (PRI) que se enfoca a dicho sector y cuyo fin es ofrecer financiamiento a largo plazo y garantías para proyectos de infraestructura.
- La Corporación Interamericana de Inversiones (CII) establecida para contribuir al desarrollo de América Latina mediante el respaldo financiero a empresas privadas de pequeña y mediana escala.
- El Fondo Multilateral de Inversiones (Fomin) creado en 1992 para apoyar la modernización económica de América Latina y mitigar los costos sociales.

El Banco financia una amplia variedad de proyectos que incluyen carreteras y caminos, complejos hidroeléctricos y tendidos de líneas, hospitales y puestos de salud, redes de agua y grifos públicos, así como programas de crédito para microempresarios y productores rurales en pequeña escala. Su programa de préstamos va adaptándose constantemente a las cambiantes necesidades de desarrollo de la región. En cumplimiento de su misión, el Banco ha financiado proyectos que representan una inversión total 240,000 millones de dólares. El monto de sus préstamos ha crecido de 294 millones de dólares en 1961 a 10,000 millones de dólares en 1998

Productos y servicios del Departamento del Sector Privado del BID

Producto / servicio	Préstamos	Garantía parcial de riesgo	Garantía parcial de crédito
Características generales	Son préstamos directos al sector privado	Garantía contra riesgos políticos específicos, tales como el incumplimiento de las obligaciones contractuales del Estado o los riesgos de transferencia de divisas	Garantía que puede cubrir una parte del financiamiento que aporten prestamistas privados. Esta garantía puede transformar el crédito de mediano plazo en financiamiento a largo plazo.
Operaciones elegibles	Proyectos de infraestructura nuevos o de ampliación del sector privado.	Proyectos públicos o privados de prestamistas (que no sean accionistas del banco)	
Cobertura y montos	El monto que el banco cubre puede ser hasta de 75 millones de dólares o el 25% del costo total del proyecto (la cifra que sea menor)	Hasta el 100% de un préstamo	Hasta el 50% de un préstamo.
Plazo	Hasta de 20 años.	n d	n d.
Tasa de interés	De acuerdo con el mercado		
Garantía	No necesaria	Se requiere contragarantía del gobierno	No siempre es necesaria una contragarantía del gobierno

n d. No disponible

Productos y servicios de la Corporación Interamericana de Inversiones del BID

Producto / servicio	Préstamos directos	Inversiones	Cofinanciamiento
Características	Se orientan a pequeñas y medianas empresas privadas de Latinoamérica y El Caribe que carecen de acceso al crédito comercial	n.d	La CII financia una parte del préstamo total y la otra parte proviene de otras instituciones. El préstamo de la CII no se subordina a los de las otras entidades.
Operaciones elegibles	El proyecto debe ser rentable, debe promover el desarrollo económico. Los recursos que proporcione la CII deberán destinarse a inversiones en activos fijos, capital de trabajo permanente o costos preoperativos		
Cobertura y montos	En préstamos individuales el monto máximo es del 33% del costo de un proyecto nuevo, o bien 50% en un proyecto de ampliación. La participación de la CII no puede exceder del 33% del activo de la compañía que realiza el proyecto	Hasta el 33% del capital accionario de la compañía beneficiaria	n d
Plazo	Generalmente de 5 a 8 años, pudiendo ser hasta de 12 años con un periodo de gracia.	Tienen un plazo definido, después del cual la CII vende sus acciones	n d.
Tasa de interés	Tasa variable en función de la tasa de mercado y de la tasa LIBOR	n.d.	n d
Comisiones / cuotas	La CII cobra comisión por evaluación del proyecto		
Proceso de solicitud	Enviar una breve descripción del proyecto al coordinador regional para el país respectivo de la CII. Si el proyecto reúne los criterios de elegibilidad, la CII solicitará más información		
Ejemplos de proyectos	<p><u>A ME1137A Fondo Industrial Multinacional</u>²⁶ Proyecto publicado el 2 de Marzo de 2000. Multinational Industrial Fund es un fondo mexicano de inversión de capital privado con una capitalización de 80 millones de dólares, que tratará de obtener ganancias de capital a largo plazo mediante la inversión en títulos de participación en el capital y cuasicapital de pequeñas y medianas empresas mexicanas que emprenden operaciones conjuntas de capital de riesgo con empresas extranjeras para generar exportaciones. El Fondo tendrá una duración de diez años.</p> <p>La transacción propuesta concuerda con las metas de desarrollo de la CII ya que, (i) el Fondo apoyará la creación y expansión de pequeñas y medianas empresas en México que carecen de acceso a fondos de capital, (ii) apoyará la inversión privada para crear operaciones conjuntas de capital de riesgo de empresas locales con empresas europeas a fin de transferir tecnología y promover ventas de exportación, (iii) promoverá la democratización del capital mediante la salida al mercado de valores, y (iv) el Fondo llegará a unos quince beneficiarios finales durante su duración prevista, creando alrededor de 300 puestos de trabajo y aportando 300 millones de dólares al PIB del país.</p> <p><u>B NI1035A Banco de la Exportación S A</u>²⁷ El proyecto consiste en un préstamo preferente de hasta 5,000,000 de dólares al Banco de la Exportación S A. El préstamo preferente tendrá un plazo de hasta 7 años, y contempla un período de gracia de hasta 2 años. Los fondos del préstamo preferente serán utilizados para otorgar préstamos a mediano y largo plazo a empresas nicaraguenses de pequeña y mediana escala que operen en sectores productivos de la economía.</p>		

²⁶ www.iadb.org

²⁷ www.iadb.org

Entre los proyectos que el BID ha apoyado en México de acuerdo a su Informe Anual 1998 tenemos *Respaldo a productores de café de Oaxaca, a agricultores de la Selva Lacandona y a la Unión Regional de Ejidos de Producción y Comercialización Agropecuaria de la Costa Chica*. El monto de los préstamos y fondos no reembolsables es de 1,734,000 dólares. Las entidades beneficiarias son organizaciones no gubernamentales (ONG's) que trabajan con campesinos. En Oaxaca se establecerá una línea de crédito para unos 3,600 productores de café en pequeña escala. En la Selva Lacandona, Chiapas, se financiará la compra de equipo y maquinaria para facilitar un aumento en la producción. En Costa Chica, Guerrero, el financiamiento fortalecerá la producción y la comercialización mediante un mayor número de colmenas y el mejoramiento de la capacidad técnica y el control de plagas.

Como pudimos observar cada organismo multilateral y regional fue creado con la misión de contribuir al desarrollo de los pueblos. Sus proyectos se enfocan a los sectores productivos, de infraestructura y sociales, a la modernización del estado, al apoyo de la empresa privada. A la vez que financian estas áreas están contribuyendo indirectamente la compra y venta de mercancías y servicios. Realizan inversiones, otorgan préstamos y dan garantías, generalmente a través de los bancos centrales o bancos de desarrollo. En el siguiente capítulo hablaremos un poco más de los recursos que estos organismos canalizan a nuestro país, México.

2.3. Agencias de crédito a la exportación (Export Credit Agencies, ECA's).

El desarrollo y crecimiento de las Agencias de Crédito a la Exportación ha sido paralelo al desarrollo de los organismos multilaterales y regionales, muchas de ellas tienen más de 50 años de existencia, sin embargo, en los últimos años han tomado gran fuerza, pues el papel que juegan dentro del comercio internacional es cada día más importante por la dinámica de la economía mundial. Además se han convertido en un importante soporte de los gobiernos para promover las exportaciones de sus países, es por esta razón que los gobiernos en su mayoría garantizan parcial o totalmente el financiamiento que estas agencias otorgan.

En muchos países las Agencias de Crédito a la Exportación trabajan muy de cerca con los bancos comerciales así como con las aseguradoras, sus programas de apoyo financiero a exportadores e importadores los pueden otorgar a través de las instituciones financieras locales o bien brindar recursos y garantías a dichas instituciones para que éstas apoyen directamente al comercio internacional. Por lo general, las ECA's, ofrecen: crédito comprador, crédito vendedor, líneas de crédito, financiamiento a proyectos, garantías y seguros.

De acuerdo a la *Guía Mundial de Crédito a la Exportación 1998-1999*, existen 78 países que cuentan con organismos públicos o privados que llevan a cabo funciones características de las agencias de crédito a la exportación. En México, el Banco Nacional de Comercio Exterior es reconocido como Agencia de Crédito a la Exportación, Eximbank y pertenece a la Banca de Desarrollo del país.

Ejemplos de las Agencias de Crédito a la Exportación (ECAs)

País	Agencias de Crédito a la Exportación
Alemania	Hermes Kreditversicherungs - AG (Hermes)
Argentina	Banco de Inversión y Comercio Exterior (Bice)
Canadá	Export Development Corporation (EDC)
Colombia	Banco de Comercio Exterior de Colombia (Bancoldex)
Corea	The Export-Import Bank of Korea (Korea Eximbank)
España	Instituto de Crédito Oficial (ICO) Compañía Española de Seguros de Crédito a la Exportación (Cesce)
Estados Unidos	Export-Import Bank of the United States (US Ex-Im Bank)
Finlandia	Finnish Export Credit (FEC)
Francia	Compagnie Française d'Assurance pour le Commerce Extérieur (Coface) Natexis Banque (antes BFCE)
Italia	Sezione Speciale per l'Assicurazione del Credito all'Esportazione (Sace)
Japón	Japan Bank for International Cooperation (JBIC)*
México	Banco Nacional de Comercio Exterior (Bancomext)
Reino Unido	Exports Credits Guarantee Department (ECGD)

* El Japan Bank for International Cooperation se formó el 1º de octubre de 1999 resultado de la fusión del Banco de Exportaciones e Importaciones de Japón (Eximbank de Japón) y del Fondo de Cooperación Económica de Ultramar (Overseas Economic Cooperation Fund, OECF)

A continuación, se describirán las características de los productos y servicios que ofrecen algunas agencias de crédito a la exportación a fin de conocer las transacciones que son elegibles de apoyo y los términos financieros (monto, plazo, tasas, cuotas, etc) que se ofrecen

2.3.1. Export-Import Bank of the United States (US Ex-Im Bank)

Es una agencia del Gobierno de Estados Unidos que ayuda al financiamiento de las ventas de bienes y servicios de Estados Unidos en el extranjero. Su misión es crear empleos a través de las exportaciones y persigue dicho objetivo brindando instrumentos de tipo financiero y crediticio a las exportaciones norteamericanas, así como dando financiamiento a compradores privados en el extranjero, principalmente compradores de países en vías de desarrollo.

Es una institución que trabaja mayoritariamente en operaciones de segundo piso, por lo que va muy de la mano de los bancos comerciales. El Ex-Im Bank respalda sus productos y servicios con la garantía del gobierno de los Estados Unidos. Cabe mencionar que el Banco se ajusta a las reglas del "Consenso" de la OCDE

Sus productos financieros se pueden englobar de la siguiente forma:

Pre-exportación		Post-exportación					
Capital de trabajo.		Bienes de capital y servicio					Materias primas, refacciones y consumibles.
Garantías a capital de trabajo	Seguros a empresas pequeñas	Garantías	Seguros	Préstamos	Financiamiento a proyectos para contratos mayores a 10 millones de dólares	Seguros	

Organiza seminarios de tres días de entrenamiento, dirigidos a los representantes de instituciones financieras para que conozcan a detalle sus productos y los utilicen con los prestatarios²⁸. A fin de agilizar los trámites, el Banco cuenta con un instrumento en línea que permite calcular las comisiones que se cobrarán dependiendo del contrato, con el fin de que la banca comercial realice sus propuestas de términos financieros.

Es de destacar que el Ex-Im Bank de Estados Unidos no solicita garantías para transacciones "pequeñas", las cuales incluyen préstamos o seguros de hasta 10 millones de dólares. Las fuentes en las que se basa para determinar una razonable seguridad de repago de dichas transacciones son:

- Calificación crediticia.
- Referencias bancarias.
- Estados financieros históricos
- La experiencia del Ex-Im Bank con el prestatario/aval y su industria.

Generalmente, su evaluación sólo se basará en la documentación mencionada anteriormente y no en estudios de mercado o flujos de efectivo pronosticados. Además, en operaciones de hasta 1 millón de dólares no se requieren estados financieros auditados. En la actualidad, el Banco examina las posibilidades para que el financiamiento de corto plazo esté disponible para las PYMES en países en vías de desarrollo.

Algunos de los proyectos que el Ex-Im Bank ha financiado en México son,²⁹

- Financiamiento a una empresa manufacturera de cable y alambre de cobre en Monterrey para ampliar su producción, así como cubrir sus necesidades de importación de cobre.
- En cuanto a PYMES, el Banco financió la adquisición de equipo de cómputo para una imprenta en Mérida y de equipo manufacturero de cartón para una lechera en San Andrés.
- El Eximbank trabaja con Nafin para desarrollar un programa de financiamiento a las PYMES en México.

²⁸ Uno de dichos seminarios fue "The Third Annual Export-Import Bank Training Seminar" celebrado del 16 al 18 de junio de 1999 en Los Ángeles California, al cual tuve oportunidad de asistir.

²⁹ Información obtenida de la conferencia de Jeffrey L. Miler, Vicepresidente del Ex-IM Bank de Estados Unidos, titulada "El apoyo del Eximbank al creciente comercio norteamericano con los países en desarrollo", celebrada en el marco del 65 aniversario de Nafin.

Características de los productos y servicios del Ex-Im Bank de Estados Unidos

Producto / servicio	Garantía para la adquisición de capital de trabajo (Pre-exportación)	Garantías de post-exportación	Seguros	Préstamos de mediano y largo plazo bajo intermediario financiero o préstamos directos.	Financiamiento de Proyectos
Características	Financiar operaciones de pre-exportación que no cuentan con un aval.	La banca comercial está dispuesta a dar préstamos bajo la garantía de Ex-Im Bank	Cuenta con pólizas de seguro especiales para empresas pequeñas, y otras de arrendamiento, una sola venta, un solo comprador o multiple-comprador	Disponibles para bienes de capital y servicios y para contratos de cualquier monto	Se financia, la compra de aviones o bien proyectos. La decisión del financiamiento se basa en el flujo de efectivo
Operaciones elegibles	Todo tipo de bienes y servicios, incluyendo activos, siempre y cuando no sean militares (con algunas excepciones)				
Cobertura	Hasta el 100% del capital principal e interés y 85% del valor del contenido nacional	Hasta 95% del riesgo comercial y hasta 100% del riesgo político	Hasta el 85% del valor de los contratos.		
Tasas de interés	Tasas de mercado fijas o flotantes en dólares, yenes o marcos			Tasas fijas en dólares, yenes o marcos. Se utiliza la Tasa de interés comercial de referencia (Commercial Interest Reference Rate (CIRR))	
Requisitos	Corto Plazo: Mínimo 3 años de operación y 1 año de experiencia en exportación, utilidades en el año anterior, y capital contable positivo. Mediano Plazo y Largo Plazo Sólo se financian bienes de capital y servicios, Ex-Im Bank cubre hasta el 85%, siempre y cuando se pague el primer 15%. El contenido nacional debe ser por lo menos del 50%. Los contratos de mediano plazo son hasta 10 millones de dólares o hasta 5 años				
Comisiones / cuotas	Cada programa del Banco tiene un costo. El costo por el servicio se determina en el proceso de autorización. Se consideran tres tipos de cuotas por la aplicación o solicitud, la cuota de comisión y la de riesgo. Las cuotas están basadas en riesgo-país, riesgo-prestamista/aval, tipo de transacción, y otros 1. Cuota por aplicación. 100 dólares no reembolsables por cada nueva solicitud o renovación. 2. Cuota por Comisión. • 0.5% anual en préstamos • 0.125% anual en garantías • 0.0625% fijo, en garantías de crédito 3. Cuota por riesgos. Esta cuota depende del tipo de prestatario (público o privado), del país y de los términos financieros del contrato. A mayor plazo del contrato, mayor cuota. Esta cuota puede financiarse.				
Repago:	En operaciones de mediano y largo plazo, generalmente se utilizan pagos semestrales				
Tiempo de respuesta.	En operaciones de corto plazo el proceso de evaluación de la solicitud es de 5 días como máximo.				

2.3.2. Japan Bank For International Cooperation (JBIC).

El JBIC se formó el 1° de octubre de 1999 resultado de la fusión del Banco de Exportaciones e Importaciones de Japón (Eximbank de Japón) y del Fondo de Cooperación Económica de Ultramar (Overseas Economic Cooperation Fund, OECF) con el objetivo de contribuir al desarrollo sólido de Japón, al desarrollo de la economía y sociedad internacional, así como a la estabilidad del orden financiero internacional. JBIC se dedica a operaciones internacionales que abarcan actividades financieras y de otra índole, para contribuir a la promoción del comercio exterior de Japón y a sus actividades económicas en el extranjero.

En una conferencia llevada a cabo en México en 1999, el Gobernador del JBIC señaló que el Banco aprobó una canalización de 250 millones de dólares en financiamiento para fomentar a las pequeñas y medianas empresas en México. A su vez, comentó que el monto total de recursos que el JBIC canaliza a México ocupa el tercer lugar.

Características de los productos y servicios financieros del JBIC

Producto / servicio	Características
Préstamos a las exportaciones	Son préstamos para la exportación de plantas y tecnología de empresas japonesas Se dan a los exportadores japoneses (crédito al oferente). Se dan a los importadores o instituciones financieras extranjeras (crédito al comprador o préstamo a banco)
Préstamos a las importaciones	Son préstamos para la importación de recursos naturales, productos manufacturados y tecnología de empresas japonesas Se dan a los importadores japoneses. Se dan a los exportadores extranjeros
Préstamos para inversiones extranjeras	Son préstamos para inversiones extranjeras de empresas japonesas Se dan a inversionistas japoneses Se dan a empresas conjuntas (joint venture) donde empresas japonesas tienen intereses accionarios o a gobiernos extranjeros o a bancos que invierten en dichas empresas o bien les dan préstamos.
Préstamos no atados	Asistencia financiera para ajustes estructurales, emprendidos por los gobiernos, en países en desarrollo (no es necesario que el equipo o maquinaria se adquiera de Japón)
Préstamos cruzados o puente	Son préstamos de corto plazo a los gobiernos, bancos, etc. de países en desarrollo para transacciones externas
Refinanciamiento	Son préstamos a gobiernos, bancos, etc. De países en desarrollo cuando el gabinete japonés determina que hay necesidad de volver a pagar las deudas a Japón (sólo si tal acción es necesaria en cooperación con otro país acreedor).
Participación accionaria	La participación accionaria en el modelo de empresas conjuntas (joint venture), donde empresas japonesas participan
Garantías	Las garantías se dan a los préstamos que extienden bancos comerciales, a bonos garantizados y a bonos emitidos por entidades públicas

2.3.3. Export Development Corporation (EDC).

La Export Development Corporation es un agencia de la Corona Canadiense que opera como una institución financiera comercial encargada de transacciones financieras para apoyar el desarrollo de las empresas canadienses, principalmente a través del financiamiento a las exportaciones. EDC ofrece principalmente servicios de seguro y financiamiento a los exportadores canadienses, para sus clientes alrededor del mundo y para proyectos que generen un beneficio a Canadá. Cabe mencionar que la EDC es la única institución que ha existido en su tipo en Canadá desde 1944.

Características de los productos y servicios financieros de EDC

Características	Préstamos directos y líneas de crédito	Garantías	Seguro de cuentas por cobrar	Seguro a préstamos contra riesgos políticos
Descripción	Se realizan para transacciones predeterminadas entre EDC y el prestatario EDC cuenta con 43 líneas de crédito, financiando a compradores de 23 países	EDC ofrece garantías propias o busca instituciones que cubran la transacción	La póliza cubre cancelación del cliente, seguro a cartas de crédito y ventas hechas por afiliados extranjeros	Los prestatarios pueden ser canadienses o no, y los préstamos aplican a proyectos y exportaciones canadienses. El prestamista comparte el riesgo con la EDC
Operaciones elegibles	Todos aquellas que evaluadas generen un beneficio a Canadá, generalmente son exportaciones canadienses Son objeto de financiamiento las personas u organizaciones que operen una empresa en Canadá.			
Cobertura y montos	Las transacciones cubiertas bajo este instrumento generalmente son entre 50 mil y 5 millones de dólares	Hasta el 85% del valor de la transacción EDC cubre 90% de las pérdidas si el comprador realiza una llamada ilegal o si ocurren eventos extraordinarios	Hasta 90% de las pérdidas asociadas a una variedad de riesgos comerciales y políticos.	Hasta 90% de las pérdidas asociadas a no pago por 3 tipos de riesgo político (expropiación, violencia política y fondos inconvertibles e intransferibles) en cualquiera de los instrumentos financieros deseados.
Plazo	n d	n d.	n d	Hasta 15 años
Requisitos	Los bienes o servicios deben contener al menos un 50% de contenido nacional	n d	n d	n d
Garantía:	EDC respalda sus productos y servicios con la garantía de la Corona Canadiense			
Comisiones y cuotas	A los compradores se les cobra cuotas por servicio y un interés A los exportadores se cobra cuota por riesgo.	n d	Se cobra cuota por servicio que depende del tipo de transacción	

n d No disponible

2.3.4. Export Credits Guarantee Department (ECGD).

ECGD es un departamento separado del gobierno de Reino Unido, responsable de la Secretaría de Estado de Comercio e Industria. Su función principal es dar asistencia financiera y seguro a las exportaciones del Reino Unido de bienes de capital y servicios. Asegura también empresas de Reino Unido que invierten en el extranjero contra riesgos políticos.

Características de los productos y servicios financieros de ECGD

Producto / servicio	Crédito comprador	Financiamiento de crédito al exportador	Líneas de crédito	Seguro a las exportaciones	Financiamiento a proyectos
Generalidades	Es el principal instrumento del banco	El exportador vende sus letras de cambio al banco, una vez que los productos se han embarcado o bien, vende los pagarés una vez que han sido aceptados por el comprador	Financian contratos con uno o varios compradores-proveedores	Se puede dar a préstamos, inversiones o garantías. Además, está disponible para préstamos bancarios a compañías extranjeras	Este programa ofrece financiamiento a proyectos de larga duración.
Operaciones elegibles	Financia las exportaciones de bienes y servicios de alto valor	n d	Transacciones de exportadores e importadores canadienses	Principalmente cubren contratos para la compra de capital	n.d
Cobertura y montos	Hasta el 85% del valor del contrato. Los créditos financiados son normalmente por 5 mil libras	Los contratos deben ser al menos de 25 mil libras	n d	Hasta 95% del valor del contrato	Hasta el 85% del contenido nacional
Tasa de interés	Tasa fija	n d	n d	n d	n.d
Plazo	2 años o más	n d	n d	El seguro a inversiones en el extranjero puede ser hasta de 15 años	Largo plazo

n d No disponible

2.3.5. The Export-Import Bank of Korea (Korean Eximbank).

El Korean Eximbank es una institución financiera del gobierno, cuyos principales objetivos son el facilitar el desarrollo de la economía nacional y aumentar la cooperación económica con otros países. El banco da apoyo financiero para operaciones de exportación e importación, inversión en proyectos en el extranjero, y para el desarrollo de recursos naturales en el extranjero por medio de préstamos garantías y otras facilidades financieras.

Características de los productos y servicios del Eximbank de Corea

Producto / servicio	Crédito a la exportación	Crédito a la importación	Crédito a proyectos en el extranjero	Crédito al servicio técnico	Crédito para el desarrollo de recursos principales	Garantías
Descripción general	Puede ser préstamo a la exportación, préstamo directo y préstamo accionario Este programa se extiende a bancos de países extranjeros	Se brinda a coreanos	Disponibles para empresas coreanas comprometidas en negocios en el extranjero o subsidiarias	Se extiende a empresas extranjeras para facilitar la oferta de servicios técnicos en el extranjero	Para contribuir a la estabilización de la oferta de recursos naturales y fortalecer vínculos económicos con los países ricos en recursos naturales	Disponibles para bancos comerciales coreanos, sucursales de bancos extranjeros y bancos extranjeros que participan en operaciones del banco
Operaciones elegibles	Compra o venta de bienes de capital	Compra de materiales esenciales y recursos (minerales, madera, carbón, etc) o compra de equipo y maquinaria	Corea debe proveer la mayor parte de los materiales necesarios del proyecto en el extranjero	Estudios de factibilidad, diseño, ingeniería, y relacionados con la instalación u operación de plantas en el extranjero	Se da a coreanos para investigar o adquirir derechos de explotación y otros derechos en el extranjero	Préstamos del sector privado, contratos de crédito a las importaciones y exportaciones
Cobertura y montos	Hasta 100% del valor del contrato (mayor a 1 millón de dólares)	Hasta 80% y 90% para las pequeñas y medianas empresas	n d	Hasta 100% del valor del contrato (mayor a 1 millón de dólares)	Hasta 70% de los fondos necesarios	Hasta 100% del valor del contrato
Tasa de interés	Mínimas bajo las reglas de la OCDE	Tasa flotante con un máximo de 10% de periodo de amortización	n d	Mínimas bajo las reglas de la OCDE	Tasa fija	n d
Plazo	Mediano	n d	n.d	Mediano	Hasta 20 años	n d
Moneda	Extranjera o coreana					
Garantía	Es necesaria garantía del gobierno o del banco central del país importador o de un banco internacional					

n d No disponible

2.3.6. Commodity Credit Corporation (CCC).

La C.C.C. es una corporación que forma parte del Departamento de Agricultura de los Estados Unidos, cuya misión es brindar servicio y promover el buen desarrollo de los productores estadounidenses y del gobierno norteamericano a través de la administración de programas agrícolas y alimenticios tanto nacionales como internacionales. Dentro de sus funciones encontramos:

- Mantener los ingresos y precios agrícolas a un nivel tal que la producción agrícola de Estados Unidos sea adecuada para la oferta de bienes agrícolas.
- Financiar las exportaciones agrícolas de Estados Unidos bajo programas que apliquen a varios países
- Financiar todos los programas aprobados eficientemente con recursos públicos.
- Emitir reportes financieros para la toma de decisiones.

Productos y servicios financieros de la CCC

Características	Programa de garantías a los créditos de exportación.	Programa de intermediación de garantías a los créditos de exportación.
Operaciones elegibles	El exportador deberá tener una oficina en E.E.U.U. y no debe estar suspendido de participar en los programas del gobierno de Estados Unidos. La CCC calificará a los exportadores antes de aceptar sus aplicaciones. Las instituciones financieras también deberán ser calificadas.	
Requisitos	CCC considerará instituciones financieras extranjeras que tengan la capacidad de emitir su pago a través de una carta de crédito irrevocable emitida a favor del exportador.	
Cobertura y montos	Generalmente, se cubre 98% del monto principal y una parte del interés a una tasa ajustable.	
Plazos	Hasta 3 años	Hasta 10 años
Tasas de Interés	Las tasas de interés por préstamo son aproximadamente del 5% al 6% anual.	
Comisiones / cuotas	El exportador norteamericano paga una comisión de acuerdo a la cantidad garantizada y al plazo del contrato.	
Proceso de Solicitud	Una vez que se negocian los términos de compra-venta, el exportador norteamericano debe solicitar la garantía antes de la fecha de exportación. Todas las partes (exportador, importador e institución financiera) deben solicitar el programa de la CCC (GSM-102 o bien GSM-103) para determinada región o país.	

Cabe mencionar, que la CCC no está considerada al 100% como una Agencia de Crédito a la Exportación, sin embargo, la incluimos porque lleva a cabo programas de apoyo con Nacional Financiera, el Banco Nacional de Comercio Exterior y la Banca Comercial en México.

2.3.7. The U.S. Small Business Administration (SBA).

En 1953, se estableció la SBA, administración del gobierno de Estados Unidos que brinda apoyo financiero y técnico a los estadounidenses que desean iniciar su propio negocio; es la principal y más grande institución de apoyo a las pequeñas empresas en Estados Unidos. Cabe mencionar que esta Administración no es considerada una agencia de crédito a la exportación, sin embargo, se incluyó en este apartado por ser una institución que financia las exportaciones de un sector muy importante, las pequeñas empresas

Principales programas de SBA

Producto / servicio	Export Working Capital Program (EWCP).	Loan Program for Small Business Exporters	SBA Guaranty
Características generales	Da financiamiento de corto plazo para capital de trabajo a los exportadores	Préstamos a las pequeñas empresas con capacidad de exportar, que no pueden conseguir préstamos.	Dar garantía a los prestamistas para que financien a pequeñas empresas.
Operaciones elegibles	Compra de bienes de capital	Compra de maquinaria y equipo, capital de trabajo, inventarios, expansión, adquisiciones al estado.	Principalmente de exportación
Cobertura y montos	Hasta 833,333 dólares.		Hasta 80% para préstamos hasta de 100,000 dólares ó 75% para préstamos de más de 100,000 dólares y hasta 150,000 dólares
Plazo	Corto plazo	Corto, Mediano y Largo plazo	Dependiendo de la operación
Tasas	Fijas o variables		
Requisitos	La operación debe producir una ganancia. El solicitante debe tener en el negocio al menos un año e invertir en una parte de los activos. La empresa debe estar en EE UU o ser posesión de estadounidenses. Presentar flujos de efectivo	Demostrar que el préstamo ayudará a diversificar mercados o expandir las exportaciones. La empresa debe tener al menos 1 año en el negocio, sin que sea requisito haber exportado	La operación debe producir una ganancia. La empresa debe estar en EE UU o ser posesión de estadounidenses

La SBA considera la siguiente clasificación de pequeñas empresas.

Tipo de Industria	Ventas / empleados
De servicios y venta al menudeo	3.5 a 20 millones de dólares
Construcción	7.0 a 17 millones de dólares
Agricultura	0.5 a 19 millones de dólares
Ventas al mayoreo	Hasta 100 empleados
Manufactura	De 500 a 1,500 empleados

El 20 de abril de 1998, la U.S. Small Business Administration (SBA), Nacional Financiera (Nafin) y Secretaría de Comercio y Fomento Industrial (SECOFI), firmaron un acuerdo para dar apoyo de tipo técnico y financiero a las pequeñas y medianas empresas (PYMES) de Estados Unidos y México.

El Convenio, establece entre otras medidas:³⁰

- Establecimiento de un programa de cooperación para promover y apoyar el desarrollo, crecimiento, estabilidad y competencia global de las PYMES
- Intercambio de información, legal, técnica, comercial, financiera, de oportunidades de inversión, aranceles, impuestos, acceso a capital, préstamos gubernamentales, garantías, programas de desarrollo, entre otros temas.
- Facilitar los nexos comerciales, incluyendo, intercambio de tecnología, alianzas estratégicas, licencias, subcontratación, etc.

Como resultado de este acuerdo, en marzo de 1999 se llevó a cabo una misión comercial en Guadalajara, Jalisco, llamada "1999 Small Business Trade & Investment Mission", en la que participaron 28 empresas estadounidenses, se llevaron a cabo 400 encuentros empresariales con resultados de 35 negociaciones (joint ventures y proyectos de distribución) con un valor de 22 millones de dólares. El evento, fue patrocinado por SBA, Nafin y Secofi.

Entre los requisitos que estableció la SBA a las empresas norteamericanas para participar dicha misión se encuentran los siguientes:

- Ser pequeña empresa.
- Vender productos con al menos 51% de Grado de Integración Nacional (GIN).
- Buscar una oportunidad de inversión.

Los apoyos (técnicos y financieros) que Nafin brinda bajo este convenio, se engloban dentro de los otros programas establecidos por dicha institución, como lo son financiamientos para operaciones de comercio exterior (importación de bienes de capital, insumos, intermedios, materias primas, exportación), la diferencia radica en que en este tipo de proyectos existe un apoyo de la SBA para la contraparte estadounidense³¹

A fin de no ser repetitivos, en el capítulo III hablaremos de la Agencia de Crédito a la Exportación mexicana, el Banco Nacional de Comercio Exterior y de sus productos financieros.

³⁰ www.sba.gov/news/current/98-21.html

³¹ Información proporcionada por funcionarios

2.4. Bancos comerciales internacionales.

El apoyo y servicio al comercio internacional, no podía estar fuera de los productos que ofrecen los bancos comerciales, así, encontramos que la mayoría de los bancos comerciales cuentan con algún tipo de producto enfocado a dicho sector. La especialización de los productos que ofrecen los bancos comerciales al comercio exterior varía de acuerdo a la magnitud y enfoque del banco del que se trate

En este trabajo, se mencionan los productos y servicios que ofrecen algunos de los bancos comerciales internacionales en materia de comercio exterior, tales como Bank of América, Scotiabank y HSBC, los dos primeros se encuentran oficialmente establecidos en México y el tercero tiene oficinas en México. Cabe mencionar, que los términos financieros se establecen de acuerdo al tipo de cliente y al tipo de operación, por lo que la información en términos generales no siempre está disponible.

2.4.1. Bank of America (BOA).

Bank of America es una institución financiera estadounidense que cuenta con más de 75 años de experiencia ayudando a las empresas en sus operaciones internacionales. Tiene oficinas en 38 países, en México está legalmente constituido ante las autoridades competentes como institución de banca múltiple y ofrece los programas del Eximbank de Estados Unidos.

Características de los productos financieros de Bank of America

Productos	Características
Aceptaciones Bancarias	Pueden ser usadas para cubrir importaciones, exportaciones y transacciones intercompañías, bajo líneas de crédito establecidas con el Banco o bajo cartas de crédito o cuentas por cobrar en cualquier moneda
Cartas de crédito	Con las cartas de crédito el comprador puede estar tranquilo de que recibirá su mercancía y el vendedor de que tendrá su pago
Cartas de crédito Standby	Este tipo de instrumento, se utiliza en lugar de depósitos en efectivo como garantía
Financiamiento pre-exportación	El solicitante y personal del banco proponen la estructura del crédito.
Garantías de desembarque de mercancías (shipline bonds)	Este instrumento permite que el comprador obtenga las mercancías, en caso de retraso o pérdida de los documentos previamente requeridos contraentrega
Documentos por cobrar	Este servicio permite que el vendedor reciba su pago

2.4.2. Scotiabank.

El Scotiabank ofrece productos financieros enfocados al comercio internacional, cuenta con representantes en más de 50 países y una red de más de 2,000 sucursales en el mundo.

Características de los productos financieros de Scotiabank

Producto:	Características:
Cartas de crédito	Las cartas de crédito pueden ser para la importación o exportación, y una de las ventajas que ofrece el Scotiabank es que la solicitud y llenado de la carta de crédito se puede realizar vía internet. De la misma forma, el banco regresará la aplicación con sus correcciones (si son necesarias). Otra de las ventajas que ofrece es el acceso vía internet para el cliente es un enlace directo al sistema de procesamiento central del banco para enviar sus cartas de crédito alrededor del mundo El banco puede fungir como emisor y confirmador de las cartas de crédito
Cartas de crédito standby	Las cartas de crédito standby son un acuerdo que especifica las obligaciones del cliente con el banco Ofrecen una garantía, tienen una fecha de vencimiento, misma que puede ampliarse en intervalos regulares a petición del exportador, para satisfacer las necesidades del importador
Financiamiento a la exportación	El financiamiento a la exportación puede ser para quienes ya exportan o para quienes aún no Dentro de las opciones que ofrece Scotiabank encontramos <ul style="list-style-type: none"> • Protección contra no pago y otros riesgos • Paquetes de financiamiento al comprador bajo una cuenta del exportador Acceso a los programas de las agencias de crédito a la exportación y otros programas de asistencia similares.
Financiamiento estructurado	El financiamiento estructurado se refiere a que la institución financiera realiza propuestas financieras de acuerdo a las necesidades individuales de cada cliente Este tipo de financiamiento puede ser de corto o largo plazo tanto para compradores como para vendedores. Scotiabank ofrece extensión de términos de pago y penodos de gracia Para mitigar los riesgos políticos y comerciales el banco estructura un seguro al crédito administrado, este último, por organismos gubernamentales o privados
Garantías	El tipo de garantías que ofrece Scotiabank permite en caso de incumplimiento de contrato que el comprador (beneficiario), recolecte el dinero del banco emisor Este tipo de garantías también pueden utilizarse en préstamos bancarios y en proyectos internacionales que involucran la compra y venta de bienes o servicios con extranjeros, incluyendo gobiernos
Línea de crédito	La línea de crédito financia capital de trabajo. Sus características <ul style="list-style-type: none"> • Bajo costo • Montos de hasta 250,000 dólares. • Préstamo revolvente con una tasa de interés flotante, la cual es amarrada a la tasa prima de préstamo de Scotiabank • La línea revolvente no tiene tabla de pagos y lo intereses se pagan mensualmente El crédito operativo financia capital de trabajo, puede ser utilizado para cubrir cartas de crédito o garantías
Préstamos	Scotiabank financia la compra de bienes incluyendo <ul style="list-style-type: none"> • Equipo (nuevo o usado) • Vehículos comerciales (nuevos o usados) • Terrenos y propiedades • Renovación o modernización de equipo, permisos, etc Algunas de las características de los préstamos son <ul style="list-style-type: none"> • Hasta 250,000 dólares • Términos de pago flexibles • Tasas de interés fijas o flotantes • Puede financiarse hasta el 100% del valor Pueden ser de hasta 5 años (con una amortización de 15 años)

2.4.3. Hong Kong Shanghai Bank (HSBC).

HSBC es uno de los grupos financieros más grandes del mundo, sus oficinas centrales se encuentran en Londres. Cuenta con más de 5,000 oficinas en 80 países, opera en la región Asia Pacífico, Europa, América así como Centro y Este de África. Sigue una filosofía de asociación y cooperación "partnership" con sus clientes que pueden ser grandes y pequeñas empresas. Cabe mencionar que el monto mínimo que HSBC presta es de 300,000 dólares.

Características de los productos financieros de HSBC

Financiamiento a la importación y pre-embarque	Facilidades estructuradas a largo plazo de acuerdo al tipo específico de empresa, negocio y ciclo de comercio que se esté realizando. Este financiamiento estará disponible para cubrir los embarques de importación del cliente importador.
Financiamiento post-embarque	Este tipo de apoyo se brinda cuando los documentos, una vez revisados se encuentra que no existen discrepancias, HSBC los considera para pagarlos a descuento el mismo día que se presentan.
Créditos documentarios	HSBC ofrece Créditos Documentarios Standby, Créditos Documentarios Transferibles, Créditos Documentarios Back to Back, Créditos Documentarios Revolventes y Créditos de Cláusula Roja.
Cuentas por cobrar (collections)	Bajo este instrumento, el importador sólo realiza el pago cuando los documentos que recibe corresponden a los bienes deseados, en caso contrario, se rechaza el pago. HSBC actúa como intermediario revisando los documentos.
Garantías de embarque.	Las garantías de HSBC son aceptadas por todas las compañías de embarque y se emiten tan pronto como se hace su solicitud, por lo que el importador puede liberar las mercancías rápidamente.

2.5. Aseguradoras de crédito a la exportación.

Como lo comentamos anteriormente, además de las agencias oficiales de crédito a la exportación y de las agencias multilaterales y regionales, existen agencias aseguradoras de crédito a la exportación cuya actividad complementa el objetivo de promoción y financiamiento al comercio exterior.

Algunas de las actividades básicas de una compañía de seguros del crédito a la exportación son:³²

- El seguro del crédito que forma la base sobre la que se desarrollan otros productos de crédito a la exportación. El seguro de crédito a corto plazo es normalmente el producto básico. El organismo de crédito a la exportación deberá estar diseñado para expandir su gama de productos y trabajar sin problemas con sus socios financieros y la autoridad supervisora.
- La compañía aborda el riesgo del comercio exterior en tres etapas: i) mediante una cuidadosa selección de compradores, vendedores y contratos; ii) sumando los riesgos de todos los contratos para repartir el costo; y iii) reasegurando³³ los riesgos en un fondo de riesgos mucho mayor.

³² Centro de Comercio Internacional, *Sistemas de seguro y garantía del crédito a la exportación, guía práctica para economías en desarrollo y en transición*, Ginebra, 1996, p. 38.

³³ El proceso de reaseguro permite predecir bien el costo medio de las indemnizaciones y constituye una fuente importante de capital de reserva para el organismo del crédito a la exportación.

- Cobertura de riesgos anteriores al envío de las mercancías, o créditos de acondicionamiento, que facilitan allegar el capital circulante necesario para atender pedidos específicos.
- Reconfirmación de cartas de crédito.
- Fianza a los contratistas que trabajen en el extranjero para las fianzas de licitación o de cumplimiento o seguros contra la cobranza indebida de las fianzas depositadas.

Algunas de las agencias aseguradoras de crédito a la exportación privadas son:³⁴

- American Credit Indemnity (ACI)
- Coface LBF
- Gerling-Konzern Spezial Kreditversicherungs.
- NCM Credit Insurance.
- Compañía Mexicana de Seguros de Crédito (COMESEC)

Cabe mencionar que las compañías de seguros del crédito a la exportación reaseguran el riesgo político con el gobierno para que pueda extender su cobertura a compradores de países que pueden ser propensos a sufrir penurias de divisas u otros riesgos políticos. Así, las agencias aseguradoras pueden llegar a cubrir hasta el 90% del valor de exportación bajo riesgos comerciales y políticos a compradores privados y gubernamentales. El costo de cubrir estos riesgos es relativamente caro y se basan en el riesgo del país involucrado, en los términos de la póliza, el tipo de productos, y el tipo de comprador. Las tasas varían de 0.25 a 10 por ciento del valor total de la mercancía asegurada.

2.6. Empresas comercializadoras y grandes corporaciones.

La globalización de los mercados ha aumentado las necesidades financieras en todos los niveles, como hemos dicho, los organismos enfocados al comercio internacional, han aumentado e innovado sus productos y sistemas, pero no sólo las instituciones especializadas en los servicios financieros han incluido nuevos esquemas financieros, también lo han hecho las grandes corporaciones y/o empresas comercializadoras, cuya principal actividad no se enfoca directamente a los servicios financieros, pero que sin embargo, han desarrollado esquemas financieros para mejorar sus ventas y servicios. Estas empresas cuentan con grandes capitales, por lo que además de ofrecer "financiamiento puro"³⁵, cuentan con sistemas de financiamiento propios. Algunos ejemplos de dichas corporaciones son: SIEMENS, General Electric, Mitsubishi, y Samsung

³⁴ Bank of America, *Project & Trade Finance World Export Credit Guide 1997-98*, Estados Unidos, 1999, p. 11

La empresa alemana SIEMENS cuenta con una área de servicios financieros y de negocios enfocada a mejorar el desarrollo de los negocios de sus clientes. Sus servicios incluyen soporte a sus clientes para elegir la mejor propuesta bancaria, sistemas de pago y financiamiento propios, administración de procesos y flujos de trabajo, etc.

General Electric, por su parte tiene sistemas de financiamiento personal para adquisición de bienes como autos, casas, seguros, etc. Asimismo, cuenta con sistemas de líneas de crédito para otros propósitos.

En Japón, la corporación Mitsubishi es un ejemplo del buen funcionamiento que han tenido las empresas comercializadoras (sogo shosha³⁶, término japonés). Las empresas comerciales tienen dentro de su área de finanzas la función de reunir fondos, actividad que resulta no tener riesgo alguno para el prestamista puesto que son empresas con gran credibilidad crediticia. Una vez que la empresa comercializadora cuenta con fondos puede:³⁷

- Dar financiamiento a importaciones y exportaciones
- Adquiriendo participación y otorgando préstamos a productores, distribuidores y detallistas locales.
- Financiado asociaciones entre capital extranjero y firmas japonesas.
- En la promoción de materias primas en otros países, ya sea invirtiendo directamente ellas mismas, asociándose con capital de dichos países o haciendo alguna combinación con otros intereses japoneses y del país productor.
- Suministrando equipo en financiamiento de alquiler a los usuarios

La empresa japonesa Mitsui & Co. participa en calidad de accionista en más de 120 empresas mixtas establecidas en 36 países. Otorga financiamiento por varios cientos de millones de dólares tanto a "naciones industrializadas" como en "vías de desarrollo". Participa con inversión en empresas y proyectos del exterior y ofrece servicios de transportación, almacenaje y seguros.

En Corea del Sur, el sistema de comercializadoras funciona de forma diferente al japonés, puesto que atienden preferentemente al sector exportador en lugar de apoyar a las importaciones, exportaciones y mercado interno. Samsung es un ejemplo de este tipo de entidad

³⁵ El financiamiento puro se conoce también como "crédito comercial", el cual es una forma de financiación que pueden ejercer todas las empresas a sus compradores al conceder un tiempo determinado para realizar el pago de las mercancías que el comprador ya posee

³⁶ Las "sogo shosha" son empresas que manejan una amplia gama de productos y que abarcan predominantemente los procesos de marketing, producción, finanzas, organización y conglomerado. Otra de sus características es que promueven políticas de precios de bajos márgenes, generalmente 3% sobre ventas

³⁷ Mercado, Salvador, *Comercio Internacional II*, Limusa, Cuarta Edición, México, 1999, p. 39 y 40

3. Instituciones que otorgan financiamiento al comercio exterior en México.

En México, las instituciones que ofrecen programas de financiamiento al comercio exterior son bancos de desarrollo, bancos comerciales locales, bancos comerciales internacionales e instituciones no financieras privadas y nacionales. En el presente capítulo nos enfocaremos en algunas instituciones de la banca de desarrollo y de la banca comercial, que otorgan financiamiento a operaciones de comercio exterior y daremos mayor detalle de sus programas financieros. Asimismo, se hablará de la Secretaría de Comercio y Fomento Industrial (SECOFI), la cual brinda apoyos no financieros al comercio exterior y la Compañía Mexicana de Seguros de Crédito (COMESec) que se enfoca al área de seguros.

3.1. Desarrollo de las instituciones nacionales involucradas en el financiamiento al comercio exterior.

Como bien sabemos, la economía mexicana comenzó su proceso de apertura comercial en la década de los ochenta, por lo que el desarrollo de las instituciones y programas de fomento y financiamiento al comercio exterior anteriores a 1980, lo resumiremos a continuación.

Los primeros indicios de apoyo al comercio exterior, fue sin duda la creación del Banco Nacional de Comercio Exterior (Bancomext) en 1937, fundado para otorgar apoyo a las empresas vinculadas directa o indirectamente a la exportación y/o sustitución de importaciones.

Más tarde, en 1962 fue creado el *Fondo para el Fomento de las Exportaciones de Productos Manufacturados* por la Ley de Ingresos de la Federación, el cual operaba bajo la dirección de la Secretaría de Hacienda y Crédito Público (S.H.C.P.) y por el Banco de México (Banxico) Este fondo ofrecía refinanciamiento, redescuento, garantías y compensaciones a exportadores mexicanos de artículos manufacturados y de servicios.³⁸

En 1970, se instrumenta el seguro de crédito a la exportación bajo la *Ley General de Instituciones y Sociedades Mutualistas de Seguros* y la *Ley sobre el Contrato de Seguro*, formándose así la Compañía Mexicana de Seguros de Crédito, S. A. (COMESec).

³⁸ Mercado, Salvador, *Comercio Internacional II*, Editorial Limusa, México, 1999, p 63 y 64.

A partir de 1980 surgieron distintos programas gubernamentales (llevados a cabo principalmente por la Secretaría de Comercio y Fomento Industrial (Secofi), Nacional Financiera (Nafin) y Bancomext) de estímulo a dicho sector como:

- Asesoría técnica en exportación.
- Créditos para el capital de trabajo incluyendo todas las fases del ciclo productivo.
- Créditos para proyectos de inversión.
- Estímulos dentro del régimen de maquiladoras.
- Programas de exención del impuesto al valor agregado.
- Programas de importación temporal de equipo para producir artículos de exportación
- Seguros de crédito a las exportaciones.

En cuanto al Sistema Financiero Mexicano, en 1989 se llevaron a cabo reformas a diversas leyes para afrontar la competencia internacional, entre ellas se establece la creación de grupos financieros que podían estar formados por bancos, casas de bolsa, empresas de factoraje, arrendamiento, almacenadoras, aseguradoras y casas de cambio. En la actualidad, contamos con diversos grupos financieros como Banamex-Accival, BBVA-Bancomer y Grupo Financiero Banorte, que ofrecen diversos esquemas de financiamiento a la importación y exportación de mercancías a través de su Banco. Cabe mencionar que cada uno de los bancos de dichos grupos financieros oficialmente forman parte de la banca comercial.

A finales de 1994 con la firma del Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN), se autorizó el funcionamiento de 18 bancos comerciales extranjeros en el país. A partir del mismo año, ha aumentado también el número de oficinas, representaciones y corresponsales que la banca comercial tiene en el extranjero.

En 1999, durante el marco de conferencias del 65 aniversario,³⁹ de Nafin, celebrados en 1999, el Lic. José Ángel Gurría Treviño puntualizó que en los últimos 5 años, el crédito a la exportación lo han estado otorgando básicamente las instituciones financieras nacionales y extranjeras de primer piso.

Distribución de las solicitudes de crédito que presentan la micro, pequeña y mediana empresa

Instituciones	Micro	Pequeña	Mediana
Banca Comercial	49.3 %	70.3 %	72.3 %
Banca de Desarrollo	12.9 %	15.3 %	16.0 %
Particulares	21.5 %	5.3 %	3.6 %
Socios	8.4 %	2.5 %	2.4 %
Gobierno Federal	3.5 %	3.4 %	1.5 %
Otros	4.4 %	3.2 %	4.1 %

Encuesta piloto realizada por Nafin en 1996

³⁹ Nacional Financiera celebró los días 25 y 26 de octubre de 1999, una magna conferencia denominada "La Banca de Desarrollo en el Nuevo Milenio". La conferencia tuvo lugar en los auditorios Antonio Ortiz Mena y Gustavo Petricoli de la propia Nafin.

Antes de continuar, es obligado dar la clasificación de las empresas, la cual, de acuerdo a SECOFI se puede establecer según el número de empleados de la siguiente manera:

Clasificación de las empresas, de acuerdo a su número de empleados.

	Industria	Comercio	Servicios
Microempresa	1-30	1-5	1-20
Pequeña	31-100	6-20	21-50
Mediana	101-500	21-100	51-100
Grande	501 +	101 +	101+

3.2. instituciones oficiales involucradas en el financiamiento al comercio exterior.

Por la composición del Sistema Financiero Mexicano (SFM), las principales entidades gubernamentales encargadas de regular el comercio internacional en materia financiera son:

- La Secretaría de Hacienda y Crédito Público (S.H.C.P.), organismo máximo administrativo y fiscal en la República Mexicana perteneciente al Gobierno Federal que planea, coordina, evalúa y vigila el sistema bancario del país, el cual comprende al Banco Central, a la Banca Nacional de Desarrollo y las demás instituciones encargadas de prestar servicios de banca y crédito. Además, establece normas generales de política financiera y determina los criterios generales normativos y de control de las instituciones del Sistema Financiero Mexicano.
- El Banco de México (Banxico), Banco Central de México con las funciones de regular la actividad de las instituciones financieras y los servicios que éstas ofrecen en territorio mexicano. Entre sus objetivos principales destacan: instrumentar medidas de política monetaria y crediticia; regular el mercado cambiario nacional spot y de coberturas cambiarias; regular e influir en las tasas de interés y administrar las reservas monetarias del país.

Las instituciones oficiales que incentivan y promocionan las actividades de comercio exterior son:

- Banco Nacional de Comercio Exterior (Bancomext), es el banco de desarrollo fundado con el fin único de promover y apoyar el comercio exterior, incrementando la competitividad de las empresas mexicanas vinculadas directa o indirectamente a la exportación y a la sustitución de importaciones. Dentro de sus funciones encontramos impulsar las exportaciones mexicanas y la integración de la cadena productiva de exportación. Como lo comentamos en el capítulo II, a nivel internacional, Bancomext es considerado como el banco de exportación e importación del país, asimismo, adquiere el título de agencia de crédito a la exportación.
- Nacional Financiera (Nafin), como banca de desarrollo enfocada al fortalecimiento del sector industrial, particularmente de la micro, pequeña y mediana empresa contribuye a incrementar la competitividad de las empresas. En Nafin, se da una canalización de recursos al comercio exterior, sin embargo, su monto es mucho menor que el de Bancomext, menos del 10%.

- La Secretaría de Comercio y Fomento Industrial (Secofi) es una dependencia del Poder Ejecutivo Federal, tiene dentro de sus funciones incrementar la eficiencia de las empresas y su volumen de comercialización; fomentar el desarrollo del mercado interno y la sustitución eficiente de importaciones. En lo que se refiere al comercio internacional, esta Secretaría cuenta con programas de promoción a las empresas exportadoras, de los cuales hablaremos en este capítulo.

A continuación se describirán los productos financieros que Bancomext y Nafin ofrecen a favor del desarrollo del comercio exterior. En el caso de Secofi se dará información de los programas de apoyo a dicho sector. Así mismo, se dará información general de las instituciones y algunas cifras de interés relevantes para el presente trabajo

3.2.1. Banco Nacional de Comercio Exterior, S. N. C. (Bancomext).

Bancomext fue fundado en 1937 otorga apoyo integral a empresas vinculadas directa e indirectamente a la exportación y sustitución de importaciones a través de servicios de capacitación, información, asesoría, coordinación de proyectos y financiamiento. Cabe mencionar que es una institución miembro de la Unión Bema.

Actualmente, el Banco Nacional de Comercio Exterior actúa como banco de primer y segundo piso, otorgando financiamiento directo a empresas y canalizando recursos a través de la banca comercial, llamada también múltiple. Sus recursos se orientan al apoyo del ciclo productivo, ventas en el exterior, desarrollo de proyectos (ampliación, equipamiento y modernización de instalaciones) y reestructuración de pasivos de exportadores directos e indirectos

Asimismo, el Banco ofrece garantías para cubrir a las empresas y a la banca contra los diferentes tipos de riesgos en que incurren dentro de sus operaciones de comercio exterior y en los préstamos que contraen con otras instituciones financieras. Además, para facilitar a las empresas la obtención de crédito para el desarrollo de sus proyectos de exportación Bancomext ofrece avales y desde el 2000 cuenta con el servicio de seguros.

Bancomext ofrece sus esquemas de financiamiento a toda persona física o moral, ya sean productores, comercializadores o exportadores dedicados a la exportación de forma directa e indirecta. Todos los sectores económicos son apoyados a excepción del sector petrolero. Cabe mencionar que el Banco cuenta con un programa integral de Desarrollo de Proveedores, a través del cual se proporciona asistencia técnica y apoyo financiero para consolidar proveedores actuales, así como a empresas con altas probabilidades de convertirse en proveedores de exportadores finales.

Productos financieros que ofrece Bancomext

<ul style="list-style-type: none"> • Crédito para el ciclo productivo • Crédito para ventas de exportación • Crédito para adquisición de unidades de equipo • Crédito para proyectos de inversión • Crédito para el ciclo económico • Crédito comprador* • Garantías y avales • Cartas de crédito • Importación de productos básicos 	<ul style="list-style-type: none"> • Consolidación financiera • Banca de inversión • Capital de riesgo • Compraventa de divisas • Cobertura de riesgos cambiarios • Mesa de dinero • Servicios fiduciarios • Avalúos • Seguros
---	---

* Cuenta con 20 líneas de crédito comprador en 13 países de Latinoamérica

Las principales fuentes de recursos del Banco tanto en moneda nacional como extranjera son:

- Líneas de crédito a largo plazo garantizadas con Eximbanks, Banco Mundial y el Banco Interamericano de Desarrollo destinadas a apoyar la importación de maquinaria, equipo y servicios de diversos países.
- Líneas comerciales de corto plazo para financiar operaciones de pre-exportación, exportación e importación.
- Operaciones en los mercados de dinero, principalmente a través de emisión de papel comercial en el mercado de Estados Unidos y de Europa.

A continuación se presentan cifras relativas al apoyo financiero ofrecido por Bancomext. El crédito canalizado incluye el destinado para cubrir necesidades de exportadores directos e indirectos con productos financieros de pre-exportación, ventas, proyectos de inversión y consolidación financiera.

Apoyos financieros 1995-1999 (Millones de dólares)

Año	1995	1996	1997	1998	1999	Promedio
Total	7,975	6,316	5,069	5,790	4,543	5,939
Crédito	6,751	5,853	4,068	4,830	4,039	5,108
Exportadores directos	5,510	3,119	2,587	4,490	3,688	3,879
Exportadores indirectos	1,241	2,734	1,481	340	351	1,229
Garantías y avales	1,224	463	1,001	960	504	830
Total de empresas apoyadas	4,272	3,545	n d	3,397	2,640	3,464
PYMES (%)*	86.9	86.5	85.2	87	96	88.3
Grandes empresas (%)	13.1	13.5	14.8	13	4	11.7
Primer Piso (%)	18.3	16.1	38.1	57.7	63.8	38.8
Segundo Piso (%)	81.7	83.9	61.9	42.3	36.2	61.2
Corto Plazo (%)	74.7	55.1	60	80	n d	67.5
Largo Plazo (%)	25.3	44.9	40	20	n d	32.6

Fuente: Informe Anual de Bancomext 1995, 1996, 1997, 1998, 1999

Notas: El total de los apoyos financieros es la suma del total de crédito más las garantías y avales otorgadas.

El total de crédito es la suma del crédito canalizado a exportadores directos e indirectos

La partida de exportadores indirectos, incluye préstamos de pre-exportación y de ventas.

El rubro de exportadores indirectos, incluye canalizaciones a actividades de importación, consolidación financiera, y en algunos casos, proyectos de inversión

* Pequeñas y medianas empresas con exportaciones anuales hasta 2 millones de dólares

n d No disponible

Características de los productos y servicios de Bancomext

Producto o servicio	Crédito para el ciclo productivo	Crédito para ventas de exportación	Crédito para unidades de equipo de importación	Crédito para proyectos de inversión
Operaciones elegibles	Compra de materias primas, producción y almacenamiento, importación de materias primas, pago de salarios de mano de obra directa y otros servicios o bien, la adquisición de aperos, ganado o animales de cría	Venta de exportación directa o indirecta de bienes o servicios no petroleros.	Compra de maquinaria o equipo que se utilice para la fabricación de bienes exportables directa o indirectamente Este apoyo se brinda a través de líneas globales establecidas con otros bancos	Proyectos de inversión de nueva creación, ampliación o modernización de empresas en marcha
Cobertura y montos	Hasta el 70% del valor de las facturas, pedidos o contratos Hasta 100% del costo de producción	Hasta 90% del valor de las facturas o contratos, en caso de ventas de corto plazo, y en el caso de ventas a largo plazo hasta el 85% o hasta 100% del contenido nacional de producción, el que sea menor.	Hasta 85% del valor de la maquinaria o equipo	Hasta el 50% del monto total a invertir, tratándose de proyectos de nueva creación En el caso de ampliaciones y/o modernizaciones el porcentaje máximo del financiamiento podrá ser de hasta 85%
Plazo	La vigencia de la línea se establecerá como resultado del análisis, revisable anualmente Pueden ser de 180 días para empresas manufactureras y de servicios y de 360 días para actividades agropecuarias y de pesca.	En función del flujo de recursos esperado Pueden ser de 180, 360 días y 2 años	En función del flujo de recursos esperado. Pueden ser de 180, 360 días y 2 años	En función del flujo de recursos esperado
Forma de disposición	Bajo presentación del paquete de facturas, pedidos en firme, contratos de suministro o cartas de crédito irrevocables	Bajo presentación del paquete de facturas de los bienes y servicios cuya venta se realizó durante el último o penúltimo mes anterior a la fecha de disposición del préstamo	Bajo presentación de Solicitud de Cámara de Comercio Internacional (CCI) de importación o solicitud de orden de pago directo al proveedor ó relación de gastos previstos ó copia de facturas, en caso de reembolso	Bajo presentación de Solicitud de CCI de importación ó solicitud de orden de pago directo al proveedor o relación de gastos previstos ó copia de facturas, en caso de reembolso.
Garantías	La cobertura deberá ser como mínimo de 1 a 1	La cobertura deberá ser como mínimo de 1 a 1	La cobertura deberá ser como mínimo de 2 a 1	La cobertura deberá ser como mínimo de 2 a 1
	Pueden ser "las propias del crédito", cesión de derechos de las ventas generadas, hipoteca civil o sobre unidad completa y/o garantía fiduciaria En algunos casos certificados de depósito, bonos de prenda y/o adicionales			
Tipo de contrato	Habilitación, avío, cuenta corriente o refaccionario.		Refaccionario simple	Refaccionario simple
Requisitos	Viabilidad económica de la empresa desde el punto de vista técnico, de mercado, administrativo y financiero			

* Las garantías propias del crédito son aquéllas bienes que se adquieren con el financiamiento

Características de las garantías y avales de Bancomext

Producto / Servicio	Garantía de Pre-embarque	Garantía de Post-embarque específica	Garantía de post-embarque global	Avales
Descripción	Cubre a los exportadores contra la pérdida neta definitiva que sufran como consecuencia de riesgos desde que se firma el contrato de garantía hasta que se entregan los bienes al importador	Esta garantía es un mecanismo que protege al exportador mexicano de la falta de pago del importador por riesgos políticos y extraordinarios, una vez que los bienes fueron recibidos por este último. Asimismo, esta garantía protege a una institución financiera intermediana del incumplimiento de pago de un crédito otorgado a un exportador por la causa antes mencionada		Este producto garantiza el pago al exportador del extranjero o del nacional que apoye capital de trabajo y/o la compra de activos fijos
Operaciones elegibles	Puede cubrir una sola operación o distintas	Una sola operación con un cliente único.	Distintas operaciones con distintos clientes	n.d
Cobertura y montos	Hasta 90% de la pérdida neta. Cubre riesgos políticos, comerciales y catastróficos	Hasta 90% del crédito o del valor factura de exportación. Cubre riesgos políticos como inconvertibilidad de divisas; guerras, hostilidades, expropiación o confiscación de los bienes del importador; falta de pago a consecuencia de una disposición de carácter general de una autoridad gubernamental.		Hasta el 85% del monto de la operación a garantizar
Plazo	En caso de hacerse efectiva la garantía, el plazo se determinará en función del flujo de recursos esperado.			En función del flujo de recursos esperado
Garantías	Cobertura de 1.2 a 1. Pueden ser hipoteca civil y/o sobre unidad completa y/o fiduciaria propia o de terceros			Cobertura de 2 a 1. Pueden ser hipoteca civil y/o sobre unidad completa y/o fiduciaria propia o de terceros
Tipo de Contrato	Crédito por aval bajo autorización de la SHCP ya sea al amparo de una línea de crédito simple o en cuenta corriente.			Crédito por aval o de firma
Requisitos	Ser empresa mexicana exportadora de bienes manufacturados que cuenten con un grado de integración nacional mínimo de 30% y que establezcan un pedido en firme o contrato de compraventa con su importador	Ser empresa exportadora de bienes manufacturados, producidos y embarcados en México, con al menos 30% de grado de integración nacional, con ventas a plazos de hasta 360 días. O bien, institución financiera intermediana (IFI) que otorgue financiamiento a empresas para la venta de sus productos o servicios en los mercados internacionales		n.d
Comisiones / cuotas	Se pagan primas de acuerdo al tipo de operación	100 dólares por apertura más primas de acuerdo al tipo de cliente, país y plazo de venta *		n.d

n.d No disponible

* Ejemplo de cuotas a aplicar en las garantías de post-embarque.

País	Tipo de comprador con plazo de venta de 60 días		
	Soberano	Público-Financiero	Privado
Chile	0.15	0.18	0.22
Bolivia	0.32	0.38	0.44
Brasil	0.45	0.54	0.64

SECRETARÍA DE ECONOMÍA
ESTADO MEXICANO

Durante el 2000, Bancomext ha diseñado un "Esquema Simplificado de Financiamiento para la Atención de la Pequeña y Mediana Empresa". Dicho esquema se diseñó para cubrir las necesidades de capital de trabajo, que no rebasen los 250,000 dólares, de la pequeña y mediana empresa.

Esquema Simplificado de Financiamiento para la Atención de la Pequeña y Mediana Empresa

Sujetos de apoyo	<ul style="list-style-type: none"> Pequeños y medianos productores de bienes manufacturados y/o servicios no petroleros, generadores de divisas, directa o indirectamente, con requerimientos de capital de trabajo. Productores, organizaciones de productores, comercializadoras, empresas productoras de bienes manufacturados y/o servicios que promuevan un bien, insumo o servicio que sea incorporado a un producto de exportación, así como empresas que sustituyan importaciones <p>Cabe mencionar que temporalmente el sector agropecuario no aplica para este esquema</p>
Destino del financiamiento	Compras de materias primas o insumos, sueldos de mano de obra directa o acopio de existencias de producto terminado o semiterminado y/o ventas de exportación directa e indirecta de plazos.
Tipo de contrato	Cuenta corriente o simple.
Plazo	Hasta 3 años. En el caso de cuenta corriente se revisa anualmente.
Moneda	Dólares de EUA o moneda nacional
Cobertura / montos	Se financia hasta el 90% de los requerimientos de capital de trabajo
Amortizaciones	Semestrales y periódicas.
Garantías	Garantía hipotecaria en primer lugar de bienes inmuebles propios o de terceros en zonas urbanas con una cobertura mínima de 1.5 a 1 más cesión de derechos de las cuentas por cobrar financiadas En caso de que la empresa presente una experiencia menor a 1 año de exportaciones directas e indirectas recurrentes la cobertura mínima será de 2 a 1 más la cesión de derechos de las cuentas por cobrar financiadas.
Comisiones	La comisión de apertura es de 0.5 puntos porcentuales, sobre el monto a financiar y se cobra a la firma del contrato
Criterios de elegibilidad / requisitos	El índice de endeudamiento máximo de la empresa medido como la relación del pasivo total entre el activo total, una vez contabilizado el crédito que en su caso otorgue Bancomext, deberá ser como máximo del 60% La empresa deberá presentar utilidades de operación en el ejercicio en curso y los dos ejercicios anteriores. Mantener un índice de liquidez de al menos 1 vez en el ejercicio en curso y en el inmediato anterior La relación utilidad antes de gastos financieros, impuestos, depreciación y amortización entre gastos financieros deberá ser mayor o igual a 1.3 veces, una vez contabilizado el crédito que en su caso otorgue Bancomext Tener una experiencia de ventas de exportación directa o indirecta de cuando menos 1 año o más de 2 años de operación No deberá encontrarse en la relación de empresas suspendidas de Bancomext Deberá obtenerse la consulta del Buró Nacional de Crédito u otra fuente autorizada, sin que presente claves de prevención, ni cartera vencida
Forma de disposición	Presentando relación de pedidos, facturas, órdenes de compra o copia de contratos y solicitud de disposición.

En la página electrónica del Banco se puede encontrar gran parte de la información presentada e incluso una presolicitud a fin de evaluar la elegibilidad del financiamiento.

3.2.2. Nacional Financiera (Nafin).

Nacional Financiera también ofrece financiamiento al comercio exterior, aunque su nicho principal es atender a la micro, pequeña y mediana empresa. En octubre de 1999, Nafin celebró sus 65 años de existencia como banca de desarrollo, su función es servir como instrumento al servicio de la política económica mexicana. Tiene como objetivo principal fomentar el desarrollo económico nacional y regional, creando estímulos que favorezcan el crecimiento equilibrado de las empresas, para ello cuenta con una amplia gama de productos financieros y de capacitación asimismo brinda asistencia técnica.

Nafin realiza operaciones de segundo piso en moneda nacional y dólares. Su finalidad es financiar todos los rubros de inversión de las empresas industriales, comerciales y servicios a través de las ventanillas de los Bancos Comerciales e Intermediarios Financieros no Bancarios.

En los últimos años, Nafin busca fomentar en las micro, pequeñas y medianas empresas la realización de nuevas inversiones productivas, a través del financiamiento de operaciones a tasa fija, eliminando el riesgo de volatilidad en las tasas de interés en sus proyectos.

Nacional Financiera atiende las necesidades de crédito de empresas importadoras y exportadoras de bienes y servicios con financiamiento a corto, mediano y largo plazo con tasas de interés bastante competitivas. A su vez, Nafin ofrece garantías con la finalidad de facilitar a las micro, pequeñas y medianas empresas (MIPYMES) el acceso a recursos de mayor plazo, complementando el nivel de garantías que requieren los bancos.

Dentro de los productos que ofrece para el desarrollo industrial y que contribuyen directa e indirectamente al financiamiento al comercio exterior destacan.

- Subasta en dólares.
- Programa de créditos a tasa fija.
- Programa de Desarrollo de Proveedores.
- Líneas de crédito a mediano y largo plazo.
- Cartas de Crédito.
- Asesoría financiera para las empresas y en su caso para el financiamiento de las operaciones de comercio exterior (importación de bienes de capital, insumos intermedios, materias primas, así como exportación)
- Financiamiento de corto plazo para operaciones de pre-exportación, exportación e importación.

Descripción general de productos financieros de Nafin

Subasta en dólares	La subasta en dólares provee entre otros a las empresas exportadoras y a las que produzcan bienes que se coticen a precios internacionales, financiamiento en dólares en términos y condiciones competitivas
Programa de desarrollo de proveedores	Este programa consiste en esquemas integrales de apoyo que brindan financiamiento, capacitación y asistencia técnica a las micro, pequeñas y medianas empresas como proveedoras de grandes empresas o de entidades del sector público a través de sus programas
Cartas de crédito	<p>Con Nafin, el servicio de cartas de crédito se ofrece en territorio nacional o extranjero. No existe restricción para el tipo de bienes a importar. El monto es de 50,000 dólares americanos o su equivalente en otras divisas. Sus comisiones.</p> <ul style="list-style-type: none"> • Por apertura es de 2 al millar, por trimestre o fracción sobre el importe de la carta de crédito • De modificación de términos y condiciones 65 dólares • Por prórroga 2 al millar por trimestre o fracción, sobre el saldo de la carta de crédito al momento de la modificación. • Por disposición 2 al millar sobre el importe de los documentos • Gastos telegráficos 20 dólares por aperturas, 10 dólares por modificaciones y/o aclaraciones <p>Cabe mencionar que para aperturas de cartas de crédito no vinculadas a un financiamiento, es decir, como "servicios bancarios", la empresa deberá constituir en Nafin un depósito en garantía por el monto que cubre la carta de crédito y los gastos correspondientes</p>

Nafin, cuenta con diversas fuentes de recursos, algunas de ellas son:

- En el mercado nacional, emite aceptaciones bancarias, Bondies, Nafides y Nafites.
- Mercado cambiario peso/dólar.
- Financiamiento proveniente de organismos multilaterales, principalmente del BID y BIRD.
- Emisión de bonos comerciales, certificados de depósito y Europagarés en los mercados internacionales
- Líneas de crédito establecidas con agencias de crédito a la exportación (ECA's), Eximbanks, y bancos comerciales extranjeros.

Flujo de Recursos de Nafin para Financiar Operaciones de Comercio Exterior.
(Millones de dólares)

Financiamiento de Eximbanks y bancos comerciales extranjeros	1995	1996	1997	1998	1999	Promedio
Total	955	595	69	293	212	424.8
Líneas de Corto Plazo (principalmente, preexportación e importación)	807	513	51	254	209	366.8
Líneas globales	53	68	17	33	2	34.6
Otros créditos	95	14	1	6	1	23.4

Fuente: Informe Anual de Nafin, 1995, 1996, 1997, 1998, 1999

Características de los productos financieros que ofrece NAFIN a la Banca Comercial para Operaciones de Comercio Exterior

Producto / Servicio	Líneas globales de crédito a mediano y largo plazo	Líneas de comercio exterior a corto plazo ⁴⁰
Descripción	El empresario mexicano obtiene financiamiento para sus importaciones de maquinaria, equipo, refacciones, insumos agroindustriales, materias primas y servicios mientras que el proveedor en el extranjero recibe su pago de inmediato.	Este tipo de líneas son otorgadas por una amplia red de bancos corresponsales con cobertura mundial, para el financiamiento de hasta el 100% de las operaciones de pre-exportación, exportación e importación de materias primas, insumos, refacciones, productos agropecuarios, bienes de consumo, maquinaria y equipo
Sujetos de Apoyo	Empresas mexicanas micro, pequeñas, medianas en los sectores industria, comercio y servicios	
Cobertura y montos	Hasta 85% del valor de las facturas de bienes importados Los montos mínimos son de 50,000 dólares y hasta de 5 millones de dólares	100% del valor de la operación Los montos mínimos son. a) Para importaciones con carta de crédito 50,000 dólares americanos b) Para importaciones a través de reembolso 200,000 dólares. Para pre-exportaciones y exportaciones 200,000 dólares.
Plazos:	De 1 a 5 años.	90, 180 y hasta 360 días.
Forma de amortización	Semestral.	Un solo pago al vencimiento (capital e intereses).
Forma de disposición	De acuerdo a lo pactado en el contrato establecido.	a) Importaciones: Mediante solicitudes de desembolso, en un plazo de 24 a 48 horas, en función del monto, o mediante la apertura de una carta de crédito, establecida por Nafin, de 5 a 10 días b) Pre-exportación y exportación en un plazo de 24 a 48 horas, en función del monto, mediante solicitudes de desembolso.
Tasa de interés	Fijas o variables dependiendo de la institución con la cual se estableció el crédito	LIBOR trimestral o semestral, según sea el caso, más el margen de intermediación que determine Nafin

Cabe mencionar que Nafin utiliza la modalidad de créditos específicos para operaciones que por sus características tales como monto y plazo de entrega, sea más conveniente la contratación de un crédito que se ajuste a las necesidades particulares de cada proyecto.

Las PYMES que deseen exportar por primera vez, pueden recurrir al Programa de Operaciones de Crédito de Segundo Piso de Nafin, con el cual pueden obtener apoyo para capital de trabajo, maquinaria, modernización de instalaciones y/o crédito para restructuración de pasivos. Una vez que la empresa ya está exportando, es más viable que pueda aplicar a los financiamientos de Bancomext, porque de no exportar aún, dicho Banco pedirá mayores garantías.

⁴⁰ Bajo esta modalidad de financiamiento, Nafin otorga recursos al amparo de Convenio General que establece las bases genéricas para el descuento y otorgamiento de créditos suscritos entre los bancos y Nacional financiera y con base en lo establecido en el Programa de Operaciones de Crédito de Segundo Piso. El otorgamiento de estos recursos se sujetará a los Términos y Condiciones para Operar recursos a corto plazo, destinados a apoyar a empresas mexicanas generadoras netas de divisas o que coticen a precios internacionales en sus operaciones en dólares de comercio exterior.

Cabe señalar que como gran parte de las empresas involucradas en el comercio exterior requieren para su operación de una relevante inversión en modernización que les permita seguir siendo viables, así como alcanzar un posicionamiento. Para las pequeñas y medianas empresas en el mercado local, Nafin ofrece los dos siguientes programas:

Programa de Desarrollo de Proveedores

Operaciones	Sector Privado	Sector Público	Subcontratación
Objetivo	Facilitar a las MIPYMES el acceso al financiamiento, la capacitación y la asistencia técnica para sus operaciones con el sector privado	Financiar directamente el capital de trabajo de las PYMES industriales, que cuenten con pedidos de entidades del Sector Público.	Financiar capital de trabajo de empresas Subcontratistas.
Sujetos de apoyo	MIPYMES interesadas en convertirse en proveedoras de grandes empresas compradoras.	Empresas manufactureras y/o de servicios relacionados con la industria, proveedoras de organismos o entidades del sector público, que previamente hayan firmado un convenio con Nafin	Micros, pequeños y medianos proveedores industriales del sector privado, que cuenten con un pedido o contrato vigente y con un certificado de confiabilidad técnica de su contratista.
Destino de los recursos	Capital de Trabajo Activos Fijos Adquisición de Nuevas Tecnologías Constitución de Fideicomisos AAA Capacitación y Asistencia Técnica		Capital de trabajo requerido para el suministro de un contrato o pedido específico, en un esquema que simplifica y permite mayor agilidad en el otorgamiento del crédito, con financiamientos de segundo piso, garantías y créditos de primer piso
Tipo de contrato	Factoraje sin recurso	Crédito a pedidos	n d
Cobertura y montos	Hasta el 100%	Hasta el 50% del pedido o contrato, sin exceder el equivalente en moneda nacional de 3 26 millones de UDIS	n d
Plazo	Hasta 120 días por documento	Dependiendo del contrato de abastecimiento o pedido, hasta 2 años	En función del contrato sin exceder 2 años
Tasa de interés	Se determina de acuerdo al usuario final con una tasa máxima en base a TIE	Negociable	TIE más 5 puntos
Garantías	n d	Las propias del crédito más el aval de los socios o accionistas, como mínimo NAFIN podrá otorgar garantía al intermediario, hasta por el 70% Del crédito	Las propias del crédito y el aval del principal accionista Adicionalmente Nafin otorga su garantía al Banco intermediario hasta por el 70% del financiamiento.

n d No disponible

Programa de Operaciones de Crédito de Segundo Piso de Nafin

Descripción General	Su objetivo es apoyar los proyectos de inversión de las micro, pequeñas y medianas empresas del sector manufacturero y de las actividades del sector servicio directamente proveedoras de la industria, que tenga como objetivo modernizar, eficientar la planta productiva, sin descuidar el impacto que la misma tenga en el medio ambiente.
Operaciones financieras	Capital de trabajo (materia prima, sueldos y salarios, otros gastos propios del giro) Compra o arrendamiento financiero de maquinaria, equipo y/o local, así como modernización de instalaciones Reestructuración de pasivos
Tipo de crédito	Refaccionario.
Cobertura y montos	El monto mínimo es de \$300,000.00 pesos y los montos máximos dependen del tipo de proyecto
Plazos	Hasta de 20 años (incluye periodo de gracia).
Forma de disposición	Los recursos de Nafin, son canalizados a través de intermediarios financieros: bancos comerciales, uniones de crédito, empresas de factoraje, arrendadoras financieras y Fideicomisos AAA, este último operado con El Palacio de Hierro.
Tasa de interés	Las tasas pueden ser fijas o variables En el caso de bancos comerciales y tasas fijas tenemos: De 1 a 3 años, 17.00% + margen de intermediación libre De 3 a 5 años, 17.25% + margen de intermediación libre De 5 a 7 años, 17.50% + margen de intermediación libre De 7 a 10 años, 17.75% + margen de intermediación libre En el caso de uniones de crédito y tasas fijas tenemos: De 1 a 3 años, 19.25% + margen de intermediación libre De 3 a 5 años, 19.50% + margen de intermediación libre De 5 a 7 años, 19.75% + margen de intermediación libre De 7 a 10 años, 20.00% + margen de intermediación libre
Garantías	Reales de 2 a 1, generalmente bienes inmuebles

3.2.3. Secretaría de Comercio y Fomento Industrial (SECOFI).

La Secretaría de Comercio y Fomento Industrial es una dependencia del Poder Ejecutivo Federal, cuya misión es promover la competitividad y eficiencia de las empresas en lo individual y del país en su conjunto para fomentar el crecimiento económico sostenido y estable, y con ello, generar más y mejores empleos en una economía globalizada; su función es ser una institución de excelencia con una efectividad similar o superior a la de los mejores organismos promotores del mundo.

De acuerdo al *Programa de Política Industrial y Comercio Exterior* sus objetivos estratégicos son:

- Crear condiciones de rentabilidad elevada y permanente en la exportación directa e indirecta, y ampliar y fortalecer el acceso de los productos nacionales a los mercados de exportación.
- Fomentar el desarrollo de un mercado interno y la sustitución eficiente de importaciones como sustento de la inserción de la industria nacional en la economía internacional
- Crear mecanismos que aceleren el desarrollo de agrupamientos industriales, lo mismo regionales que sectoriales, de alta competitividad internacional y fomentar la creciente integración a los mismos de empresas micro, pequeñas y medianas (MIPYMES).

Entre los programas e instrumentos de apoyo y promoción al comercio exterior encontramos.

- Programa de Importación Temporal de Mercancías (PITEX)
- Programa de Promoción Sectorial (PROSEC)
- Programa de Empresas Altamente Exportadoras (ALTEX).
- Programa de Ferias Mexicanas de Exportación (FEMEX).
- Instrumento de Devolución de Impuestos (Drawback).
- Registro de Empresas de Comercio Exterior (ECEX).

Los requisitos para estar inscritos a los programas por lo general son: ser persona moral con un monto mínimo de capital social; la vigencia de los programas es por lo general indefinida siempre y cuando el beneficiario cumpla con los compromisos adquiridos bajo el apoyo de SECOFI; los compromisos son en su mayoría cuantitativos, puesto que para cada programa se establecen montos mínimos de exportaciones; la comprobación de ellos se realiza cada año con la presentación de declaraciones anuales; la inscripción a dichos instrumentos es gratuita y se realiza en las oficinas de la Secretaría.

Todos los programas tienen un marco jurídico, el cual incluye ordenamientos y disposiciones legales y fiscales, que pueden ser, según sea el caso particular de cada uno: *Ley Aduanera y su Reglamento*.

Ley del Impuesto sobre la Renta, Código Fiscal de la Federación, Resolución Miscelánea de Comercio Exterior, etc.

Programa de Importación Temporal de Mercancías (PITEX).

Bajo el PITEX se permite a los productores de mercancías destinadas a la exportación, importar temporalmente diversos bienes para ser utilizados en la elaboración de productos de exportación, sin cubrir los pagos de impuesto general de importación, impuesto al valor agregado y cuotas compensatorias en su caso ⁴¹

Programa de Importación Temporal de Mercancías (PITEX)

Beneficios	Compromisos
<p>Las mercancías sujeto de este programa son</p> <ul style="list-style-type: none"> • Materias primas, partes y componentes que se destinen totalmente a integrar mercancías de exportación, • Envases, empaques, contenedores y cajas de trailers que se destinen totalmente a contener mercancías de exportación, • Combustibles, lubricantes, materiales auxiliares, refacciones y equipo que se consuman dentro del proceso productivo de la mercancía de exportación, • Maquinaria, equipo, instrumentos, moides y herramienta duradero destinado al proceso productivo y equipo para el manejo de materiales relacionados directamente con los bienes de exportación, • Aparatos, equipos y accesorios de investigación, seguridad industrial, control de calidad, comunicación, capacitación de personal, informática y para la prevención y control de la contaminación ambiental y otros vinculados con el proceso productivo de los bienes de exportación 	<p>El titular debe comprometerse a vender</p> <ul style="list-style-type: none"> • 10% de las ventas totales anuales ó 500,000 dólares anuales en caso de solicitar importaciones temporales correspondientes a las primeras tres categorías citadas en "beneficios" (a, b, c) • 30% de las ventas totales anuales en caso de solicitar importaciones temporales de los bienes incluidos en las últimas dos categorías de "beneficios" (d y e)

⁴¹ SECOFI, www.secofi-dgsce.gob.mx/Pitex.htm

Cabe mencionar que el artículo 303 del TLCAN afecta al PITEX, puesto que habla de restricciones a la devolución de aranceles aduaneros sobre productos exportados y a los programas de diferimiento de aranceles aduaneros.

De acuerdo a lo que establece el artículo 303 del Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN) a partir de enero del 2001

1. Para el reembolso, exención o reducción de los aranceles aduaneros pagados o por pagar de un bien importado de una de las partes (México, Estados Unidos y Canadá) será necesario que el bien sea:
 - a) Posteriormente exportado a una de las partes.
 - b) Utilizado como material en la producción de otro bien, posteriormente exportado a una de las partes.
 - c) Sustituido por un bien idéntico o similar utilizado como material en la producción de otro bien posteriormente exportado a una de las partes.
2. Ninguna de las Partes, a condición de exportar, podrá reembolsar, eximir, ni reducir:
 - a) Cuotas antidumping o compensatorias que se apliquen con las leyes internas de una Parte y no sean incompatibles con las disposiciones del Capítulo XIX del TLCAN
 - b) Primas que se ofrezcan o recauden sobre bienes importados, derivados de cualquier sistema de licitación relativo a la aplicación de restricciones cuantitativas a la importación, de aranceles-cuota, o de cupos de preferencia arancelana.
 - c) Derechos aplicados de conformidad con la Sección 22 de la United States Agricultural Adjustment Act, sujeto a las disposiciones del Capítulo VII del TLCAN.
3. Cuando el bien se importe a territorio de una Parte de conformidad con un programa de diferimiento de aranceles aduaneros y subsecuentemente se exporte a territorio de otra parte o cumpla con las condiciones 1.a, 1.b, y 1.c., señaladas antenamente, la Parte de cuyo territorio se exportó el bien:
 - a) Determinará el monto de los aranceles aduaneros como si el bien exportado se hubiera destinado al consumo interno.
 - b) Podrá eximir o reducir dicho monto en la medida que lo permita el primer párrafo de este artículo.
4. Para establecer el monto de aranceles susceptibles de reembolso, exención o reducción de conformidad con el párrafo 1, cada una de las partes exigirá la presentación de prueba suficiente del monto de aranceles aduaneros pagados a otra Parte en relación con el bien que subsecuentemente se ha exportado.

En resumen, este artículo, define la exención de aranceles aduaneros pagados o por pagar de mercancías importadas de una de las Partes (Estados Unidos y Canadá, para el caso de México) que son posteriormente exportadas a una de las Partes. En el caso de bienes importados de terceros países, la exención de aranceles que se aplicará será de acuerdo a lo establecido por el Programa de Promoción Sectorial (Prosec). De acuerdo a las estadísticas, sabemos que la mayor parte de nuestras exportaciones se dirigen a Estados Unidos y Canadá, por lo que, al menos en el corto plazo y hasta que cambie el destino de nuestras exportaciones, la exención de impuestos se hará.

Programa de Promoción Sectorial (Prosec).

A partir de 1998, Secofi, establece los programas de promoción sectorial, mediante los cuales se permite importar temporal o definitivamente con arancel ad-valorem preferencial (Impuesto General de Importación) diversos bienes para ser utilizados en la elaboración de productos específicos. Los usuarios de cada programa, son previamente definidos así como:

- Los bienes finales que éstos deberán producir con los bienes importados
- Los insumos y maquinarias que los usuarios de cada programa podrán importar.
- Se establecen aranceles entre 0% y 5% para la importación definitiva de los insumos y maquinarias listados en cada Programa.

Este programa establece lo siguiente:⁴²

- A partir del 2001 tanto para la importación como para la exportación se pagará un arancel que puede ser de 0% hasta el 5%.
- El 9 de mayo del 2000, se publicaron nuevos programas que incluyen un total de 10,902 fracciones arancelarias de las cuales 6,582 están con arancel 0% y las restantes 4,320 con arancel 5%.
- La maquinaria que se importó temporalmente antes del 1° de noviembre del 2000 no pague impuestos y aquella maquinaria que se importe a partir del 1° de noviembre de 2000 tendrá que pagar los impuestos de importación.

Beneficios	Compromisos.
<p>Importación temporal o definitiva de ciertas mercancías, definidas en el "Decreto Prosec" que pueden, o no, ser transformadas y que, son o no, incorporadas a mercancía de exportación.</p> <p>Este programa contribuirá a</p> <ul style="list-style-type: none"> • Dar certidumbre sobre los niveles arancelarios que pagarán los productores a partir del año 2001 • Se mantiene la competitividad de las empresas instaladas en México que producen para la exportación y para el mercado doméstico • Promueve la atracción de proveedores locales y de proveedores regionales 	<p>En el caso de Prosec, no existen compromisos definidos como en el PITEX, sin embargo, el solicitante del programa, deberá registrar sus importaciones definitivas o pagar los impuestos correspondientes de acuerdo a la fórmula de pago de aranceles (PITEX y Maquila en el caso de estar en estos programas)</p>

⁴² Información recabada del Departamento de Asesoría Empresarial de Primer Contacto

El Prosec, aplica para 6,582 fracciones arancelarias de bienes importados temporal o definitivamente, bajo este programa, pueden beneficiarse aquellos bienes exportados a Estados Unidos y Canadá y que tienen partes importadas de terceros países. Una de las diferencias entre el Prosec y PITEX es el número de mercancías que se benefician de aranceles a la importación, y el porcentaje de arancel que se aplica. Con el Prosec se aplican tasas entre 0 y 5% y con el PITEX de 0%, según lo acordado hasta principios de diciembre de 2000, este funcionará hasta el 31 de diciembre de 2000

Programa de Empresas Altamente Exportadoras (ALTEX).

El programa ALTEX es un instrumento de promoción a las exportaciones de productos mexicanos destinado a apoyar su operación mediante facilidades administrativas y fiscales.⁴³

Programa de Empresas Altamente Exportadoras (ALTEX)

Beneficios:	Compromisos:
<p>El programa ALTEX brinda a sus titulares:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Devolución de saldos a favor del IVA, en un término de cinco días hábiles • Acceso gratuito al Sistema de Información Comercial administrado por la SECOFI, Exención del requisito de segunda revisión de las mercancías de exportación en la aduana de salida cuando estas hayan sido previamente despachadas en una aduana interior • Facultad para nombrar a un apoderado aduanal para varias aduanas y diversos productos. <p>Además, el Banco Nacional de Comercio Exterior (BANCOMEXT) da apoyos financieros específicos para las empresas altamente exportadoras.</p>	<p>Los usuarios deben tener</p> <ul style="list-style-type: none"> • Exportaciones directas por un valor de dos millones de dólares o equivalentes al 40% de sus ventas totales, en el periodo de un año • Exportaciones indirectas anuales equivalentes al 50% de sus ventas totales • Presentar oportuna y puntualmente su reporte anual de operaciones de comercio exterior

Registro de Empresas de Comercio Exterior (ESEX).

El registro de Empresas de Comercio Exterior (ESEX) es un instrumento de promoción a las exportaciones, mediante el cual las empresas comercializadoras podrán acceder a los mercados internacionales con facilidades administrativas y apoyos financieros de la banca de desarrollo.⁴⁴ Los beneficiarios se clasifican en dos categorías:

- Consolidadora de exportación.- La persona moral que tenga como actividad preponderante la integración y consolidación de mercancías para su exportación, que cuente con un capital social suscrito y pagado mínimo de 2,000,000 de pesos y que realice exportaciones de mercancías de cuando menos cinco empresas productoras.
- Promotora de exportación.- La persona moral que tenga como actividad preponderante la comercialización de mercancías en los mercados internacionales, que cuente con capital social suscrito y pagado mínimo de 200,000 pesos y que realice exportaciones de mercancías de cuando menos tres empresas productoras

⁴³ SECOFI, www.secofi-dgsce.gob.mx/Altex.htm

⁴⁴ SECOFI, www.secofi-dgsce.gob.mx/Esex.htm

Registro de Empresas de Comercio Exterior (ECEX)

Beneficios:	Compromisos:
<ul style="list-style-type: none"> • La posibilidad de adquirir mercancías a proveedores nacionales, mediante el Tratamiento de Exportación Definitiva a tasa 0% del IVA • Expedición automática de la constancia de ALTEX. • Autorización, en su caso del PITEX bajo la modalidad de proyecto específico • Descuento del 50% en los apoyos no financieros que proporciona Bancomext y servicio de banca de primer piso, créditos conforme a los productos financieros vigentes y apoyar su participación en ferias y misiones organizadas por dicha institución. • Asistencia y apoyo financiero por parte de Naftin para la consecución de sus proyectos, así como servicios especializados de capacitación y asistencia técnica. Este beneficio se otorgará tanto a las empresas ECEX como a sus proveedores 	<ul style="list-style-type: none"> • Llevar un control de inventarios conforme a lo previsto en la Ley Aduanera. • Conservar en todo momento un capital social no menor al acreditado en el momento de su registro • Realizar exportaciones por cuenta propia a más tardar en el primer año fiscal regular siguiente a la fecha de su registro, por un importe mínimo de 250,000 dólares <p>En el caso de las Consolidadoras</p> <ul style="list-style-type: none"> • Presentar un programa de actividades cuando soliciten su registro y durante los primeros 15 días del mes de enero de cada año • Presentar un reporte anual de sus operaciones de comercio exterior en medios magnéticos, a más tardar en el mes de abril de cada año a SECOFI y a la S H C P.

Programa de Ferias Mexicanas de Exportación (FEMEX).

El programa FEMEX es un instrumento de promoción destinado a fomentar la realización de ferias en el país que promuevan la exportación de mercancías mexicanas a los mercados internacionales.⁴⁵ Los beneficiarios del programa FEMEX son las personas físicas o morales.

- Organizadoras de ferias que se celebren en el país y que tengan como objetivo fundamental la promoción de exportaciones no petroleras.
- Constructores de recintos para exposición.

Programa de Ferias Mexicanas de Exportación (FEMEX)

Beneficios:	Compromisos:
<ul style="list-style-type: none"> • Diversos apoyos financieros y facilidades administrativas y de promoción otorgados por diversas dependencias de la Administración Pública Federal • Bancomext otorgará apoyos financieros a los organizadores y expositores. Asimismo prestará servicios de banca de primer piso brindará créditos conforme a los productos financieros vigentes, promoverá el evento a nivel internacional y apoyará la participación de compradores profesionales de otros países 	<p>Los titulares deben</p> <ul style="list-style-type: none"> • Demostrar que cumplen con los requisitos y compromisos del programa • Presentar a término de cada evento, un reporte de la feria que hayan organizado o participado, dentro de los dos meses siguientes a su conclusión <p>En el caso de los organizadores:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Destinar al evento una inversión mínima de 1,200,000 pesos • Garantizar la participación de un mínimo de 100 empresas expositoras por cada evento y la asistencia de un comprador extranjero por cada una de ellas <p>En el caso de los constructores</p> <ul style="list-style-type: none"> • Presentar un proyecto donde se especifiquen las características de infraestructura de servicios, así como la fecha límite para concluir la construcción del recinto ferial

⁴⁵ SECOFI, www.secofi-dgsocoe.gob.mx/Femex.htm

Instrumento de Devolución de Impuestos a los Exportadores (Drawback).

La devolución de Impuestos de Importación a los Exportadores o Drawback es un instrumento de promoción a las exportaciones, mediante el cual se reintegra al exportador el valor de los impuestos causados por la importación de materias primas, partes y componentes, empaques y envases, combustibles, lubricantes y otros materiales incorporados al producto exportado o por la importación de mercancías que se retoman al extranjero en el mismo estado en que fueron importadas.⁴⁶

Instrumento de Devolución de Impuestos a los Exportadores (Drawback)

Beneficios:	Compromisos:
<ul style="list-style-type: none">• Recuperar el impuesto general de importación, el monto de la devolución se determina tomando como base la cantidad pagada por concepto del impuesto general de importación en moneda nacional entre el tipo de cambio del peso con respecto al dólar de los Estados Unidos de América vigente a la fecha en que se efectuó dicho pago. El resultado de esta operación se multiplica por el tipo de cambio vigente de la fecha en que se autoriza la devolución.• El monto de los impuestos de importación devuelto es depositado por la Secretaría de Hacienda y Crédito Público en la cuenta del beneficiario del programa.	<p>En este caso los compromisos son más bien requisitos para que la devolución sea otorgada</p> <ul style="list-style-type: none">• Presentar solicitud ante SECOFI durante los 12 meses siguientes a la fecha del pedimento de importación. <p>En el caso de exportadores directos, en un plazo no mayor de 90 días hábiles contados a partir de la fecha de exportación.</p> <p>En el caso de los exportadores indirectos, en un plazo no mayor de 90 días hábiles siguientes a la fecha de emisión del documento que acredite las exportaciones indirectas.</p> <ul style="list-style-type: none">• Para acreditar las exportaciones se deberá presentar copia de los pedimentos de exportación que amparan las mercancías por las cuales el usuario solicita la devolución de impuestos de importación.

3.3. Instituciones de la banca comercial que ofrecen productos financieros al comercio exterior.

En los últimos años, la Banca Comercial en México ha tenido grandes transformaciones de fondo y forma, muchas instituciones han desaparecido, otras nuevas han surgido, instituciones extranjeras se han establecido y algunas se han fusionado o se encuentran en dicho proceso. El alcance de sus operaciones se ha ampliado, a la vez que sus productos y servicios, por lo que en ellas podemos encontrar un área especializada al comercio exterior.

En el *Boletín Estadístico de Banca Múltiple* de la Comisión Nacional Bancana y de Valores podemos encontrar los bancos e instituciones financieras, tanto nacionales como extranjeras, que operan, en México con datos específicos de cada banco (sucursales, empleados, cartera corriente, cartera vencida, etc.) Cabe mencionar que dicho boletín es un documento oficial que resume las operaciones de la Banca Múltiple, sin embargo, no se encuentra en él un apartado específico de los montos de crédito-financiamiento al comercio exterior.

⁴⁶ SECOFI, www.secofi-dgsce.gob.mx/DrawBack.htm

En el presente apartado, se presentarán las características de los productos enfocados al comercio exterior de 3 instituciones: Banamex, Bancomer (recientemente fusionado a Banco Bilbao Vizcaya) y Banorte. Cabe mencionar que dicha información se recabó principalmente de fuentes impresas y electrónicas, asimismo se hizo algunas preguntas a los ejecutivos de dichas instituciones. Es de destacar que se trató de conseguir cifras del monto total de recursos canalizados a operaciones de comercio exterior, sin embargo de acuerdo a consultas hechas con los ejecutivos de las distintas instituciones tanto oficiales como de la banca comercial, dichas cifras no son oficialmente reportadas a ninguna institución del gobierno.

Bancos Comerciales Locales y Extranjeros en México

- | | |
|----|---|
| 1 | Banco Nacional de México, S A, Institución de Banca Múltiple, Grupo Financiero Banamex Accival |
| 2 | Banca Serfin, S A, Institución de Banca Múltiple, Grupo Financiero Serfin |
| 3 | Citibank México, S A, Grupo Financiero Citibank, S.A. de C.V |
| 4 | Bancomer, S A, Institución de Banca Múltiple, Grupo Financiero Bancomer |
| 5 | Banco Santander Mexicano, S A, Institución de Banca Múltiple, Grupo Financiero Santander Mexicano |
| 6 | Banco Bilbao Vizcaya-México, S A, Institución de Banca Múltiple, Grupo Financiero BBV-Probursa |
| 7 | Banco Internacional, S A, Institución de Banca Múltiple, Grupo Financiero Bital |
| 8 | GE Capital Bank S A, Institución de Banca Múltiple, GE Capital Grupo Financiero |
| 9 | Banco del Bajío, S A, Institución de Banca Múltiple |
| 10 | IXE Banco, S A, Institución de Banca Múltiple, IXE Grupo Financiero |
| 11 | Banco Inbursa, S A, Institución de Banca Múltiple, Grupo Financiero Inbursa |
| 12 | Banco Interacciones, S A, Institución de Banca Múltiple, Grupo Financiero Interacciones |
| 13 | Banca Mifel, S A, Institución de Banca Múltiple, Grupo Financiero Mifel |
| 14 | Banca Quadrum, S A, Institución de Banca Múltiple |
| 15 | Banco Invex, S A, Institución de Banca Múltiple, Invex Grupo Financiero |
| 16 | Bansi, S A, Institución de Banca Múltiple |
| 17 | Banca Afirme, S A, Institución de Banca Múltiple, Afirme Grupo Financiero |
| 18 | Banpaís S A, Institución de Banca Múltiple |
| 19 | Banco Mercantil del Norte, S A, Institución de Banca Múltiple, Grupo Financiero Banorte |
| 20 | ABN AMRO Bank (México), S A, Institución de Banca Múltiple |
| 21 | American Express Bank (México), S A, Institución de Banca Múltiple |
| 22 | Bank of America México, S A, Institución de Banca Múltiple |
| 23 | BankBoston, S A, Institución de Banca Múltiple |
| 24 | Bank of Tokyo-Mitsubishi (México) S A, Institución de Banca Múltiple |
| 25 | Chase Manhattan Bank México, S A, Institución de Banca Múltiple, Grupo Financiero Chase |
| 26 | Comerica Bank México, S A, Institución de Banca Múltiple |
| 27 | Dresdner Bank México, S A, Institución de Banca Múltiple |
| 28 | Bank One(México), S A, Institución de Banca Múltiple |
| 29 | Banco J P Morgan, S A, Institución de Banca Múltiple, J P Morgan Grupo Financiero |
| 30 | Republic National Bank of New York (México), S A, Institución de Banca Múltiple |
| 31 | Société Générale México, S A, Institución de Banca Múltiple |

Otros productos y servicios que ofrece Banamex son:

Producto/servicio	Características
Cartas de Crédito de Importación	Para su trámite es necesario contar con una línea de crédito o entregar anticipadamente la provisión de fondos Bajo este esquema se debita la cuenta del solicitante/cliente por el pago del capital más comisiones y gastos
Cartas de Crédito de Exportación	Banamex actúa como banco avisador o bien adquiere el compromiso de pago o notificación. El pago al exportador se efectuará al cumplirse con los términos y condiciones de la carta de crédito En cartas de crédito en las que el exportador ofrece plazo para pagar al comprador, Banamex cuenta con la posibilidad de pagar anticipadamente al exportador.
Carta de crédito Standby	Banamex emite cartas Standby's internacionales y también domésticos en moneda nacional y dólares, sujetándose en este caso, a las leyes cambiarias vigentes. Las cartas Standby's también están regidos por las Reglas y Usos Uniformes para Créditos Documentarios, revisión 1993, publicación 500 de la Cámara Internacional de Comercio Los requisitos para establecer una carta Standby en Banamex son: <ul style="list-style-type: none"> • Tener línea de crédito o efectuar la provisión de los fondos requeridos • Requisar y firmar la solicitud y el contrato respectivo • Autorizar a debitar la cuenta en caso de ejercerse el Standby • Pagar la comisión de apertura correspondiente También Banamex participa como "Banco Avisador en Standby's" que recibe del extranjero en favor de las empresas en México, confirmándolos o sólo notificándolos
Cobranzas Internacionales (Collections)	Banamex actúa como banco receptor de los documentos de una importación o como banco remitente de documentos de exportación
Programa de crédito garantizado	Es un programa a través del cual Eximbank garantiza a Banamex el financiamiento que otorga el cliente, que tiene la necesidad de financiamiento para adquisición de bienes de capital procedentes de Estados Unidos
Aval Bancario	Banamex otorga una garantía para el cumplimiento de obligaciones contraídas de un crédito ofrecido a un importador mexicano por un proveedor extranjero, mediante la firma de aval en un juego de pagarés o títulos de crédito
Descuento de Pagarés (Forfaiting)	Bajo este esquema el exportador recibe su pago a la vista sin ningún riesgo. La cobertura aplica para cualquier país

3.3.2. Grupo Financiero BBVA-Bancomer.

El Grupo Financiero BBVA-Bancomer, el cual opera bajo el modelo de banca universal, ofreciendo productos y servicios a personas físicas y morales, cuenta con una red de 2,413 sucursales y 4,172 cajeros automáticos en México al 30 de junio de 2000 (Incluye BBV-México y Banca Promex). Cabe señalar que en esta sección describirá los productos y servicios de Bancomer, antes de su fusión Bancomer realiza una amplia gama de actividades bancarias comerciales y de menudeo; en el extranjero tiene sucursales en Londres y Gran Caymán, agencias en Nueva York y Los Angeles y una oficina de representación en Sao Paulo, Brasil. Adicionalmente, Bancomer tiene una subsidiaria bancaria en las Islas Caymán, Mercury Bank & Trust Limited, y mantiene relaciones con bancos corresponsales en todo el mundo.

Características del Financiamiento al Comercio Exterior de Bancomer

Producto/ servicio	Apoyo a la exportación	Apoyo a la importación a corto plazo	Apoyo a la importación a largo plazo
Características generales	Se da financiamiento a las empresas preparadas para exportar a través de cartas de crédito. También se financia contra la presentación de las facturas de los bienes exportados, siendo indispensable que dichas evidencias no sean anteriores a más de 60 días.	Se ofrece financiamiento a corto plazo para la adquisición de insumos, refacciones o bienes de consumo provenientes del extranjero.	A través de líneas garantizadas tipo Ex-Im Bank se apoya proyectos de inversión, ampliación o modernización de planta, así como importación de equipo, maquinaria, refacciones y/o servicios.
Operaciones elegibles	Adquisición de materia prima, actividades de cosecha o recolección y mantenimiento de inventarios de productos terminados.	Compra de insumos, refacciones o bienes de consumo provenientes del extranjero.	Bienes de capital, proyectos de aumento de producción o ambientales, creación y ampliación de instalaciones.
Cobertura y montos	Hasta el 100% del valor de los pedidos y/o contratos de suministro.	Hasta 100% del valor de las facturas.	Hasta el 85% del valor total de la factura, debiendo cubrir antes del embarque un anticipo del 15%. Generalmente, el monto mínimo es de 100 mil dólares.
Plazo	De 30 a 90 días, existen algunas excepciones.	Hasta 180 días.	Largo Plazo (3 a 7 años)
Tasa de interés	Fijas o variables.	Fija en base a la tasa Libor.	Tasa fija (basada en el Consenso de la OCDE) o variable (basada generalmente en LIBOR) dependiendo del país de origen.
Moneda	Monedas duras.		
Forma de disposición / tipo de contrato	Línea de crédito o firma de un pagaré.	Cuenta abierta, carta de crédito o provisión de fondos.	El pago al proveedor puede efectuarse a través de una carta de crédito o bien, mediante pago directo.

Características de las garantías de Bancomer

Garantía amplia de pre-exportación (PYME)	Genera una garantía adicional que permite cubrir hasta un 50% del valor de la exportación y facilita el acceso a crédito.
Garantías contractuales	<p>Apoyan a las empresas exportadoras mexicanas en la participación de licitaciones internacionales mediante la emisión de garantías tipo:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Tender bond: garantía previa a la presentación de una oferta. • Bid Bond: garantía de sostenimiento de la oferta. • Advance payment bond: garantía de buen uso de anticipo. • Performance bond: garantía de ejecución.
Garantía de pre-embarque	Protege al exportador contra la pérdida neta de sus bienes a ser exportados. Cubre riesgos políticos, catastróficos o comerciales.
Garantía de post-embarque	Garantiza al exportador contra la falta de pago del importador de los bienes exportados. Cubre riesgos políticos o catastróficos.

3.3.3. Grupo Financiero Banorte.

La agrupación Banorte se remota a la fundación del Banco Mercantil de Monterrey en 1899, y a la del Banco Regional del Norte en 1947, ambas con sede en Monterrey, Nuevo León, México. Actualmente el Grupo ofrece los servicios de banca universal a personas físicas y morales. En la actualidad, Banorte cubre las ciudades más importantes de la República estratégicamente ubicadas a nivel nacional, así como con oficinas de representación en Nueva York y Gran Caimán.

Características de los productos al comercio exterior de Banorte

Producto / servicio	Crédito	Financiamiento para importar productos agropecuarios	Financiamiento para importar maquinaria y equipo	Financiamiento para capital de trabajo, importación de insumos
Descripción	Se otorga a organizaciones de productores, productores y comercializadoras que exporten directa o indirectamente	Financiamiento a través de carta de crédito Realizable en 24 hrs.	Financiamiento vía carta de crédito y vía reembolso Realizable en 24 hrs	Financiamiento a importadores directos e indirectos Realizable en 48 hrs.
Operaciones elegibles	Pre-exportación, ventas de exportación directas e indirectas, financiamiento a proyectos de inversión de exportación, restructuración de pasivos.	Importaciones procedentes de E.E.U.U y Canadá.	Importaciones de maquinaria y equipo procedentes de E.E.U.U. y de la O.C.D.E	Importación de bienes y servicios, apoyos financieros especializados para capital de trabajo y proyectos de inversión
Cobertura y montos	Según operación	100% del valor Libre a Bordo del producto	85% de la parte del producto originaria del país Montos de 80 a 350 mil dólares	Según operación
Plazo	Largo plazo para el caso de restructuración de pasivos y corto plazo para ventas de exportación y pre-exportación	Hasta 180 días	De 3 a 5 años	Corto plazo
Tasa de interés	Para moneda nacional: TIIE, para dólares Libor o CCP	Preferencial base Libor	Base Libor	En dólares base Libor y CPP dólares americanos.
Moneda	Dólar o divisa dura			
Requisitos		100% de grado de integración americano o canadiense del producto Documentación requerida Carta de crédito Solicitud de crédito comercial Autorización de crédito	51% de grado de integración mínimo del producto Embarques mínimos de 100 mil dólares Línea de crédito Comprobación de la utilización de los recursos en actividades de comercio exterior Disponibilidad de recursos	Línea de de crédito Comprobación de la utilización de los recursos en actividades de comercio exterior Disponibilidad de recursos

Características de los productos de Banorte al comercio exterior

Producto / servicio	Cartas de crédito para exportación o importación	Cobranzas documentarias internacionales para exportación e importación	Órdenes de pago para exportación e importación
Descripción	Garantiza las operaciones entre exportadores e importadores de bienes o servicios.	El Banco realiza el proceso de cobro de las ventas de exportadores bajo cobro de una comisión. Se notifica al importador mexicano de la recepción de documentos a más tardar al día hábil siguiente y estos se entregan al importador contra la aceptación o el pago de los mismos.	Facilitan y aseguran el pago de clientes del extranjero. Los pagos de productos y/o servicios a proveedores extranjeros se realizan en un plazo menor a 24 hrs. a través del sistema S.W.I.F.T ya sea en efectivo, o bien acreditando cuenta del proveedor.
Plazo	Hasta 1 año	Según operación	
Requisitos	<p>Ser cuenta habiente de Banorte, y los documentos siguientes.</p> <p>Contrato de apertura de crédito documentario.</p> <p>Instrumento de protección contra riesgos cambiarios</p> <p>Línea de crédito.</p> <p>Pagaré.</p>	Tener cuenta en Banorte.	

3.4. Compañía Mexicana de Seguros de Crédito (COMESec)

Como lo comentamos anteriormente, la COMESec es una institución de carácter privado que no está comprometida con las reglas generales del "Consenso" de la OCDE. Su función principal es otorgar seguros de crédito de exportación contra riesgos comerciales a los exportadores.⁴⁷

Características de los productos de COMESec

Producto/Servicio	Póliza Global de Seguro de Crédito de Exportación.	Póliza Global de Seguro de Crédito de Exportación.
Descripción general	Instrumento que respalda las ventas a crédito al extranjero, por las pérdidas que su negocio pudiera tener por la insolvencia o mora prolongada de sus compradores (negocio comercial).	Póliza que protege del riesgo comercial a las ventas a crédito a medio y largo plazo, usualmente de bienes de capital, que requieren que su cobertura sea contratada individualmente.
Operaciones elegibles	Contratos de venta a compradores privados en el extranjero financiados bajo línea de crédito con alguna institución financiera.	
Cobertura y montos	Generalmente el 85% de la suma asegurada en los créditos a corto plazo. Cubre riesgos comerciales.	
Plazo	Corto plazo	Mediano y largo plazo (hasta 5 años)
Moneda	Moneda Nacional (para operaciones domésticas) y Dólares (para el extranjero)	
Requisitos	<p>Que se pacten amortizaciones semestrales regulares o con una periodicidad menor</p> <p>Que el bien objeto de la venta, quede como garantía del crédito</p>	
Cuotas y comisiones	En un límite de crédito asegurable hasta de 80,000 dólares se cobran 45 dólares	Varía de acuerdo al tipo de operación

⁴⁷ Bank of America, *World Export Credit Guide 1997-1998*, Estados Unidos, p. 103

4. Esquemas e instrumentos de financiamiento al comercio exterior

El financiamiento es uno de los elementos más importantes en el apoyo a las exportaciones, pues los productores y exportadores, además de competir en calidad y precio del producto y/o servicio, deben de ofrecer un crédito o financiamiento para la compra de su oferta, por lo que en los últimos años, el financiamiento de las mercancías se ha convertido en un elemento sumamente importante en la decisión de qué productos o qué servicios adquirir. El crédito o financiamiento, proporciona mejores condiciones de pago, mayor seguridad y confianza entre las partes contratantes, es por ello que generalmente entre mejores sean las condiciones ofrecidas por parte del exportador, mayor será el número de contratos de venta que obtenga.

El éxito de un sistema de financiamiento requiere una estrecha colaboración entre los gobiernos, agencias multilaterales y regionales, bancos de desarrollo, agencias de crédito a la exportación, instituciones aseguradoras de crédito, bancos comerciales, así como de los mismos exportadores. La experiencia de los países exportadores que han obtenido buenos resultados y de muchos países en desarrollo cuya economía se basa en la exportación muestra que una colaboración intensa aumentará considerablemente las oportunidades comerciales y generará mayor certidumbre financiera en todos los interesados.⁴⁸

Como hemos visto anteriormente, el comercio puede financiarse mediante recursos provenientes de distintos fondos y que ofrecen diversas instituciones nacionales e internacionales tanto de banca de desarrollo como de banca comercial. En el presente capítulo se describirán las clasificaciones del financiamiento, los instrumentos y medios de pago, así como los términos y condiciones del crédito.

4.1. Términos y condiciones del crédito-financiamiento.

Desde el punto de vista financiero, el crédito se interpreta como el acto de "facilitar la transferencia de dinero de quienes lo tienen a quienes lo requieren, con una finalidad lucrativa". Desde la óptica jurídica, representa el derecho de una "persona para garantizarle el recibir un bien o un dinero"⁴⁹

En términos financieros, el crédito es la cantidad de fondos que una institución financiera o comercial presta a otra institución o empresa para llevar a cabo un proyecto, venta o cualquier tipo de transacción. Quien presta es conocido como prestamista, quien establece los términos y condiciones financieras bajo las cuales transferirá los recursos al prestatario, es decir, quién pide los fondos.

⁴⁸ Centro de Comercio Internacional, *Sistemas de seguro y garantía del crédito a la exportación. Guía práctica para economías en desarrollo y en transición*, Ginebra, 1998

⁴⁹ Bancomext, *Guía de Acceso al Crédito*, México, 1996, p. 1

En el capítulo dos y tres se presentaron las condiciones financieras que las distintas instituciones nacionales e internacionales establecen en sus productos y servicios al comercio exterior, a continuación daremos algunos términos financieros que el prestamista establece:

- a) Sujeto de crédito
- b) Operación elegible, objeto o destino
- c) Plazo o tiempo del crédito.
- d) Tasa de interés.
- e) Cobertura, monto o porcentaje de financiamiento.
- f) Requisitos o mecanismo de comprobación.
- g) Moneda.
- h) Forma de requisición o disposición.
- i) Garantía.
- j) Cuotas y comisiones.
- k) Proceso de solicitud.

a) Sujeto de crédito.

Sujeto de crédito es la persona física o moral que compruebe que en el pasado ha cumplido con sus obligaciones y derechos, y cuenta con buena situación financiera y capacidad para cumplir con sus deudas. Para operaciones de comercio exterior, en México generalmente son sujetos de crédito:

- Empresas que procesan bienes o servicios de exportación, así como exportadores indirectos que proveen bienes y/o servicios que son incorporados a los productos y/o servicios de exportación.
- Empresas que realicen ventas de exportación a corto o largo plazo.
- Importadores de bienes y/o servicios, principalmente provenientes de Estados Unidos, Canadá y de otros países con los que la banca (de desarrollo y comercial) en México tiene establecidas líneas globales de crédito

b) Operación elegible, objeto o destino.

Se refiere a la transacción que se va a llevar a cabo con los recursos del crédito, es decir, en qué se van a aplicar o qué productos y servicios se van a comprar o vender. Bancomext y otros bancos en México los clasifican de la siguiente manera:

- Para transacciones durante el ciclo productivo, incluye compra de materias primas, producción y almacenamiento, pago de salarios, etc.
- Para ventas de exportación directa o indirecta.
- Importación de materias primas, bienes de consumo final o productos agropecuarios.
- Importación de bienes de capital
- Proyectos de inversión, incluye modernización o establecimiento de una planta.

c) Plazo o tiempo del crédito.

El término plazo o tiempo del crédito es el período comprendido entre la recepción de fondos o recursos que obtiene el prestatario hasta que realiza el pago total de dicho crédito. En el contrato, se especificará el número de días, meses o años de plazo, el cual se puede clasificar en tres:

- Corto plazo (hasta un año)
- Mediano plazo (de uno a tres años).
- Largo plazo (más de tres años).

El plazo dependerá del tipo de operación (objeto o destino) del crédito, por lo general, en México, podemos encontrar los siguientes plazos.

- Para operaciones de pre-exportación: 90 días.
- Para exportación: 180 días y en algunos casos 360 días.
- Importación de insumos, bienes de consumo final o productos agropecuarios: 180 y 360 días.
- Importación de bienes de capital: generalmente de 2 a 5 años, y también hasta 20 años.
- Proyectos de inversión, incluye modernización o establecimiento de una planta: hasta 20 años.

En operaciones de corto plazo, el pago se realiza generalmente al vencimiento y en largo plazo, los pagos deben realizarse en montos iguales cada seis meses hasta su vencimiento.

d) Tasa de interés.

Para el prestamista, la tasa de interés es la utilidad o ganancia generada por el capital que presta en el tiempo determinado y, para el prestatario es el costo que paga por dicho capital.⁵⁰ Las instituciones financieras en México aplican tasas fijas o variables para operaciones de comercio exterior, las tasas de referencia más comunes que se utilizan son las siguientes:

- LIBOR (Tasa de Operación Interbancaria Londinense)
- Tasa CIRR (Cost Investment Reference Rate), tasa de referencia del costo de inversión.
- TIIE (Tasa de Interés Interbancaria de Equilibrio) o CETES (Certificados de la Tesorería) para operaciones en Moneda Nacional.

A dichas tasas la institución financiera le suma un diferencial (spread o margen de intermediación), el cual generalmente es fijo y se establece en puntos base. En el spread o margen, el intermediario financiero recarga su costo de fondos a un costo de fondos de referencia,⁵¹ es decir, su ganancia.

La tasa de "Consenso" de la OECD, se establece en una "matriz oficial" de tasas de interés para los créditos a la exportación dividida en categorías de países y plazo del crédito. Esta matriz busca equilibrar las diferencias de valores de las divisas.

⁵⁰ El costo del capital, no es el único que el prestatario paga por un préstamo, pues el prestamista también puede cobrar cuotas y comisiones por contrato

⁵¹ Avelanada, Carmanza, *Diccionario Bilingüe de Términos Financieros*, Mc Graw Hill, Colombia, 1998, p. 332

A su vez, se pueden pagar distintos tipos de tasas de acuerdo al momento de aplicación

- Tasa normal u ordinaria, que se aplica durante el plazo del crédito.
- Tasa moratoria, que se aplica cuando el solicitante no cubre su compromiso en la fecha pactada.

La tasa de interés, también se puede determinar en función del tipo de interés preferencial y de la solvencia del prestatario.⁵² El tipo de interés preferencial es el tipo de interés mínimo cobrado por los préstamos para fines comerciales, lo fijan las principales instituciones financieras de acuerdo a las condiciones del mercado (oferta y demanda de dinero, tipo de descuento que aplica el banco central, y la tasa de inflación esperada) y en base a un promedio de solvencia. Es común que a los prestatarios de menor solvencia se apliquen tasas superiores a la preferencial. Los bancos de desarrollo pueden manejar tasas preferenciales, en nuestro país, Nafin maneja un tipo de tasa preferencial.

Standard and Poors, es una agencia calificadora que evalúa la solvencia de las grandes empresas e instituciones financieras a nivel internacional. Bancomext, Bancomer y Banamex cuentan con una calificación de dicha empresa, Bancomext se encuentra en el nivel "Normal BB", lo cual significa que es una institución con riesgo aceptable.

Clasificación de Standard and Poors del tipo de interés de acuerdo a la solvencia de la empresa.⁵³

Solvencia de la empresa	Código	Tipo de interés
Superior	AAA	Tipo preferencial (mínimo riesgo).
	AA	Tipo preferencial + un % por riesgo adicional
Primera calidad	A	Tipo preferencial + un % adicional al del tipo precedente
	BBB	Tipo preferencial + un % adicional al del tipo precedente
Normal	BB	Tipo preferencial + un % adicional al del tipo precedente.
	B	Tipo preferencial + un % adicional al del tipo precedente.
Especulativa	CCC	Tipo preferencial + un % adicional al del tipo precedente.
	CC	Tipo preferencial + un % adicional al del tipo precedente.
	C	Tipo preferencial + un % adicional al del tipo precedente

Por cada grado menos se carga entre el 0.25% y el 0.5% por encima del tipo preferencial.

El pago de intereses, puede realizarse:

- Por anticipado, cuando del importe del préstamo se descuentan los intereses
- Al vencimiento, es decir, se paga el principal y los intereses al final.
- Durante la vigencia del plazo, los intereses se pagan en forma mensual, semestral, anual, etc.

e) Cobertura, monto o porcentaje de financiamiento.

La cobertura o monto se refiere a la cantidad de dinero máximo o mínimo a prestar en determinado producto financiero o bien el porcentaje financiable del valor total del contrato (objeto del crédito, de la garantía o del seguro).

⁵² CCI/UNCTAD/OMC, La financiación a las exportaciones, Ginebra, 1997, p. 35.

⁵³ Idem

En México, para operaciones de comercio exterior es común encontrar las siguientes coberturas:

- Para transacciones durante el ciclo productivo (pre-exportación) se financia hasta el 100%.
- Para ventas de exportación directa o indirecta se financia hasta el 100%.
- Importación de materias primas, bienes de consumo final o productos agropecuarios, hasta el 100%.
- Importación de bienes de capital, hasta 85%, dependiendo de la agencia de crédito a la exportación o de la institución con la que la institución financiera en México tiene contrato
- Proyectos de inversión, incluye modernización o establecimiento de una planta, 50%, 85% o bien el 100%.

f) Requisitos o mecanismo de comprobación.

Para que el crédito se otorgue, la institución financiera establece una serie de requisitos como la solvencia moral y financiera del prestatario, tener pedidos en firme, un porcentaje mínimo de materiales nacionales incorporados en el producto a importar o exportar, etc. En las transacciones de importación o exportación de bienes, las instituciones financieras piden como requisito que las mercancías sean de un determinado país o que al menos una parte de ellas lo sea, a esto se le conoce como *Grado de Integración Nacional (GIN)*. En México, Bancomext pide un grado mínimo de integración nacional del 30%. En el caso de la banca comercial, el requisito principal es que el prestatario sea cuenta habiente, de la banca comercial a la cual solicita el financiamiento.

Respecto al mecanismo de comprobación, las instituciones financieras solicitan la entrega de cierta documentación que compruebe la transacción. Por ejemplo la presentación de:

- Un contrato de apertura de crédito documentario.⁵⁴
- Un instrumento de protección contra riesgos cambiarios.
- Pagaré o letra de cambio.

g) Moneda.

Se refiere al tipo de moneda bajo la cual se establece el contrato. Generalmente se utiliza el dólar o divisas fuertes como la libra, el yen y el marco. Dependiendo de la institución y el contrato, en México también se puede utilizar moneda nacional para operaciones de comercio exterior.

h) Forma de requisición o disposición.

En este inciso, se establece el mecanismo que se utilizará para disponer de los recursos del crédito o garantía. En el caso de préstamos, las formas más utilizadas son las cartas de crédito, las líneas de crédito, o la presentación de las facturas y contratos.

⁵⁴ Un crédito documentario, se refiere a una carta de crédito, término del cual hablaremos más adelante.

i) Garantía.

Los créditos pueden requerir de garantías o no. La garantía se refiere a la forma en la que el prestatario asegura o respalda el crédito solicitado, es decir, garantiza que lo liquidará. Por ejemplo, el prestamista solicita una garantía de 2 a 1, es decir que los bienes o aval que se den como garantía deben de tener un valor equivalente a dos veces el valor del préstamo o financiamiento. Las garantías pueden ser:⁵⁵

- Naturales, propias o exigidas por la ley
Se trata de los bienes adquiridos con el préstamo; en México, la ley obliga a los bancos a tomar como garantía dichos bienes
- Garantías adicionales, colaterales o convencionales.
Cuando la garantía natural se considera insuficiente, entonces se pide una adicional que puede ser bajo la forma de aval, fianza, hipoteca, prenda, o cuasigarantías.

Aval.- es la garantía de una tercera persona mediante la firma de una letra de cambio o pagaré.

Fianza.- es un contrato por el que una persona se compromete con el acreedor a pagar por el deudor (acreditado) si éste no lo hace.

Hipoteca - se da en garantía un bien tangible como terrenos, edificios, maquinaria y equipo, etc., pero sólo en caso de que el deudor no pague los bienes se adjudicarán al acreedor.

Prenda.- es un derecho del acreedor sobre un bien que a diferencia de la hipoteca, el bien se transfiere temporalmente al acreedor mediante documentos que amparen su propiedad.

Cuasigarantías.- pueden ser: fideicomiso, carta compromiso o garantía bancaria.

Es importante mencionar que algunos de los productos que ofrecen las agencias de crédito a la exportación cuentan con la garantía del gobierno de sus países

j) Cuotas y comisiones.

Los instrumentos financieros tienen un costo como cualquier otro bien y dependen del tipo de prestatario (público o privado), del país, de los términos de pago, del porcentaje de cobertura, del producto financiero, del plazo y del valor de la cuota de riesgo. En el caso de las cuotas y comisiones que se cargan a los créditos, garantías o seguros al comercio exterior encontramos:

- Cuota por aplicación o administración, generalmente es un monto fijo por contrato y se paga por adelantado
- Cuota por comisión. ésta puede rondar entre el 0.0625% ó el 1% del valor del contrato y se paga en los pagos mensuales o semestrales.
- Cuota por riesgos, esta cuota depende principalmente del tipo de prestatario (público o privado), y del país

⁵⁵ Bancomext, *Guía de Acceso al Crédito*, México, 1998, p 9

k) Proceso de solicitud.

El proceso de solicitud puede llevarse a cabo en un día o en varias semanas, dependiendo del tipo de contrato y de la institución financiera involucrada. En el caso de préstamos, generalmente, se entrega una solicitud de crédito con datos relevantes del solicitante (información legal y financiera), razones de financiamiento, términos y condiciones financieras

Los términos y condiciones financieras de los contratos financieros son muy importantes y deben revisarse cuidadosamente por ambas partes (el prestamista y el prestatario), puesto que regirán el contrato y de ellos dependerá en gran parte el costo-beneficio de la operación para las partes involucradas.

4.2. Tipos de contrato utilizados en los distintos programas de financiamiento que ofrecen las instituciones.

En este apartado daremos la definición de muchos de los términos utilizados dentro de los programas de financiamiento al comercio exterior de instituciones financieras en México como lo es el crédito en cuenta corriente, el crédito de habilitación o avío, o el refaccionario. A su vez, encontraremos las definiciones de préstamos directos, crédito comprador, crédito vendedor, descuento: factoraje y forfetización, etc. utilizadas por las agencias de crédito a la exportación y eximbanks. Cabe señalar que el concepto de "tipo de crédito" se considera como la forma en que se establece el contrato en determinado programa financiero.

El crédito-financiamiento de acuerdo al tipo de contrato y la forma de materializarse, tanto para la canalización de recursos a actividades de comercio exterior como para otros sectores, puede clasificarse en.

- a) Préstamos directos (quiropgrafarios).
- b) Crédito vendedor.
- c) Crédito comprador.
- d) Crédito en cuenta corriente.
- e) Crédito simple
- f) Crédito de habilitación o avío.
- g) Crédito refaccionario.
- h) Descuento. factoraje y forfetización.

Dichos contratos o instrumentos de financiamiento pueden ser en México en moneda nacional, dólares y monedas duras. A continuación se dará una breve definición de cada uno de ellos, con el fin de entender su proceso y particularidades.

a) Préstamos directos (quirografarios).

El proceso de los préstamos directos es sencillo y se otorgan rápidamente, por lo que su costo es alto. Los recursos se otorgan contra firma de pagarés⁵⁶ y a veces es necesario uno o más avales. Los préstamos pueden clasificarse en:

- Garantizados.
- No garantizados.

En el caso de los préstamos garantizados, el riesgo principal recae en el cliente, pero el riesgo secundario es el de la garantía (hipoteca sobre un activo, productos en garantía, documentos de propiedad, etc). Este tipo de préstamo suele ser menos costoso que el préstamo no garantizado.

Los préstamos no garantizados, son aquellos en los que el riesgo lo contrae la institución financiera que otorga dicho préstamo. El costo de este préstamo es muy elevado y generalmente sólo se otorga a clientes bien conocidos que demuestren alta solvencia.

b) Crédito vendedor.

El proceso de este tipo de crédito es el siguiente:

- El exportador-importador acuerdan los términos comerciales, bajo los cuales establecerán su contrato (pago diferido), el cual puede ser bajo pagaré o letra de cambio⁵⁷.
- El exportador acepta los documentos (pagaré o letra de cambio) y busca los servicios de una agencia de crédito a la exportación u otra institución financiera para que le asegure dichos documentos. En este caso, el exportador se conoce como el beneficiario de la póliza de seguro emitida por la institución. El exportador también puede turnar el pagaré o letra de cambio a un banco bajo descuento (factoraje o forfetización).

c) Crédito comprador.

El crédito comprador se utiliza generalmente cuando existen gran número de contratos de un mismo comprador, así la institución financiera ofrece una línea de crédito para la compra continua de productos bajo ciertos términos y condiciones. Este tipo de crédito se opera en conjunto con una garantía irrevocable e incondicional de pago emitida por el banco del comprador.

El proceso de la línea de crédito comprador es el siguiente:

- El exportador e importador acuerdan los términos comerciales.
- El banco del exportador y el importador acuerdan los términos comerciales.
- El banco del exportador busca el apoyo de la agencia de crédito a la exportación, específicamente un seguro para el contrato, y finalmente, el banco establece un acuerdo con el importador.

⁵⁶ El pagaré es el documento mediante el cual, el signatario promete pagar la deuda original más el interés acordado a una fecha determinada.

Entre sí las instituciones financieras pueden establecer lo que se conoce como líneas de crédito comprador o bien, líneas globales de crédito, las cuales significan la acreditación de un monto determinado de fondos para el empréstito a importadores en un país específico. Son usadas para cubrir compras continuas, ya sea con un solo importador o por muchos importadores bajo la garantía de un solo banco.

d) Crédito en cuenta corriente.

El crédito en cuenta corriente consiste en una cuenta de cheques con los cuales se dispone del crédito contratado con la institución financiera. Es utilizado para resolver la carencia a corto plazo de dinero, cuando se enfrentan problemas de cobranza o cuando gran parte de las ventas se realiza con tarjetas de crédito⁵⁸.

Este crédito funciona como una línea de crédito renovable, es decir, que se puede disponer del monto establecido cada vez que se pague la disposición hecha. Se puede decir que es la forma más común de establecer un financiamiento al comercio exterior con la banca comercial en México.

e) Crédito simple.

Este tipo de crédito es utilizado para montos considerables y de largo plazo. La línea de crédito que se establece no es renovable, es decir que el monto que se establece se presta sólo una vez. Se puede garantizar con la hipoteca sobre bienes del solicitante o de un tercero (garante hipotecario).⁵⁹ El riesgo principal recae en el cliente, y el secundario en el de la garantía.

f) Crédito de habilitación o avío.

El crédito de habilitación o avío está orientado al fomento de la producción agrícola, ganadera, avícola, piscícola o industrial para comprar materias primas y materiales o pagar salarios o gastos directos de explotación. Este crédito se garantiza con los bienes adquiridos con el dinero del crédito, pero dependiendo de la institución financiera se solicitará otro tipo de garantía. Bancomext utiliza este esquema para sus créditos al ciclo productivo y ventas de exportación.

g) Crédito refaccionario.

Cuando se necesita comprar, renovar, mejorar o sustituir bienes de activo fijo (maquinaria, equipo, ganado, etc.), se puede recurrir a un crédito refaccionario. Por lo general, son préstamos a largo plazo, y se garantizan con los bienes adquiridos con su importe, así como con los frutos o productos presentes y futuros de la empresa. Tanto la banca comercial como la de desarrollo utilizan este crédito.

⁵⁷ Mediante la letra de cambio el signatario acepta la deuda y se obliga a pagar en una fecha determinada la suma indicada en el documento sin pagar intereses

⁵⁸ Bancomext, Guía de Acceso al Crédito, México, 1998, p. 17.

⁵⁹ Idem

h) Descuento.

Como en otras transacciones financieras la opción de descuento está disponible para operaciones de comercio exterior. En este caso el banco o institución financiera pagará a los vendedores por anticipado el valor de las letras de cambio, pagarés garantizados, facturas, y/o cartas de crédito menos un monto por concepto de interés (descuento). El descuento generalmente es utilizado para transacciones de corto plazo y puede hacerse con o sin recurso.⁶⁰ Dentro de las operaciones a descuento encontramos los mecanismos de factoraje y la forfetización (forfaiting).

- **Factoraje.** El factoraje es más apropiado en las ventas diarias a corto plazo. Consiste en la entrega por un vendedor de sus facturas, letras de cambio o pagarés a la institución dedicada al factoraje contra pago a descuento de las mismas, y sin recurso para el exportador, su ventaja reside en que el vendedor no tiene que preocuparse por cobrar. En México, la mayoría de los grupos financieros cuentan a su vez con sus empresas de factoraje.
- **Forfetización (forfaiting).** El forfaiting es una de las formas de financiamiento propias del comercio internacional sin recurso convenida por el exportador respecto de los créditos del importador⁶¹. Implica que un banco (el financiador) compre una serie de pagarés, generalmente adeudados a intervalos de 6 meses a lo largo de un periodo de 3 a 5 años, firmados por un importador a favor de un exportador. Estos documentos se encuentran frecuentemente avalados, o garantizados, por el banco del importador. Los pagarés son vendidos por el exportador al *forfaiting bank*⁶² a un descuento, dicho banco le paga al exportador inmediatamente. Las tasas de descuento que se aplican a la forfetización dependen del contrato, las ventajas que ofrece es que no necesita la contratación de un seguro y que el banco puede dar el costo de dicho financiamiento una vez que tiene el nombre del importador y del aval.

4.3. Clasificación del financiamiento de acuerdo a la entidad prestataria.

Además de la clasificación del crédito-financiamiento por el tipo de contrato o forma de materializarse, dada en el punto 4.2., también encontramos la clasificación por entidad prestataria, cabe mencionar que ambas clasificaciones no son excluyentes, más bien son incluyentes. A pesar de que se puede dar una repetición de términos, es conveniente revisar en este trabajo la clasificación por entidad prestataria, porque son términos importantes y se relacionan directamente con lo visto en el capítulo dos.

⁶⁰ El término "con recurso", significa que el vendedor tendrá que reembosar al banco si llegado el momento el comprador no paga, mientras que "sin recurso" el banco asume el riesgo completo por falta de pago.

⁶¹ Maurice D. Levi, *Finanzas Internacionales*, McGraw Hill, 3ª. Edición, México, 1997

⁶² Muchos bancos dedicados al forfaiting mantienen ellos mismos los pagarés y cobran los pagos a medida que van. Otros compran documentos para los inversionistas que hayan expresado interés en tomar documentos de alto rendimiento, y aun otros convienen el financiamiento y posteriormente comercializan los documentos en el mercado secundario

De acuerdo a lo señalado anteriormente, encontramos la siguiente clasificación del crédito por entidad prestataria:

- a) Financiamiento comercial puro otorgado por las empresas / proveedores.
- b) Financiamiento otorgado por las agencias de crédito a la exportación (ECA's).
- c) Financiamiento otorgado por las agencias multilaterales (MLA's).
- d) Financiamiento otorgado por aseguradoras privadas
- e) *Financiamiento otorgado por bancos comerciales nacionales e internacionales.*
- f) Financiamiento a través de líneas de crédito interbancario (líneas globales).

a) Financiamiento comercial puro otorgado por las empresas / proveedores.

El financiamiento comercial puro, es aquél que el propio proveedor, productor o exportador ofrece, es decir, que el proveedor concede un plazo para el pago de las mercancías. Este tipo de financiamiento es la forma más natural de crédito, y la que el comprador preferirá ante todas las opciones. Su costo se incluye en el precio de la venta final, el riesgo por falta de pago lo asume el vendedor, por lo que este tipo de financiamiento sólo se da cuando existe una relación comercial arraigada entre las partes.

Este tipo de financiamiento también puede definirse como cuenta abierta, en este caso, el vendedor remitirá los documentos de embarque directamente al comprador, quién hará el pago también directamente al vendedor en general mediante una transferencia de fondos por conducto del sistema bancario.⁶³ No se exige la firma por el comprador de un instrumento de deuda, sino que el vendedor concede los créditos. Las condiciones de venta en el caso de una cuenta abierta pueden clasificarse como sigue: no ampliación del crédito, período neto con descuento; y período neto sin descuento.⁶⁴

- No ampliación del crédito - este término significa que el comprador debe realizar el pago en el momento de entrega de la mercancía, por lo que prácticamente no existe crédito.
- Período neto con descuento.- el vendedor establece un período determinado en el que ofrecerá un descuento sobre el valor de la factura si el comprador realiza el pago dentro de ese plazo
- Período neto sin descuento - el proveedor especifica el período de tiempo concedido para el pago sin ningún descuento o cargo adicional.

b) Financiamiento otorgado por las agencias de crédito a la exportación (ECAs).

Las agencias de crédito a la exportación generalmente otorgan crédito comprador, crédito vendedor y líneas de crédito especializados en distintas fases del ciclo productivo o bien para proyectos de inversión. También, pueden llegar a ofrecer seguros y garantías.

⁶³ CCI/JUNCTAD/OMC, *La Financiación de las Exportaciones*, CCI, Ginebra, 1997, p 26.

⁶⁴ Idem

Existen tres mecanismos esenciales de financiación que ofrecen las agencias de crédito a la exportación en conjunto con los bancos, los cuales pueden o no requerir de una garantía o seguro, y son.⁶⁵

- Préstamo directo o cofinanciamiento. Este tipo de préstamo lo ofrece la agencia directamente al exportador o importador. Bancomext, cuenta con préstamos directos, conocidos como banca de primer piso.
- Depósito o représtamo (relending). Bajo este esquema la agencia de crédito a la exportación da fondos a bancos comerciales para financiar exportaciones específicas. El banco actúa como intermediario y presta los fondos al prestatario, ya sea el exportador o el importador. Los servicios generalmente prestados a los bancos comerciales son bajo la forma de crédito comprador y línea de crédito Bancomext, también cuenta con esta modalidad, y su intermediario es la banca comercial.
- Descuento. Este mecanismo permite a los bancos prestamistas vender a las agencias de crédito a la exportación los pagarés o letras de cambio bajo una tasa apropiada de descuento.

c) Financiamiento otorgado por las agencias multilaterales (MLA's).

Las agencias multilaterales comparten la misión de brindar apoyo a programas de desarrollo, generalmente de tipo social. Como lo mencionamos en el capítulo dos, existen diversas agencias multilaterales, como el *Banco de Inversión Europeo*, el *Banco Mundial*, y el *Banco Interamericano de Desarrollo*. La mayoría de las agencias ofrecen cuatro tipos de programas de financiamiento, los cuales son:⁶⁶

- Préstamos
- Inversiones
- Garantías
- Cofinanciamientos

En algunas ocasiones, las agencias multilaterales brindan ayuda a determinados proyectos bajo la forma de préstamos o donaciones. Los préstamos generalmente los otorgan a gobiernos de países para su desarrollo y son de larga duración hasta 30 años, con tasas por debajo del mercado y periodos de gracia bastante amplios hasta de 10 años.

Frecuentemente las agencias multilaterales operan en conjunto o paralelamente con las agencias de crédito a la exportación dando apoyo a grandes proyectos, los cuales pueden involucrar indirectamente la compra-venta de productos y servicios a nivel internacional.

⁶⁵ Kayaloff Isabelle J, *Export & Project Finance, A creative approach to financial engineering*, Euromoney Publications, 1998, p 20

⁶⁶ Idem, p 24

Los servicios prestados a bancos comerciales (nacionales e internacionales) por las MLA's pueden ser

- Refinanciación de créditos a plazo para productores de artículos de exportación.
- Redescuento de facturas de exportación.
- Refinanciación del crédito (proveedor) a la exportación.
- Crédito en divisas anterior a la expedición.
- Garantía y refinanciación del crédito de proveedores.

d) Financiamiento otorgado por aseguradoras privadas.

En años recientes han surgido un gran número de posibilidades que ofrecen a los exportadores una amplia gama de cobertura contra riesgos a través de aseguradoras privadas como la *American Credit Indemnity (ACI)*, en Estados Unidos y Canadá, *Gerling-Konzer Speziale Kreditversicherungs (Gerling)* en Alemania y la *Compañía Mexicana de Seguros de Crédito (Comesec)* en México.

Las aseguradoras privadas pueden cubrir riesgos comerciales y políticos a transacciones comerciales. Algunos de los riesgos que amparan son:

- Riesgo por falta de pago, cuando el comprador no paga la mercancía o servicio
- Riesgo de incumplimiento, cuando el exportador no cumple con los términos del contrato.
- Riesgo cambiario, cuando hay un faltante de divisas
- Riesgos políticos por guerra civil, revolución, etc

e) Financiamiento otorgado por bancos e instituciones comerciales nacionales e internacionales.

De acuerdo a lo visto en la sección "Tipos de contrato utilizados en el los distintos programas de financiamiento que ofrecen las instituciones", los bancos e instituciones comerciales otorgan diversos esquemas o contratos de financiamiento a las operaciones de comercio exterior como lo son:

- Préstamos directos (quirografarios).
- Préstamos de habilitación o avío.
- Préstamos refaccionarios.
- Créditos comerciales (carta de crédito).
- Créditos en cuenta corriente.
- Créditos simples.
- Descuento
- Factoraje

Cabe mencionar que los términos anteriores fueron descritos en la sección 4.2. del presente trabajo.

g) Financiamiento a través de líneas de crédito interbancario (líneas globales).

Bajo este tipo de financiación, se cubren las ventas de varios exportadores a los clientes del banco prestatario. El banco prestamista firma acuerdos marco con el banco local del importador donde se fijan los términos y condiciones generales de cada préstamo que vaya a concertarse. Este servicio ofrece grandes ventajas tanto al exportador como al importador.⁶⁷ Con la firma de tratados comerciales, el número de líneas globales en México está creciendo, en el apartado de Bancomext y Nafinsa, hablamos de las líneas globales que han establecido con bancos extranjeros

4.4. Clasificación de acuerdo al destino u objeto del financiamiento.

Por lo general, la clasificación del crédito-financiamiento para operaciones de comercio exterior que las agencias de crédito a la exportación, los eximbanks y los bancos comerciales utilizan de acuerdo al destino de los recursos es:

- a) Financiamiento al capital de trabajo, ciclo productivo o de pre-exportación.
- b) Financiamiento para maquinaria y equipo.
- c) Financiamiento a las ventas de exportación.
- d) Financiamiento para proyectos de inversión o ampliación de planta.

Es de destacar que esta clasificación, también es incluyente, puesto que la utilizan las distintas instituciones y cada una de ellas puede contar con un tipo de contrato y con determinadas condiciones financieras.

a) Financiamiento al capital de trabajo, ciclo productivo o de pre-exportación.

Por capital de trabajo se entiende todos aquellos elementos necesarios para la producción final del bien o servicio, es decir: materias primas o insumos; sueldos y salarios de la mano de obra directa; gastos de administración y producción, etc. Su características principales son.

- Algunos de los contratos bajo los cuales puede llevarse a cabo este tipo de financiamiento son: habilitación o avío; cuenta corriente y refaccionario.
- El porcentaje financiable gira alrededor del 70% del valor de las facturas o del 100% del costo de producción.
- El plazo generalmente es de corto plazo y en ocasiones puede llegar a ser de mediano plazo.
- Las garantías requeridas pueden ser naturales o reales.

⁶⁷ Centro de Comercio Internacional UNCTAD/WTO, *La financiación de las exportaciones*, Ginebra, 1997, p 33

b) Financiamiento para la adquisición de maquinaria y equipo.

Este tipo de financiamiento, se destina precisamente para la compra de maquinaria y equipo. Algunas de sus características son:

- El contrato utilizado comúnmente para este préstamo es el refaccionario.
- El monto máximo financiable generalmente es del 85%.
- El plazo puede ser de corto, mediano o largo plazo dependiendo del valor de los bienes y de la institución otorgante
- Las garantías pueden ser naturales o reales.

c) Financiamiento a las ventas de exportación.

En el comercio exterior, el financiamiento a las ventas de exportación juega un papel muy importante además de ser el esquema que más instituciones utilizan. Algunas de sus características:

- El crédito más utilizado es el de cuenta corriente o crédito comercial.
- El monto financiable es por lo general del 100% del valor de la factura
- El plazo casi siempre es de 60, 90 ó 180 días.
- Las garantías necesarias son por lo general naturales.

d) Financiamiento para proyectos de inversión o ampliación de planta.

Para financiar proyectos específicos de inversión de nueva creación, ampliación o modernización de empresas. Sus características son:

- El contrato utilizado puede ser: refaccionario
- El monto financiable puede ser del 50%, 85% o 100%, dependiendo del contrato.
- El plazo puede ser mediano o largo
- Generalmente se requiere de garantías reales.

4.5. Otros instrumentos financieros involucrados en el financiamiento al comercio exterior.

En el capítulo dos y tres del presente trabajo, se habló de otros instrumentos que las instituciones financieras ofrecen al comercio exterior. La siguiente clasificación, se refiere a dichos instrumentos:

- a) Cartas de crédito
- b) Cobro documentario (collection).
- c) Aceptaciones.
- d) Seguros.
- e) Garantías

Cabe mencionar, que las cartas de crédito, el cobro documentario y las aceptaciones pueden considerarse como forma de materializar el crédito en algunos esquemas de financiamiento. A continuación se dará una breve explicación de dichos conceptos.

a) Cartas de crédito (Letters of Credit).

La carta de crédito, es el compromiso escrito que asume una institución de crédito (banco emisor) por cuenta y orden de una persona física o moral (comprador/importador/ordenante), a favor de un tercero (vendedor/exportador/beneficiario) de pagar una suma determinada de dinero, de aceptar letras de cambio a favor del vendedor, ya sea en sus cajas o a través de otra institución de crédito (banco notificador/confirmador), contra la presentación de determinados documentos relativos a la venta de mercancías o prestación de servicios, los cuales deben cumplir estricta y literalmente con los términos y condiciones estipulados en la carta de crédito.⁶⁸

En la mayoría de los casos, el importador necesita que cuente con una línea de crédito para el establecimiento de cartas de crédito con las instituciones financieras que las emitan. Cabe señalar que la carta de crédito a pesar de que actúa más como forma de pago, puede llegar a ser una forma de financiamiento, en el caso en que el cliente (beneficiario o emisor) no necesite de una línea establecida de crédito global con el prestamista

Clasificación de las cartas de crédito de acuerdo a su destino, forma de pago y obligación de pago.⁶⁹

	Definición y características
Por destino	Importación: Compra de bienes y servicios del extranjero Exportación: Venta de bienes y servicios dentro de un mismo país Domésticas: Compra y venta de bienes y servicios dentro de un mismo país
Por forma de pago	La carta de crédito deberá indicar claramente la forma en la que será pagada al vendedor/exportador, misma que puede ser: A la vista: Contra la presentación de documentos en orden Con pago diferido: Al vencimiento del plazo convenido entre comprador y vendedor Con aceptación: Al vencimiento de las letras de cambio aceptadas por el banco emisor/confirmador Con negociación: Pagadera con un banco distinto al banco emisor (puede ser a la vista o a plazo)
Por obligación de pago	Irrevocable: Sólo puede ser modificada o cancelada con acuerdo de todas las partes involucradas Notificada: El banco del vendedor/exportador no asume ningún compromiso de pago ante el vendedor/exportador Confirmada: El banco del vendedor/exportador se adhiere al compromiso de pago del banco emisor ante el exportador Standby: La carta de crédito Standby es un instrumento bancario que actúa como garantía de pago irrevocable del banco emisor por el incumplimiento de obligaciones, financieras, comerciales o contractuales, contraídas hacia el beneficiario por el ordenante/ acreditado/ obligado, o por un tercero Contingente: Se utiliza cuando la relación entre el vendedor y el comprador es buena, pero aún se necesita del aval bancario, por lo que se utiliza como respaldo en el caso de que el importador no pague en el momento acordado

En México, las comisiones de confirmación promedio de la carta de crédito es de 3.5 al millar por cada 90 días o fracción de 90.

⁶⁸ Bancomext, *Cartas de Crédito en Negocios Internacionales* Bancomext, Abril, 1998, p. 22

⁶⁹ Bancomext, *Cartas de Crédito en Negocios Internacionales* Bancomext, Abril, 1998, p. 23

Las ventajas de la utilización de la carta de crédito para el exportador son:

- Reduce la necesidad de verificar el crédito del comprador.
- El exportador evalúa el crédito del banco emisor, no del ordenante.
- Conoce perfectamente los términos y condiciones a cumplir para obtener su pago.
- Los documentos exigidos en la carta de crédito serán examinados por expertos.
- Tiene la certeza de que el pago se efectuará únicamente cuando concuerden los documentos con los términos y condiciones de la carta de crédito.

Las operaciones de cartas de crédito son reconocidas mundialmente, y regidas por la Cámara de Comercio Internacional (CCI). Es importante señalar que la CCI ha emitido su publicación 500 donde establece las *Reglas y Usos Uniformes para los Créditos Documentarios* bajo las cuales las cartas de crédito deben ser operadas

b) Cobro documentario (collection).

Los cobros documentarios obligan a los vendedores a enviar por conducto de su banco los documentos de propiedad de las mercancías al banco del comprador, quien obtendrá estos documentos sólo cuando pague (será una simple transacción de pago contra entrega de documentos, CAD en inglés). Las cobranzas también podrán hacerse en forma de documentos contra aceptación y contra letras de cambio giradas a cargo del comprador y aceptadas por él. Los cobros, con o sin letras de cambio, cuando se supervisan adecuadamente pueden ser tan seguros como una carta de crédito documentario, con un costo menor.⁷⁰

c) Aceptaciones.

En este caso, el banco admite se emitan letras de cambio con su nombre, así actúa como organismo pagador en favor de un cliente, quien entonces descontará la letra en otra institución financiera (de ordinario a un tipo de interés algo menor que el de un préstamo normal). El riesgo para el banco es similar al que corre en un préstamo no garantizado.⁷¹

d) Seguros.

Los programas de seguro de crédito a la exportación ayudan a los exportadores a desarrollar y expandir sus ventas en el extranjero, ya que los protegen contra pérdidas causadas por fallo de pago de sus compradores o deudores extranjeros, originadas éstas últimas por razones políticas o comerciales, éstas se conocen como riesgos políticos y comerciales

⁷⁰ Centro de Comercio Internacional UNCTAD/WTO, La financiación de las exportaciones, Ginebra, 1997, p 25

⁷¹ Idem, p 29

Cuando el exportador contrata un seguro de crédito a la exportación a un organismo financiero, ya sea agencia de crédito a la exportación o agencia multilateral, comparte el riesgo con dicho organismo. En el caso de agencias de seguro privadas, el riesgo lo asume el comprador de la póliza.

La pérdida comercial se origina a partir de la inhabilidad del importador para cumplir sus obligaciones con el exportador, debido a su insolvencia, bancarota, etc.. La pérdida política se da cuando por algún evento en el país del importador, como puede ser una guerra, o la no disponibilidad de divisas extranjeras, éste no puede cumplir con sus obligaciones comerciales

La forma de la póliza de seguro puede ser global, específica, o la combinación de ambas. En una póliza global, el exportador denominará todas sus órdenes para la cobertura de su exportación. Una póliza específica es designada para cubrir un contrato particular de exportación y será apropiada si el monto de la operación es elevado, la operación es única o el período es a largo plazo. En ambas pólizas se debe pagar una prima, el costo de dicha prima, en el caso de aseguradoras privadas ronda en un 10% del valor de la factura comercial de los productos o del contrato.

Los seguros de crédito a la exportación pueden cubrir los riesgos de pre-embarque y post-embarque. Como existen una gran variedad de organismos financieros que ofrecen este tipo de servicio, algunos de los programas de seguro que ofrecen son:

- Programas de seguro que cubren ventas de corto plazo y mediano
- Pólizas de seguro que cubren embarques para un solo comprador o para varios.
- Seguro integral (contra riesgos comerciales y políticos).
- Seguro ya sea contra riesgos crediticios o bien, políticos.

A su vez, estos programas pueden ser especializados por el tipo de cliente, ya sea por su tamaño o por el tipo de producto o servicio que ofrece. Por ejemplo, el Banco de Exportación e Importación de Estados Unidos ofrece programas especiales para pequeñas empresas estadounidenses y de reciente ingreso a las exportaciones

El seguro de crédito cumple tres finalidades. Primero, hace más probable que el pago se haga sin problemas. Segundo, el banco incitará al prestatario a que sea prudente y se percate de la necesidad de proteger una inversión de los acontecimientos imprevistos que impidan el pago. Tercero, el seguro del crédito muchas veces sirve de garantía para un préstamo.⁷²

⁷² Centro de Comercio Internacional, *Sistemas de seguro y garantía del crédito a la exportación, Guía práctica para economías en desarrollo y en transición*, Ginebra, 1998, p 9

e) Garantía.

Las garantías son instrumentos del seguro de crédito a la exportación, la diferencia radica en que las agencias de crédito las otorgan directamente a los bancos. Sus propósitos son incentivar y facilitar el financiamiento a la exportación, minimizando el riesgo que corren dichos bancos de no recuperar sus préstamos. Al igual que los seguros, las pólizas pueden ser globales o específicas y cubrir riesgos de pre-embarque o post-embarque.

Cada institución financiera tiene establecidos sus programas de garantía. La mayoría de los sistemas ofrecen garantías al banco por la cantidad completa de exposición, asimismo, pueden cubrir distintos tipos de ventas como de bienes de capital y servicios. En ciertos sistemas una pequeña parte del riesgo se dejará al banco.

Existen dos tipos principales de garantías:

- Garantía global.
- Garantía específica

- **Garantía global.**

Esta garantía puede cubrir directamente al exportador o a la institución financiera intermediaria que ofreció el crédito en operaciones que establezca en distintos contratos y con diversos clientes. Este tipo de garantía puede asumir los costos de los productos exportados, incluyendo fletes, empaque, embalaje, seguros y costo financiero, es decir, el costo de crédito obtenido para vender dichos bienes. Los riesgos que incluye son: políticos y catastróficos. La garantía cuesta una comisión que se determina con base en los plazos de venta, tipo de deudor, país, etc. En México, las garantías cubren por lo general, hasta el 90% del crédito o del valor de la factura de exportación.

- **Garantía específica.**

Esta garantía, al igual que la global, cubre riesgos políticos y catastróficos y asume los costos de los productos exportados, incluyendo fletes, empaque, embalaje, seguros y costo financiero, sin embargo, cubre a un solo cliente y uno o varios embarques (siempre y cuando amparen una sola operación o contrato). La cobertura se puede ofrecer directamente al exportador o al banco que fonde la operación. Su cobertura es hasta del 90% en México.

5. Características del financiamiento al comercio exterior de México: realidades y perspectivas.

<<Los organismos de promoción al comercio son perfectamente conscientes de la transformación del entorno comercial mundial, y muchos están reestructurándose en consecuencia o prosiguen una evolución constante. Han comprendido que la mundialización les exige aumentar su competitividad que deben precaverse ante la posibilidad de recesión en los principales mercados, que el surgimiento del comercio telemático tiene un enorme potencial de desarrollo y que deben ser innovadores en la búsqueda de nuevas formas de financiación>>⁷³

Después de haber presentado información acerca de los programas y productos financieros que de forma directa o indirecta contribuyen al financiamiento del comercio exterior, ofrecidos por diversas instituciones tanto nacionales como internacionales, en este capítulo se evaluará el papel que han jugado las diversas entidades, tanto públicas como privadas, en la canalización y obtención de recursos para el desarrollo del comercio exterior en México, con el propósito de ofrecer algunas propuestas que deberán considerarse por dichas entidades para mejorar su acceso y canalización de recursos a dicho sector. Asimismo, se hablará de las perspectivas de financiamiento de las micro, pequeñas, medianas y grandes empresas a fin de recomendar algunas acciones a seguir para mejorar su acceso al financiamiento y se señalarán algunas alternativas de recursos.

5.1. El papel del gobierno.

En la década de los noventa, se consolida el fenómeno de globalización y/o regionalización en el mundo entero, a través de la creación de bloques comerciales, lo que conlleva a grandes cambios en la estructura económica de la mayoría de los países, pero particularmente en México. El nuevo modelo de crecimiento hacia afuera seguido en México a partir de 1986, donde las fuerzas del mercado sustituyen el control estatal de la economía, cambió sustancialmente los sectores externo y financiero.

En el sector externo, se da un proceso de eliminación de barreras al comercio internacional, se inicia la firma de una serie de acuerdos que se materializan primero en el cambio de reglamentaciones en casi todos los sectores económicos, segundo en la forma de hacer negocios y tercero, en la composición y volumen de nuestro comercio. En este sentido, a julio del 2000, nuestro país tiene establecidos nueve tratados de libre comercio y el volumen de comercio, sumando importaciones y exportaciones, de 1988 a 1999 ha crecido a una tasa promedio de 15.3%.

⁷³ Palabras de Philip Williams, Experto Superior de Promoción Comercial del CCI durante la Conferencia Mundial de Organizaciones de Promoción Comercial celebrada en 1998 en Santiago de Chile, Centro de Comercio Internacional UNCTAD/OMC, *Conferencia de Organismos de Promoción del Comercio Exterior*, en Forum de Comercio Internacional, No. 398, 1998, p. 26

El Sistema Financiero Mexicano pasó por un proceso de desregulación financiera caracterizado por: liberalización de las tasas de interés; tipos de cambio flotantes; restringida regulación de las instituciones financieras; apertura del mercado de capitales al sistema financiero internacional; crecimiento de los instrumentos no bancarios; debilitamiento del fondeo realizado en el mercado de capitales; disminución de la captación de recursos bancarios; y decreciente canalización de recursos de las instituciones bancarias al sector productivo

Las acciones de política dirigidas al financiamiento del comercio exterior en las últimas tres administraciones se han enfocado en celebrar convenios de cooperación, principalmente, en la forma de líneas de crédito internacional con eximbanks, agencias de crédito a la exportación y bancos comerciales extranjeros.

A su vez, se han definido programas gubernamentales que directa o indirectamente afectan el financiamiento al comercio exterior, sin embargo en la mayoría de los casos: la definición de sus objetivos es muy general, sus estrategias no son completamente sustentadas y son poco factibles; no se define claramente el cómo se llegará a los resultados deseados; y no se realiza una constante evaluación y supervisión de los planteamientos. Lo anterior, lo encontramos en el *Programa de Política Industrial y Comercio Exterior 1995-2000*, mencionado en el capítulo primero de este trabajo, puesto que señala como acción concreta para aumentar la disponibilidad de financiamiento el texto siguiente: "otorgar apoyo crediticio integral a lo largo de la cadena exportadora", sin embargo, no se define de qué forma se alcanzará dicho objetivo, qué actividades concretas y en qué tiempos se realizarán y qué se entiende por apoyo crediticio integral.

En la práctica, el gobierno, a través de instituciones como Bancomext, Nafin y SECOFI ha llevado a cabo programas de fomento y apoyo a las exportaciones, sin embargo, en materia de financiamiento, el apoyo crediticio no ha sido integral ni dirigido a todas aquellas empresas que lo necesitan

En el ámbito no financiero, el gobierno, a través de SECOFI, ha ofrecido diversos servicios gubernamentales de apoyo a las exportaciones como lo son los programas ALTEX, PITECH, FEMEX, Draw Back, ECEX e Industria Maquiladora de Exportación. Cabe señalar que conforme a lo dispuesto en el Artículo 303 del TLCAN, mencionado en el capítulo 3, se alteran los programas PITECH y Maquila (Industria Maquiladora de Exportación), por lo cual se establecen los Programas de Apoyo Sectorial (PROSEC). A su vez, han existido programas de política industrial como: Desarrollo de Eslabonamientos Productivos, Agrupamientos de Pequeñas y Medianas Empresas (PYMES), Empresas Integradoras, etc., sin embargo, éstos han tenido una débil o nula repercusión en el acceso a financiamiento dirigido a actividades de comercio exterior. Prueba de su grado de utilización la tenemos en el estudio realizado por el Centro de Estudios Económicos del Sector Privado (CEESP), el cual, lleva a cabo encuestas semestrales realizadas a una muestra representativa de empresas (pequeñas, medianas y grandes) de los sectores, industrial, comercial y de servicios. Los resultados de dicho estudio, nos reflejan que de 1994 a 1998 el promedio de empresas que utilizó los servicios gubernamentales de apoyo a las exportaciones fue de sólo 9.1%.

Uso de los servicios gubernamentales de apoyo a las exportaciones
(% de empresas)

	1994	1995	1996	1997	1998	Promedio
Sí los usó	16.9	14.4	11.2	11.7	9.1	9.1
No los usó	83.1	85.6	88.8	88.3	90.9	90.9
Total	100	100	100	100	100	100

Fuente: Centro de Estudios Económicos del Sector Privado (CEESP), Encuestas 1994, 1995, 1996, 1997, 1998

Refiriéndonos específicamente a la política de *Promoción de Exportaciones*⁷⁴, encontramos que en la práctica, algunas de las acciones que no se han cumplido son:

- Mayores recursos para la promoción de las exportaciones. En este plano, podemos decir que el monto de recursos canalizados por la banca de desarrollo y banca comercial ha disminuido en los últimos cinco años al pasar de una derrama de 8,931 millones de dólares en 1995 a 4,251 millones de dólares en 1999. A pesar del gran aumento en el volumen de comercio exterior, el cual pasó en el mismo lapso de 151,994.7 millones de dólares a 278,767 millones de dólares.
- Estrecha coordinación de las acciones de las diversas entidades e instituciones promotoras de exportaciones, tanto del sector público como del privado. En este aspecto, cabe mencionar que han aumentado el número de programas de apoyo al comercio exterior, tanto de instituciones públicas como privadas, sin embargo, no existe siempre una efectiva coordinación entre los programas y las instituciones.
- Aumentar la disponibilidad de financiamientos competitivos. Este punto, es uno de los menos alcanzados, de acuerdo a lo descrito en el capítulo tres, las condiciones financieras establecidas tanto por la banca de desarrollo, como por la banca comercial, e incluso, las instituciones no financieras no han sido competitivos interna ni externamente.
- Aumentar la participación de Bancomext en proyectos viables que no hayan sido atendidos por la banca comercial, en su calidad de primer piso.
- Desarrollo de programas financieros que basen la asignación de recursos en base a la viabilidad técnica de los proyectos o la existencia de pedidos en firme y no en la comprobación de garantías, sin embargo, de acuerdo a lo investigado en el capítulo 3, Bancomext y la banca comercial solicitan garantías para otorgar financiamientos al comercio exterior.

De acuerdo a lo anteriormente descrito y en base a los programas de apoyo al financiamiento directo o indirecto del comercio exterior otorgados por Bancomext, Nafin y SECOFI, presentados en el capítulo tres, se puede decir que el papel del gobierno en el apoyo al comercio exterior ha sido deficiente, puesto que en el ámbito financiero no se ha cumplido con todas las acciones y objetivos definidos dentro de la política de gobierno (*Política de Financiamiento al Comercio Exterior 1995-2000*, vista en el capítulo primero) para apoyar a dicho sector. En el plano no financiero, las actividades promocionales, programas y capacitación, también han sido utilizados pobremente

⁷⁴ Perteneciente al Programa de Política Industrial y Comercio Exterior 1995-2000

Oportunidades y desafíos.

La estabilidad de un sistema financiero es vital, para captar ahorro, fondar el gasto y generar crédito, sin embargo, el Sistema Financiero Mexicano aún no se ha recuperado y parece que está lejos del nivel de eficiencia necesario para que la economía mexicana crezca. Aún hay escasez de capital financiero, y el que hay difícilmente llega a las áreas prioritarias definidas por la política de gobierno, tal es el caso de la pequeña y mediana empresa que desea incursionar a la actividad exportadora, puesto que las condiciones para tener acceso a recursos financieros son inaccesibles.

En este sentido, es labor del gobierno contribuir a que dicho proceso de canalización de recursos se de mediante políticas adecuadas que permitan en primer lugar sanear, fortalecer y mantener en equilibrio al Sistema Financiero Mexicano y en segundo, diseñar esquemas de financiamiento al comercio exterior efectivos y acordes con las garantías que pueden ofrecer las empresas.

Es recomendable que el nuevo gobierno se enfoque en la eficiente canalización de recursos para todos aquéllos empresarios, principalmente pequeños, que cuenten con proyectos viables y deseen incursionar en el comercio exterior. La tarea no es sencilla, puesto que conlleva la labor del sistema financiero (banca de desarrollo, banca comercial e instituciones no bancarias), de organismos y cámaras empresariales que contribuyan al desarrollo de la cultura empresarial y exportadora y sobre todo, de empresarios propositivos y responsables de generar y llevar a cabo proyectos productivos.

Así, el gobierno debe revisar y evaluar la política industrial y de financiamiento al comercio exterior; para que se hagan las modificaciones, ampliaciones y definiciones necesarias, pero sobretodo hacer que se lleven a cabo en su totalidad las acciones definidas. También es necesario conocer sistemas y procesos llevados a cabo en otros países con el fin no de imitarlos, sino aprender de ellos para así diseñar modelos acordes a las fuerzas, oportunidades, debilidades y amenazas del sector empresarial mexicano con el fin de aumentar las posibilidades de colocación de nuestros productos en el exterior.

Hay mucho por aprender de las políticas y acciones seguidas por otros países, como de Italia, en dicho país, el gobierno ha intervenido, para que la banca comercial ofrezca créditos de mediano y largo plazo; ha aportado una legislación específica para favorecer el desarrollo de la actividad artesanal y de las Pequeñas y Medianas Empresas (PYMES) y ha creado una banca especializada en el financiamiento a las empresas artesanal y pequeña industria.⁷⁵

Cabe mencionar que en este sentido, el equipo de transición de Vicente Fox, sin ser aún nada oficial, está considerando el desarrollo de una política industrial hacia el interior del país, que genere desarrollo regional y local y que impulse a la micro, pequeña y mediana industria, incluso se ha hablado de crear una banca especializada en las Micro, Pequeñas y Medianas empresas (MIPYMES).

En materia de financiamiento al comercio exterior, el gobierno debe enfocarse a los siguientes puntos:

- Reactivar y fortalecer la economía del país, instrumentar estrategias más coherentes e integrales que vinculen la economía con el sector bancario y la generación de ahorro interno
- Lograr la estabilidad del *Sistema Financiero Mexicano* para que tanto la banca de desarrollo como la banca comercial cumplan con sus funciones de captación y canalización de recursos hacia áreas productivas, destacando los proyectos generadores de divisas.
- Definir claramente una estrategia de *Política Industrial y de Financiamiento al Comercio Exterior* que contemple como prioridad el apoyo financiero a la Micro, Pequeña y Mediana empresa, bajo condiciones accesibles y congruentes con la realidad interna y externa de las empresas.
- Reforzar los programas actuales de promoción Industrial (*Integración de Cadenas Productivas, Desarrollo de Proveedores, etc.*) y enfocarlos hacia sectores con oportunidad en los mercados internacionales, destacando acciones específicas para brindar financiamiento a las empresas.
- Establecer mayor cooperación con el sector privado tanto nacional como internacional a fin de promover los programas de financiamiento al comercio exterior y ofrecer programas financieros más competitivos.
- Conocer las alternativas y mecanismos existentes en otros países a fin de adecuar los modelos a la realidad mexicana que permitan obtener financiamiento al menor costo posible y con la mayor simplicidad de manejo.
- Hacer del Sistema Financiero Internacional una fuente de crédito y financiamiento al comercio exterior

5.2. El papel de la banca de desarrollo.

Para efectos de financiamiento al comercio exterior, hemos señalado que Nafin y Bancomext como banca de desarrollo han participado en dicha área. En esta sección nos referiremos en general a la banca de desarrollo, teniendo en cuenta, principalmente, a estas dos instituciones.

En los últimos años, y a raíz de las reformas al sistema financiero, la banca de desarrollo ha tenido que modernizarse y adecuarse para operar en las condiciones de globalización que se requieren, sin embargo, aún hay un gran camino que recorrer para lograr un adecuado sistema de financiamiento al comercio exterior.

Nafin y Bancomext como banca de desarrollo al servicio de la política económica mexicana han cambiado sus estrategias a lo largo de sus más de 60 años de existencia al igual que las políticas de gobierno, sin embargo, sus esquemas no han sido eficientes con las necesidades de financiamiento al comercio exterior de la mayoría de las empresas.

⁷⁵ Hernandez Salazar Joel, "Empresas Integradoras: ¿Detonador económico en México?", *Ejecutivos de Finanzas*, Octubre de 1997 México, p. 50.

Sumando los apoyos financieros de Bancomext y Nafin al comercio exterior encontramos que representan el 5.9%, 3.7%, 2.3%, 2.5% y 1.5%, del comercio total de los años 1995, 1996, 1997, 1998 y 1999. Las cifras hablan por sí solas, el crecimiento del comercio exterior de México no ha sido apoyado por los recursos financieros otorgados por la banca de desarrollo. De 1995 a 1999, el porcentaje promedio de financiamiento de la banca de desarrollo al comercio exterior fue de 3.2%.

En el período 1995-1999, el apoyo financiero anual promedio de Bancomext fue de 5,838 millones de dólares, mientras que las exportaciones no petroleras sumaron 71,119 millones de dólares en 1995; 84,346 millones de dólares en 1996; 99,108 millones de dólares en 1997; 110,325 millones de dólares en 1998 y 126,783 millones de dólares en 1999; esto significa que los apoyos financieros (incluyendo crédito, garantías y avales) de Bancomext representaron en los mismos años el 11.2%, 7.5%, 5.1%, 5.2% y 3.2% del total de las exportaciones no petroleras

En el caso de Nafin, tenemos que la canalización de recursos provenientes de eximbanks, ECA's y bancos comerciales extranjeros para operaciones de comercio exterior (líneas para operaciones de importación, pre-exportación, líneas globales, principalmente para importaciones de capital y otros créditos específicos para comercio exterior) fue de 955 millones de dólares en 1995; 595 millones de dólares en 1996; 69.0 millones de dólares en 1997; 293 millones de dólares en 1998 y 212 millones de dólares en 1999; el promedio de apoyos financieros de Nafin en el período 1995-1999 fue de 425 millones de dólares.

**Apoyos financieros al comercio exterior otorgados por la banca de desarrollo
(millones de dólares)**

	1995	1996	1997	1998	1999	Acumulado 1995-1999	Promedio
Bancomext	7,975.0	6,316.0	5,069.0	5,790.0	4,039.0	29,189.0	5,837.8
Nafin	955.0	595.0	69.0	293.0	212.0	2,124.0	424.8
Apoyos Totales	8,930.0	6,911.0	5,138.0	6,083.0	4,251.0	31,313.0	6,262.6
Exportaciones	79,541.6	95,999.7	110,431.4	117,500.3	136,703.0	540,176.0	108,035.2
Importaciones	72,453.1	89,468.8	109,807.8	125,242.5	142,064.0	539,036.2	107,807.2
Comercio Total	151,994.7	185,468.5	220,239.2	242,742.8	278,767.0	1,079,212.2	215,842.4
Financiamiento al Comercio Exterior (%)^o	5.9	3.7	2.3	2.5	1.5	16.0	3.2

Fuente: Informes financieros Bancomext y Nafin 1995, 1996, 1997, 1998, 1999. Carpeta Electrónica de Banco de México

^oElaboración propia en base a los datos presentados

Como podemos apreciar en el cuadro anterior, el financiamiento que Bancomext y Nafin han otorgado al comercio exterior en los últimos 5 años ha seguido una tendencia decreciente y la suma total que Nafin ha aportado de 1995 a 1999 representa el 7.3% de lo aportado por Bancomext

Cabe mencionar que la función principal de Nafin no es el apoyo al comercio exterior, sino el apoyo general a la Micro, Pequeña y Mediana Empresa (MIPYMES). Generalmente, el apoyo al comercio exterior que otorga Nafin se dirige a empresas sin experiencia exportadora, mientras que Bancomext ha canalizado recursos principalmente a empresas con experiencia en actividades de comercio exterior.

En 1998 y 1999, Bancomext canalizó en promedio un 60.75% de sus recursos bajo operaciones de primer piso y un 39% en esquemas de segundo piso. Parece que la labor de Bancomext se enfocará a la banca de primer piso en los próximos años, lo interesante sería evaluar la eficacia de sus operaciones, puesto que como institución intermediaria, puede utilizar la infraestructura de la banca comercial, que de acuerdo al *Boletín Informativo de la Banca Múltiple* a septiembre del 2000 suman 32 bancos (nacionales, fusionados y extranjeros) con 6,917 sucursales y 114,781 empleados.

El hecho de que en los últimos años la canalización de recursos de Bancomext haya disminuido no se debe precisamente a que las empresas no necesitan recursos, sino a que los requisitos para la obtención de los préstamos son inalcanzables para la gran mayoría de las PYMES, además de que su costo es alto; en el caso de las grandes empresas, ha influido el hecho de que han tenido acceso a fuentes externas de financiamiento, las cuales ofrecen términos financieros más atractivos y su costo puede ser menor. Asimismo, han influido en gran medida las condiciones del Sistema Financiero Mexicano y de la economía en general.

Oportunidades y desafíos.

El principal objetivo de la banca de desarrollo es otorgar crédito a sectores prioritarios de la economía, en este sentido, si la política de gobierno tiene como prioridad el apoyo al comercio exterior, particularmente de las exportaciones, el desafío de la banca de desarrollo, particularmente de Bancomext, está en definir claramente cuáles son las directrices a seguir, qué esquemas, procesos y programas son los más adecuados para cumplir su objetivo de fomentar el desarrollo de las exportaciones. Sus apoyos financieros deben ser atractivos y sobretodo, alcanzables, de tal forma que canalice recursos de forma eficiente, oportuna y distributiva para así aumentar el monto total de financiamiento al comercio exterior

A continuación se hablará de puntos importantes a considerar por la banca de desarrollo para mejorar sus programas de financiamiento al comercio exterior.

- La efectividad en la canalización de recursos financieros para operaciones de comercio exterior de la banca de desarrollo hacia las entidades económicas debe basarse en una propuesta congruente con la realidad de cada tipo de empresa (micro, pequeña, mediana y grande) y de acuerdo al sector al que pertenece, a proyectos financiables, al volumen de ventas y a las garantías que puede ofrecer. Lo anterior, implica una diferenciación de tasas, plazos de gracia, periodos de amortización, etc

- Como lo contempla *El Programa de Política Industrial y Comercio Exterior 1995-2000*, es preciso formular un mecanismo de canalización de recursos reduciendo las garantías requeridas, puesto que generalmente se solicita una garantía de 2 a 1 para operaciones de comercio exterior.
- La banca de desarrollo, particularmente Bancomext debe estrechar lazos con la banca de desarrollo internacional a fin de mejorar e innovar los productos y servicios que ofrece al comercio exterior. Un ejemplo del tipo de programas que se pueden establecer es el proyecto "*Fondo Industrial Multinacional*" establecido con el BID, el cual tratará de obtener ganancias de capital a largo plazo mediante la inversión en títulos de participación en el capital y cuasicapital de pequeñas y medianas empresas mexicanas que realizan operaciones conjuntas de capital de riesgo con empresas europeas para generar exportaciones. Cabe señalar, que este Fondo, no se estableció bajo convenio de Bancomext.
- Otra acción a considerar por Bancomext y Nafin es aumentar la eficiencia y el monto de sus programas en beneficio del desarrollo de cadenas productivas y distribución equitativa (*Desarrollo de Proveedores, Subcontratación "Outsourcing"*) y reglamentar este aspecto en los préstamos canalizados a la banca comercial.
- Mejorar y promover con mayor intensidad el "*Programa de Desarrollo de Proveedores*", de Bancomext y Nafin ofreciendo términos más competitivos. En el caso específico de Nafin, si se trata de un "crédito a pedidos" sólo se financia hasta el 50% y el plazo máximo es de 2 años. Cabe señalar que empresas apoyadas bajo este programa se han convertido en proveedores de las empresas exportadoras, por lo que indirectamente, se está financiando el sector exportador. Durante el periodo enero-agosto de 2000, Nafin colocó 3,286 millones de pesos en apoyo a 1,244 empresas, donde las micro y pequeñas representaron el 85% y las del sector industrial el 79% del total de empresas. Estas empresas pueden participar en el comercio exterior de forma indirecta, en un principio para luego crecer y tener capacidad de exportar directamente.
- Apoyar a las PYMES nacionales, para que ellas, puedan proveer parte de los insumos que las empresas, generalmente grandes, exportadoras requieren. Es importante mencionar que detrás de los productos exportados, se encuentra gran volumen de insumos importados, el 95% de los insumos que requieren las maquiladoras exportadoras los importan.
- De acuerdo a información presentada en el capítulo tres, en 1996, las micro, pequeñas y medianas empresas (MIPYMES) recurrieron en promedio en un 15% a la banca de desarrollo para solicitar un crédito y en un 64% a la banca comercial, por lo que es conveniente que la banca de desarrollo actúe en dos frentes: mejorar los sistemas de difusión de los programas de apoyo financiero al comercio exterior y en el caso de seguir actuando como banca de primer piso, es conveniente mejorar los términos financieros de los instrumentos de comercio exterior.
- Considerar otorgar financiamiento directo de pre-exportación a las empresas participantes en el programa operado por Bancomext *México-Exporta*, teniendo como garantía que dicho programa está avalado por el Banco Nacional de Comercio Exterior.

A continuación señalo algunas recomendaciones a los esquemas de financiamiento al comercio exterior de **Bancomext**, cabe mencionar que los incisos pueden señalar algunas críticas y comparaciones con otros eximbanks, con el fin de dar un punto de referencia.

- Reducir el monto de garantías solicitadas. Como se ha comentado anteriormente, es necesario que el requisito de garantías reales sea más flexible en la medida que el prestatario demuestre la capacidad de cubrir sus pagos de acuerdo a la evaluación de mercado, legal y técnica. Asimismo, en el caso de proyectos bien definidos y que muestran claros índices de éxito, el Banco debe asumir gran parte del riesgo sin solicitar tantas garantías. En el caso específico de atención a la pequeña y mediana empresa, Bancomext solicita garantías reales con una cobertura mínima de 1.5 a 1, llegando a ser de 2 a 1 para las empresas con poca experiencia en la exportación. En este sentido, considero que las garantías reales no deben ser requisito expreso si deseamos impulsar verdaderamente a las PYMES.
- Revisar las características de los productos financieros y de los sistemas de financiación al comercio exterior de los Eximbanks de otros países y de la banca comercial, a fin de considerar nuevos mecanismos de financiamiento y mejorar la competitividad de los productos que ofrece Bancomext. Al respecto, encontramos que muchos de los productos financieros de otros Eximbanks como el de Estados Unidos, el de Corea, la EDC de Canadá, la ECGD de Inglaterra son de mediano y largo plazo.
- Disminuir en la medida de lo posible sus comisiones. En los programas de garantías de Bancomext es de destacar que las comisiones por apertura son semejantes a las del Ex-Im Bank de Estados Unidos, mientras que las cuotas por contrato en términos generales son mayores las de Bancomext. Este hecho puede entenderse desde el punto de vista de que Bancomext es autofinanciable, es decir, no obtiene recursos fiscales, pues todo su fondeo en moneda extranjera lo obtiene a través de los bancos internacionales, colocación de bonos, de papel comercial y de contratación de líneas de crédito principalmente con los eximbanks.
- Reforzar las actuales líneas de crédito comprador que Bancomext tiene con otros países, y sobre todo, reforzar su utilización, puesto que de acuerdo a lo comentado en una sesión informativa de Bancomext, algunas de las líneas no se utilizan. Sería conveniente evaluar cuándo es necesario establecer mayor número líneas, dado la estructura de nuestro comercio exterior.
- Aportar recursos al sector agropecuario y financiar el comercio exterior de aquellos productos agrícolas como el café y el mango, en los que se cubra la demanda interna. Actualmente, Bancomext no contempla a dicho sector en su nuevo *Esquema Simplificado de Financiamiento para la Atención de la Pequeña y Mediana Empresa*.

- Adecuar en el tiempo los requisitos del contenido nacional (valor agregado) de las mercancías acorde a la evolución del comercio exterior, a la productividad del país y a sus políticas de desarrollo. En cuanto a los requisitos de contenido nacional, actualmente Bancomext pide como mínimo un 30%, este porcentaje es adecuado desde el punto de vista teórico y de que nuestro país cuenta con una estructura industrial nacional débil frente a sus principales socios comerciales, Estados Unidos de América y Canadá (el Eximbank de Estados Unidos y la EDC de Canadá solicitan un 50% para sus esquemas de garantías). Es decir, que una vez que nuestra estructura industrial esté más desarrollada e integrada, se podría aumentar el nivel de contenido nacional de nuestras exportaciones

5.3. El papel de la banca comercial.

Ya hemos hablado de los recursos que la banca de desarrollo está canalizando al desarrollo del comercio exterior, y el papel tan importante que debe jugar dicha Banca para mejorar sus esquemas e instrumentos de financiamiento al comercio exterior, por lo que ahora nos toca hablar de la banca comercial, la cual también ha reducido en los últimos cinco años la totalidad de créditos que otorga, es de mencionar que en este aspecto, ha influido la problemática del Sistema Financiero Mexicano

De 1994 a 1999, el crédito de la banca comercial respecto al PIB se redujo de 43.5 a 24.9%,⁷⁶ pero ¿Cuánto dinero está canalizando la banca comercial para actividades de comercio exterior? La respuesta parece una incógnita, aunque pareciera para muchas personas increíble, sin embargo en las publicaciones oficiales (informes anuales, boletines informativos, estudios económicos) tanto de organismos públicos (Banxico, CNBV, etc.) como de los propios bancos comerciales (Banamex, Bancomer, etc), dicha cifra no es publicada.

Para efectos de este trabajo, resulta sumamente importante saber cuál es el monto total que la banca comercial está canalizando para financiar operaciones de comercio exterior, puesto que una parte de sus fondos provienen de Bancomext, en menor proporción de Nafin, y otra parte son recursos propios (derrama crediticia en dólares) que cada uno de los bancos comerciales obtuvo de distintas fuentes de fondeo, entre ellas, eximbanks y bancos comerciales internacionales.

⁷⁶ Sánchez Tabares Ramón y Sánchez Daza Alfredo, *Desregulación y apertura del sector financiero mexicano*, en Comercio Exterior, Bancomext, Agosto 2000

Ante la imposibilidad de obtener datos oficiales se hicieron consultas a ejecutivos del área de financiamiento bancario, los datos que se obtuvieron respecto al monto de financiamiento al comercio exterior que otorga la banca comercial fueron:

- En 1997, Bancomer en su Informe Anual mencionó que canalizó recursos a operaciones de comercio exterior por 6,000 millones de dólares aproximadamente. Dicha Institución afirma que en este rubro tiene un 25% de participación en el mercado, esto significaría que el total de apoyos financieros que canalizó la banca de desarrollo y la banca comercial en 1997, sumarían aproximadamente 24,000 millones de dólares; y teniendo en cuenta que en 1997 la suma que Nafin y Bancomext canalizaron fue de 5,138, millones de dólares, entonces la banca comercial canalizó aproximadamente 18,862 millones de dólares
- El Ing. Héctor Rangel Domene, Presidente de la Asociación de Banqueros⁷⁷ de México, señaló en el marco del "Tercer Congreso de Comercio Internacional México-Unión Europea", celebrado del 25 al 27 de octubre del 2000 en instalaciones del Instituto Tecnológico y de Estudios Superiores de Monterrey, que el monto aproximado que la banca comercial está canalizando actualmente al comercio exterior es de 20,000 millones de dólares. Dicho monto representa el 7.2% del comercio total (importaciones más exportaciones) de 1999 (278, 767 millones de dólares).
- Para el año 2000, Banamex canalizó aproximadamente 2,300 millones de dólares, cifra dada por uno de los ejecutivos de dicho Banco

Por otra parte, se hizo una estimación del monto de recursos canalizados a operaciones de comercio exterior por la banca comercial, para lo cual se tomó de referencia los porcentajes de participación de la banca de desarrollo y de la banca comercial en el crédito otorgado, de la información presentada en el *Anuario Financiero de la Banca de México 1998*, de la Asociación Nacional de Banqueros, A.C., 1998, asimismo se tomó en cuenta la suma de crédito otorgado para dicho fin por Bancomext y Nafin. Los resultados que se obtuvieron fueron los siguientes:

- El financiamiento otorgado por la banca comercial al comercio exterior se estima en 34,389 millones de dólares en 1994, 17,572 millones de dólares en 1995; 16,164 millones de dólares en 1996 y 13,916 millones de dólares en 1997
- De 1994 a 1997, el crédito promedio otorgado por la banca comercial al comercio exterior fue de 20,510 millones de dólares; en dicho periodo el monto de recursos canalizado a dicho sector fue disminuyendo.
- Los porcentajes estimados de financiamiento otorgado por la banca comercial a operaciones de comercio exterior respecto al monto total de las operaciones de dicho sector son de 24.5%, 11.6%, 8.7% y 6.3% para los años 1994, 1995, 1996 y 1997, respectivamente; teniendo en promedio durante el periodo de 1994-1997 un 12.8%

⁷⁷ La Asociación de Banqueros de México, A.C. (ABM) se fundó en noviembre de 1928, con el propósito de representar los intereses generales de la banca y de brindar a los bancos servicios técnicos especializados. Desde su fundación, la ABM se ha desempeñado como el organismo cúpula de las instituciones de crédito

**Participación de la banca comercial y de desarrollo en el crédito otorgado
(estimación del monto de recursos canalizado al comercio exterior)**

Año	% de participación en el crédito		Financiamiento al Comercio Exterior			Comercio Total	% de Financiamiento al Comercio Exterior		
	Banca Comercial	Banca de Desarrollo	Banca Comercial °	Banca de Desarrollo	Total °		Banca Comercial °	Banca de Desarrollo	Total °
	%		Millones de dólares				%		
1994	70.8	29.2	34,389	14,183	48,572	140,228	24.5	10.1	34.6
1995	69.2	30.8	17,572	7,821	25,393	151,995	11.6	5.1	16.7
1996	72.0	28.0	16,164	6,286	22,450	185,469	8.7	3.4	12.1
1997	73.3	26.7	13,916	5,069	18,985	220,239	6.3	2.3	8.6
Promedio	71.3	28.7	20,510	8,340	28,850	174,483	12.8	5.2	18.0

Fuente: Anuario Financiero de la Banca de México, Asociación Nacional de Banqueros, A. C., 1998
 Informes Anuales de Bancomext y Nafin 1994-1997
 V Informe de Gobierno, 1999

Notas ° Datos estimados

La disminución del crédito otorgado en el periodo 1994-1997 es entendible desde el punto de vista de la situación de crisis que se enfrentó a finales de 1994, sin embargo, el porcentaje de recursos canalizados por la banca comercial al comercio exterior es muy bajo, respecto del monto total de crédito otorgado por dicha banca y de las cifras del comercio exterior totales. Por lo que se puede decir que la banca comercial ha mostrado poco interés por impulsar el desarrollo del comercio exterior, a pesar de que el grado de viabilidad de los proyectos de exportación es alto y que estos cuentan con garantías propias

Dado el interés por encontrar datos referentes al financiamiento de la banca comercial al comercio exterior, se consideraron los datos de la *Encuesta Trimestral de Evaluación Coyuntural del Mercado Crediticio*, realizada por Banxico durante los años 1998, 1999 y los tres primeros trimestres del 2000, en base a dicha encuesta se puede resumir lo siguiente:

- El 27.3% de las empresas exportadoras de 1997 al 2000 utilizaron como fuente de financiamiento a la banca comercial.
- De 1998 al 2000 un 43% de las empresas exportadoras utilizaron en promedio un crédito bancario y de un 100% de crédito obtenido por dichas empresas el 9.6% se destinó a operaciones de comercio exterior y 57.4% se destinó a capital de trabajo.
- Entre las razones del porqué las empresas exportadoras no utilizaron un crédito bancario fueron en promedio durante el periodo 1998 al 2000: 33.3% contestó por altas tasas de interés, 17.8% se debió a negativa de la banca, rechazo de solicitudes 4.3% y 16.4% por incertidumbre de la situación económica.

Encuesta a las Empresas Exportadoras de Evaluación del Mercado Crediticio¹
(Porcentaje de respuesta)

Concepto	1998	1999	2000 ²	Promedio
Fuentes de Financiamiento³				
Bancos comerciales	29.4	26.3	26.1	27.3
Empresas que utilizaron crédito bancario	43.8	43.8	41.7	43.1
Destino				
Capital de trabajo	55.8	57.0	59.4	57.4
Reestructuración de pasivos	11.6	12.2	15.9	13.2
Operaciones de comercio exterior	10.6	9.2	9.1	9.6
Inversión	17.3	17.9	13	16.1
Otros propósitos	4.7	3.7	2.6	3.7
Empresas que no utilizaron crédito bancario	56.2	56.2	58.3	56.9
Motivo				
Altas tasas de interés	32.3	33.1	34.5	33.3
Problemas de demanda por sus productos	4.3	4.3	4.1	4.2
Negativa de la banca	14.9	20.2	18.4	17.8
Incertidumbre sobre la situación económica	19.0	13.0	17.2	16.4
Problemas de reestructuración financiera	8.8	11.5	9.9	10.1
Rechazo de solicitudes	5.3	3.5	4.1	4.3
Problemas de cartera vencida	6.7	7.2	5.2	6.4
Problemas para competir en el mercado	5.9	4.0	4.4	4.8
Otros	2.7	3.4	2.2	2.8

Fuente: Banco de México, "Encuesta Trimestral de Evaluación Coyuntural del Mercado Crediticio", 1998, 1999 y 2000

Notas:

- 1/ Muestra de cobertura nacional con respuesta de por lo menos 500 empresas. La respuesta es voluntaria y confidencial.
- 2/ El año 2000, contempla el promedio de los tres primeros trimestres.
- 3/ En la fuente original el rubro de *Fuentes de Financiamiento* está formado por proveedores, bancos comerciales, bancos extranjeros, otras empresas del grupo corporativo, bancos de desarrollo, oficina matriz, otros pasivos

Es función de la banca comercial la administración eficiente de recursos e inherente a dicha función debe asumir cierto riesgo, sin embargo, en los últimos años, debido a diversos factores endógenos y exógenos, la banca comercial ha reducido sus créditos; ha disminuido el nivel de riesgo que contrae; ha aumentado la cantidad de garantías que solicita; los términos financieros: tasa de interés y plazo, no resultan ser viables a las necesidades de las empresas involucradas en operaciones de comercio exterior.

Oportunidades y desafíos.

Recordemos que ante la crisis de finales de 1994 se tuvo que hacer una gran canalización de fondos al sistema bancario para evitar un colapso mayor, así, se estableció el FOBAPROA (Fondo Bancario de Protección al Ahorro), que más tarde cambió de nombre, IPAB (Instituto para la Protección del Ahorro Bancario), el cual protege los depósitos bancarios en México, ante este suceso y otros acontecimientos, la banca comercial está pasando por un proceso de reestructuración y modernización que aún no termina.

En 1999, el gobierno federal llevó a cabo la presentación de las modificaciones para las reglas de capitalización de las Instituciones de Banca Múltiple, así como las reglas para la calificación de la cartera crediticia de las mismas.⁷⁸

Los objetivos de los nuevos requerimientos de capitalización de las instituciones bancarias son:

- a) Mejorar cualitativa y cuantitativamente el capital del sistema bancario en su conjunto
- b) Inducir a las instituciones de banca múltiple a mejorar la condición financiera y solvencia.
- c) Ampliar las posibilidades de las instituciones para obtener recursos de capital.
- d) Propiciar que los bancos mantengan un nivel de capitalización congruente con su perfil integral de riesgo.
- e) Asegurar la capitalización de la banca para el inicio del año 2003, fecha en que la reducción de la cobertura del seguro de depósito impactará de manera significativa los pasivos de las instituciones de banca múltiple.

Los objetivos de las reglas de calificación para la cartera de las Instituciones de Banca Múltiple son:

- a) Buscar que los niveles de provisionamiento de los bancos cubran adecuadamente los riesgos de los diferentes tipos de crédito.
- b) Distinguir la creación de provisiones de carácter general y específicas, a efecto de que las primeras puedan ser incorporadas al capital complementario de los bancos de acuerdo con estándares internacionales.
- c) Otorgar mayor flexibilidad a la Comisión Nacional Bancaria y de Valores a efecto de que pueda emitir de manera gradual y ordenada nuevas metodologías, para que los bancos tengan un nivel mínimo adecuado de provisionamiento con respecto de sus diferentes tipos de carteras crediticias.

Dichas reglas si bien tienen el propósito de consolidar a las instituciones de Banca Múltiple para evitar en lo futuro un nuevo colapso, harán más difícil la canalización de recursos, por lo que los empresarios que soliciten un financiamiento al comercio exterior, tendrán que sujetarse a dichos ordenamientos.

El conjunto de modificaciones a las reglamentaciones, la globalización, internacionalización de los mercados financieros y el desarrollo de la tecnología llevará a mayor número de fusiones bancarias, nuevos esquemas de trabajo y competencia de los grupos financieros por los mercados tanto nacional como internacional. Sin embargo, en este período es tiempo de sentar bases sólidas para poder cumplir con su función de canalizar recursos

⁷⁸ Secretaría de Hacienda y Crédito Público. *Economía Informa*, México, Septiembre de 1999

Para mejorar la canalización de recursos a operaciones de comercio exterior, la banca comercial puede considerar lo siguiente:

- De acuerdo al *Boletín Estadístico de la Banca Múltiple* de septiembre del 2000, publicado por la CNBV encontramos más de 30 grupos financieros que operan en México, sin duda, que el nivel de competencia entre los bancos nacionales y las firmas internacionales aumentará en gran medida, por lo que cada una de las instituciones comerciales está obligada a conocer profundamente cada uno de los programas de apoyo de los organismos multilaterales y regionales, algunos de ellos fueron señalados en el capítulo dos del presente trabajo, a fin de presentar propuestas y solicitudes de crédito a dichos organismos. A su vez, deben conocer perfectamente los productos y servicios que ofrece su competencia, a fin de mejorar los propios y por qué no, establecer mecanismos de cooperación entre instituciones.
- Dados los altos volúmenes de comercio exterior y la oferta de recursos creciente, por parte de la banca internacional, los bancos en México deberían fomentar el desarrollo de créditos corporativos, los cuales pueden representar márgenes de ganancia, además de que pueden significar el principio de nuevos negocios que en el mediano plazo tendrían una mayor rentabilidad. Dicha estrategia es principalmente seguida por la banca internacional
- Contar con un sistema eficiente de información es sumamente importante y necesario. En este sentido es necesario actuar en dos frentes:
 1. Brindar toda la información relativa a los instrumentos y programas de financiamiento al comercio exterior en la red "Internet", incluyendo sus costos y plazos. En la actualidad, si uno recurre a las páginas WEB de los bancos comerciales, encuentra muy poca información relativa a esquemas de comercio internacional, incluso, no se menciona, a quién hay que dirigirse para obtener mayor información.
 2. Mejorar la asesoría por medios electrónicos, puesto que a pesar de que algunas instituciones cuentan con servicios de información por correo electrónico, estos no son efectivos ni en tiempo de respuesta ni en la contestación misma
- La banca comercial, de la misma forma que la banca de desarrollo, debe diseñar esquemas de financiamiento al comercio exterior acordes a las necesidades de las empresas y a las garantías que pueden ofrecer. En este sentido, se debe trabajar en los siguientes aspectos:
 1. Mejorar los plazos de los financiamientos, pues los bancos comerciales internacionales están ofreciendo plazos mayores. Los bancos comerciales involucrados en el financiamiento al comercio internacional en México ofrecen generalmente crédito para ventas de exportación, con plazos de 30, 60 y 90 días; para el caso de importación de insumos, hasta 180 días; para compra de maquinaria importada encontramos, por lo general, plazos de 2 a 5 años; en el caso de proyectos de ampliación de planta, pueden ser mayores a 5 años, pero depende del proyecto.

2. Se debe dar mayor peso al grado de conocimiento de la trayectoria económica-financiera y la profundidad del vínculo entre la empresa que solicita el financiamiento y el banco para evaluar la aceptación de la solicitud de crédito, asimismo debe considerarse más la evaluación de la viabilidad del proyecto que la calidad y cantidad de las garantías reales que ofrece la empresa. Por ejemplo, se debe dar prioridad al proyecto mismo, por su planeación y evaluación de rentabilidad, que a la presentación de escrituras de bienes ubicados en determinado lugar geográfico, presentación de estados financieros auditados de los últimos 3 años, presentación de cuentas bancarias de aval, prestatario, etc.
- Para mejorar, la competencia es un mal necesario, por lo que la banca comercial debe de publicar los montos específicos que canaliza para operaciones de comercio exterior. En la medida que se tenga información constante, veraz, oportuna y transparente, se mejorará la actuación de la banca comercial, pues se podrá prevenir riesgos y mejorar el acceso con fuentes internacionales como eximbanks y bancos comerciales extranjeros.

En consecuencia, hay mucho por hacer para mejorar los esquemas y mecanismos de financiamiento al comercio exterior en la banca comercial, pero dicha responsabilidad no es única de la banca comercial, sino de todo el sistema financiero y de las políticas financieras de regulación y crediticias que establezca el nuevo gobierno.

5.4. La problemática de las empresas privadas en el acceso al financiamiento para operaciones de comercio exterior.

La situación económica vivida en México en los últimos años y sobre todo después de la crisis financiera de finales de 1994, no ha permitido contar con un sistema financiero sólido capaz de ofrecer los recursos necesarios que las empresas en México demandan para el comercio exterior. En general, el crédito ha estado sumamente contraído, y el financiamiento hacia las operaciones de comercio exterior no son la excepción.

Si nos enfocamos a las empresas exportadoras, encontramos que las pequeñas y medianas empresas (PYMES) han sido las más afectadas, puesto que son las que más recursos necesitan y las que menos garantías pueden ofrecer para acceder al crédito.

A diferencia de las PYMES, las grandes empresas por su estructura misma han recurrido a fuentes de financiamiento externas, pues pueden ofrecer mayores garantías; en muchos casos las empresas son conocidas en el exterior; algunas cuentan con la evaluación de calificadoras internacionales como la comentada "Standard and Poors" y otras cuentan con filiales en el extranjero; tales características les permiten tener más alternativas de financiamiento.

El acceso al crédito, sobretodo bancario, contempla cubrir un proceso que exige el cumplimiento cabal de una difícil y excesiva lista de requisitos, los cuales son estrictos y selectivos. Su evaluación consiste en el análisis de la solvencia moral y financiera de la empresa, el cual implica conocimiento de sus socios y de su personal; estudio de los estados financieros y flujos de efectivo, comprobación de futuros ingresos y capacidad de administración, conocimiento de mercado; presentación de garantías y avales, etc.

Los términos bajo los cuales tanto la banca comercial como la banca de desarrollo establecen el financiamiento no van de acuerdo a las necesidades de la mayoría de las empresas, pues las tasas de interés son altas, los plazos cortos y las garantías exigidas son altas. Ante esta realidad, las empresas han tenido que buscar alternativas de financiamiento diferentes a la banca, como recursos propios, crédito de proveedores, instituciones financieras no bancarias, bancos comerciales extranjeros, mercado de valores, etc.

De acuerdo a las encuestas realizadas por el Centro de Estudios Económicos del Sector Privado (CEESP), a una muestra significativa de empresas de los tres sectores (industrial, comercial y de servicios), así como pequeñas medianas y grandes empresas, encontramos que de 1994 a 1998 el acceso al financiamiento ha representado más del 10% de los factores que limitan la exportación de las empresas. En 1995, el porcentaje aumentó a 29%, cifra entendible por la situación de crisis vivida.

**Factores limitantes de la exportación
(% de empresas)**

	1994	1995	1996	1997	1998	Promedio
Acceso a financiamiento	10.5	29.1	21.2	13.0	13.9	17.5
Pureza del Peso	10.3	20.9	15.1	11.2	16.4	14.7
Regulaciones/trámites administrativos	12.1	16.3	11.8	7.2	11.4	11.7
Falta de demanda externa	12.1	25.8	19.5	26.2	21.2	20.9
Falta de información de mercado externo	18.9	17.7	14.5	12.6	10.3	14.8
Capacidad insuficiente	10.3	10.5	13.6	10.2	9.7	10.8
Infraestructura	10.5	12.3	7.3	7.8	5.5	8.7
Barreras de entrada a mercados extranjeros	10.8	10.4	9.6	4.7	6.5	8.4

Fuente: Centro de Estudios Económicos del Sector Privado, Encuestas 1994, 1995, 1996, 1997, 1998

Por otro lado, en datos de la serie: *Encuesta Trimestral de Evaluación Coyuntural del Mercado Crediticio*, realizada por Banxico durante los años 1998, 1999 y los tres primeros trimestres del 2000, se puede destacar lo siguiente

- Los proveedores ocuparon el primer lugar, con un 41.5%, entre las fuentes de financiamiento de las empresas exportadoras de 1997 al 2000; los bancos comerciales se posicionaron en segundo lugar con un 27.3%, los bancos extranjeros contaron con un promedio de 10%, otras empresas del grupo corporativo representó el 10.6% de financiamiento, los bancos de desarrollo representaron un 4.5%; la oficina matriz un 4.3% y otros pasivos 1.9%

Encuesta a las Empresas Exportadoras de Evaluación del Mercado Crediticio¹
(Porcentaje de respuesta)

Concepto	1998	1999	2000 ²	Promedio
Fuentes de financiamiento	100.0	100.0	100.0	100.0
Proveedores	35.2	44.1	45.3	41.5
Bancos comerciales	29.4	26.3	26.1	27.3
Bancos extranjeros	11.3	10.1	8.5	10.0
Otras empresas del grupo corporativo	11.4	9.7	10.7	10.6
Bancos de desarrollo	6.1	4.1	3.3	4.5
Oficina matriz	4.0	4.3	4.5	4.3
Otros pasivos	2.6	1.5	1.6	1.9

Fuente: Banco de México, "Encuesta Trimestral de Evaluación Coyuntural del Mercado Crediticio", 1998, 1999 y 2000

Notas

1/ Muestra de cobertura nacional con respuesta de por lo menos 500 empresas. La respuesta es voluntaria y confidencial.

2/ El año 2000, contempla el promedio de los tres primeros trimestres.

A pesar de las condiciones del financiamiento que enfrentan las empresas, en el nuevo milenio, los empresarios no pueden esperar que el gobierno realice un operativo para aportar una gran cantidad de recursos y que asuma gran porcentaje del riesgo, para hacer una efectiva reactivación del crédito. Más bien los empresarios deben de generar ideas que puedan mejorar sus propias condiciones; presentar propuestas a los organismos financieros, entidades públicas, privadas e incluso a su misma competencia. El concepto de empresas integradoras y cooperativa deberá tomarse muy en cuenta en todos los sentidos y no sólo en el financiero sino también en acceso a información y cultura empresarial.

A fin de dar una mayor especificación de las características del acceso al financiamiento en el siguiente apartado, se comentará la situación que enfrentan las PYMES. Posteriormente, se hablará del caso específico de las grandes empresas.

5.4.1. Pequeñas y medianas empresas (PYMES).

Bajo la clasificación de Secofi, tenemos que las pequeñas empresas tienen de 6 a 100 empleados, dependiendo del tipo de empresa (industria, comercio o servicios) y las medianas empresas pueden tener de 21 a 500 empleados. De acuerdo a la clasificación considerada por Banxico en su "Encuesta trimestral de evaluación coyuntural del mercado crediticio", las pequeñas empresas venden entre 1 y 100 millones de pesos, mientras que las medianas tienen ventas entre 101 y 500 millones de pesos.

Para las PYMES ha sido mucho más difícil acceder a las fuentes de financiamiento, tanto nacionales como internacionales. Dentro de las debilidades a destacar para el caso de las PYMES, sobre todo de las pequeñas empresas, es su falta de administración financiera. Para solicitar un financiamiento a la banca de desarrollo, específicamente Bancomext, y a la banca comercial se debe presentar estados financieros dictaminados, avalúos, proyecciones financieras, etc., documentos que en la mayoría de los casos, las PYMES no cuentan con ellos debido a su costo y a la falta de cultura financiera.

Si un pequeño o mediano empresario decide por primera vez iniciarse en el camino de la exportación le será sumamente difícil o imposible obtener recursos para dicha actividad pues independientemente de que esté por celebrar un contrato de compra-venta internacional, como lo vimos en los esquemas financieros del capítulo III, deberá comprobar a la banca de desarrollo que en los dos últimos años obtuvo utilidades y contar con una garantía de 2 a 1.

Una vez que se cuenta con toda la documentación, el comité de evaluación de crédito de la banca (comercial y de desarrollo) evaluará el desempeño histórico de la administración; identificará los principales factores de riesgo del negocio, evaluará en qué medida tales factores de riesgo han sido mitigados; proyectará la probable situación financiera de la empresa con el fin de concluir la capacidad de pago oportuno y total del solicitante. Ya que se comprueba la capacidad legal, de mercado, técnica y financiera del prestatario la banca propone los términos financieros a los que está dispuesta a celebrar el contrato. Cabe mencionar que la banca en México califica a la cartera por grado de riesgo en cinco niveles.

Nivel	Calificación del riesgo
"A"	Mínimo
"B"	Bajo
"C"	Medio
"D"	Alto
"E"	Irrecuperable

En base a un resumen de los años 1998-2000 de la "Encuesta Trimestral de Evaluación Coyuntural del Mercado Crediticio", Anexo 1, que elabora Banxico se puede decir que:

- Las fuentes más recurridas por las PYMES son: en 50% los proveedores; bancos comerciales 23%; bancos extranjeros 5%; y bancos de desarrollo 3%.
- El destino que tuvo el crédito bancario que utilizaron las PYMES fue 61% para capital de trabajo; 12% para reestructuración de pasivos; 7% para operaciones de comercio exterior y el resto para inversión y otros propósitos.
- Las principales causas por el que las PYMES no utilizaron el crédito bancario: 32% por altas tasas de interés; 19% por negativa de la banca; 15% por incertidumbre sobre la situación económica.
- El porcentaje de respuesta respecto a solicitar créditos en los próximos 3 meses fue de 36%.

Oportunidades para las PYMES.

Las pequeñas y medianas empresas que deseen financiar sus operaciones de comercio exterior deben considerar lo siguiente:

- Sin ser únicamente un programa en pro del financiamiento al comercio exterior, como ya lo hemos comentado, el *Programa de Desarrollo de Proveedores de Nafin y Bancomext*, puede ser una opción para las PYMES que desean ser proveedores de las grandes empresas exportadoras, convirtiéndose así en exportadores indirectos para más tarde tener la posibilidad de ser exportadores directos

- De acuerdo a la información presentada en el capítulo II encontramos que el Banco Interamericano de Desarrollo cuenta con préstamos directos que se orientan a pequeñas y medianas empresas privadas de la región y que carecen de acceso al crédito comercial. Cabe señalar que México tiene establecido el proyecto “Fondo Industrial Multinacional (ME1137A)” que apoyará la creación y expansión de pequeñas y medianas empresas en México para generar exportaciones. Este tipo de oportunidades son las que se tienen que aprovechar y es obligación de las empresas conocerlas y de cámaras y asociaciones difundirlas.
- Es recomendable que las PYMES busquen la asesoría y capacitación de las cámaras empresariales y asociaciones, en cuanto a temas de administración gerencial, productividad, control de calidad, etc., como el Consejo Mexicano de Comercio Exterior (COMCE), Centro Promotor de Diseño, Centros Regionales para la Competitividad Empresarial (CRECE), etc.

Generar nuevos mecanismos para mejorar las condiciones de acceso al financiamiento, para operaciones de comercio exterior, de las pequeñas y medianas empresas no es sólo responsabilidad de entidades financieras gubernamentales, de cámaras y asociaciones, sino también de las propias empresas.

Cabe señalar que el nuevo gobierno que asumirá funciones el 1 de diciembre del 2000 tiene contemplado la creación de un instituto de fomento a la pequeña y mediana empresa, hecho que representa una oportunidad para mejorar los sistemas actuales de apoyo a dichas entidades.

5.4.2. Grandes empresas.

En la clasificación de Secofi encontramos que las grandes empresas son aquellas que cuentan con más de 100 empleados para los casos de comercio y servicios y más de 500 empleados en la industria. El concepto de grandes empresas en la “Encuesta trimestral de evaluación coyuntural del mercado crediticio” de Banxico, se refiere a aquellas con más de 500 personas y con ventas anuales entre 501 y 5,000 millones de pesos y en un nivel superior, encontramos a las denominadas, AAA con ventas mayores a los 5,000 millones de pesos. Bajo estas características es un número muy pequeño las empresas que se agrupan en dicha clasificación, por lo general son grandes corporativos y empresas transnacionales, la mayoría de ellas cotiza en bolsa y cuenta con calificaciones internacionales crediticias.

Históricamente hablando, el proceso de internacionalización de los mercados, la profunda crisis de 1994 que contrajo en demasía el crédito de la banca nacional y las propias necesidades de las grandes empresas de continuar con modelos de expansión o reestructurar pasivos, hicieron que éstas recurrieran en la década de los noventa a fuentes externas de fondeo, principalmente bajo la forma de contratación de crédito externo, colocación de bonos y acciones en los mercados internacionales.

Si nos referimos a las tasas de interés en el extranjero, éstas resultan mucho más atractivas que las que ofrece el sistema financiero nacional para las grandes empresas que gozan de reconocimiento y, en algunos casos, calificación en los mercados internacionales. Así se observa que dichas empresas tienen una tendencia mayor hacia la financiación externa, dadas sus dimensiones y las garantías que pueden ofrecer.

Los recursos que necesitan las grandes empresas dedicadas al comercio exterior, son de grandes magnitudes y de hecho no sólo los utilizan para operaciones de pre-exportación, exportación e importación, sino también para reestructurar sus deudas, iniciar megaproyectos, etc., por lo que recurren a los mercados de valores internacionales, tanto de dinero como de capitales. En muchos de los casos es tan grande el monto de recursos que necesitan que deciden diversificar sus fuentes de financiamiento para a la vez, distribuir riesgos.

En un artículo de la revista Euromoney el director de finanzas de IMSA, Marcelo Canale Clariond, comenta que: "su empresa, IMSA, sigue dirigiéndose a bancos mexicanos para obtener fondos, sin embargo, no quieren depender de una sola fuente".⁷⁹

En base a un resumen de los años 1998-2000 de la "Encuesta Trimestral de Evaluación Coyuntural del Mercado Crediticio", Anexo 2, que elabora Banxico se puede decir que:

- Las fuentes más recurridas por las grandes empresas y las AAA son en promedio: proveedores 30%; bancos comerciales 30%; bancos extranjeros 19% y bancos de desarrollo 5%.
- El destino que tuvo el crédito bancario que utilizaron las grandes empresas y las AAA fue: 59% para capital de trabajo; 15% para reestructuración de pasivos, 9.8% para operaciones de comercio exterior y el resto para inversión y otros propósitos.
- Las principales causas por el que las grandes empresas y las AAA no utilizaron el crédito bancario: 41% por altas tasas de interés; 15% por negativa de la banca, 19% por incertidumbre sobre la situación económica
- El porcentaje de respuesta respecto a solicitar créditos en los próximos 3 meses de las grandes empresas y las AAA fue de 43%

⁷⁹ Euromoney Magazine, September 1998

Oportunidades para las grandes empresas.

Las grandes empresas que deseen financiar sus operaciones de comercio exterior deben considerar lo siguiente:

- Las grandes empresas pueden encontrar oportunidades de financiamiento a largo plazo con la Corporación Financiera Internacional para proyectos, principalmente de creación de una nueva empresa o expansión de una existente. Cuando necesiten de recursos hasta del 33% del valor del proyecto, los préstamos directos del BID son una fuente de financiamiento a largo plazo que hay que considerar; esta información la podemos encontrar en los informes anuales del BID.
- Los bancos comerciales extranjeros y las agencias de crédito a la exportación son una opción más para el financiamiento del comercio exterior de las grandes empresas, principalmente, para operaciones de pre-exportación, exportación e importación en el corto plazo. En este sentido el Ex-Im Bank de Estados Unidos es una fuente de financiamiento sobretodo, para necesidades de importación de productos estadounidenses con un grado de integración nacional de al menos el 50%, dicho banco tiene establecidas líneas de crédito comprador con muchos bancos comerciales en México.
- Para importaciones o exportaciones el nuevo Banco Japonés para la Cooperación Internacional (JBIC, por sus siglas en inglés) es una alternativa de financiamiento para las operaciones internacionales, puesto que es el Eximbank que más crédito otorga a la banca comercial y de desarrollo en México y tiene como objetivo fomentar el desarrollo de otros países. Como dato estadístico, Nafin tiene un saldo vigente con distintos Eximbanks por 1,547 millones de dólares, de los cuales 1,143 millones de dólares representan el saldo con el JBIC.

Sin duda, las grandes empresas tienen mayores oportunidades de financiamiento que las PYMES, y es su tarea el conocer a detalle cada una de ellas para elegir la que más le convenga. El recurso más valioso para encontrar mayores oportunidades de financiamiento al comercio exterior es sin duda, la información y con ella su evaluación. Entre mayor sea el número de fuentes que se conozcan, se podrá decidir por la mejor opción.

Conclusiones.

En el mundo, son diversas las instituciones, privadas y públicas, involucradas directa e indirectamente con el financiamiento al comercio exterior. Entre las entidades que ofrecen esquemas de financiamiento encontramos a los bancos de importación y exportación, conocidos como "Eximbanks" y a las agencias de crédito a la exportación (ECA's, por sus siglas en inglés), los Eximbanks son conocidos también como ECA's, pero éstas últimas pueden ser también de carácter privado, por lo que existen en mayor número; los productos que ofrecen ambas instituciones son, por lo general, préstamos y garantías. Los bancos comerciales internacionales, son una fuente directa de financiamiento a dicho sector. Las aseguradoras de crédito a la exportación, son comúnmente privadas, y apoyan indirectamente al financiamiento del comercio exterior, puesto que minimizan los riesgos de los créditos a la exportación e importación que los prestatarios contraen con la banca. Por otro lado, encontramos a distintas organizaciones de carácter multilateral y regional, cuyos fines son contribuir al desarrollo económico de los países, por lo que al llevar a cabo sus programas, pueden apoyar de forma indirecta al financiamiento del comercio exterior. También podemos mencionar que los bancos centrales y bancos de desarrollo nacionales se involucran en el financiamiento de este sector. Finalmente, pero no por ello menos importante es el papel que juegan las mismas empresas, comercializadoras y grandes corporaciones en el financiamiento de las mercancías, puesto que son la fuente por excelencia del financiamiento en la actividad de compra y venta.

Los productos de financiamiento que ofrecen cada una de las instituciones mencionadas anteriormente no varían en cuanto a forma, pero sí en cuanto a contenido, puesto que cada una determina los requisitos y las condiciones financieras de plazo, montos, cobertura, tasas de interés, cuotas y comisiones, etc. Los esquemas de financiamiento se pueden clasificar desde distintos puntos de vista: de acuerdo a la entidad prestataria, de acuerdo al tipo de contrato y de acuerdo al objeto o destino del financiamiento, sin embargo, la clasificación que más entidades utilizan es la siguiente: préstamos directos, crédito vendedor, crédito comprador y descuento.

En México, encontramos al Banco Nacional de Comercio Exterior, banco de desarrollo, reconocido como el Eximbank de México, como la institución pública dedicada a la promoción y financiamiento del comercio exterior. Nacional Financiera y Secofi, son entidades del gobierno que, teniendo otras prioridades en sus programas, indirectamente también se involucran en el financiamiento de dicho sector. Del lado privado, encontramos a los bancos comerciales, agrupados en su mayoría en grupos financieros, como Banamex, BBVA-Bancomer y Banorte que tienen dentro de sus esquemas financieros, productos dirigidos al comercio exterior. Por último, de carácter también privado, encontramos a la Compañía Mexicana de Seguros de Crédito.

Respecto a la situación del financiamiento al comercio exterior en México, podemos concluir lo siguiente.

- El modelo económico seguido por las últimas administraciones ha tenido una orientación en pro del comercio exterior, que ha favorecido a un número limitado de empresas, puesto que existe una gran concentración del volumen exportado en unas cuantas empresas. Así, en 1996, el 56% de total exportado por la economía mexicana fue resultado de las operaciones de empresas extranjeras⁶⁰, asimismo, en 1997 los intercambios comerciales de 424 empresas representaron 51.1% de las exportaciones y 28.2% de las importaciones de nuestro país⁶¹. Para el año 2000, los números no han cambiado mucho, son aproximadamente 300 grandes exportadoras las que concentran entre el 50 y 60% de las exportaciones de un total de 34 mil empresas insertadas en este sector⁶²
- Las políticas seguidas han sido escasas en el apoyo a las MIPYTES y no han promovido una interacción entre los diferentes sectores de la economía. En este sentido, los acuerdos comerciales establecidos deben aprovecharse para expandir el volumen de comercio exterior, y sobretodo, hace falta formular mecanismos para incorporar en gran medida a las MIPYTES en el modelo exportador.
- La política industrial y de comercio exterior, no define estrategias claras y de largo plazo respecto al financiamiento al comercio exterior, tales como apoyos concretos a sectores, ramas o tipo de empresas que realmente mantienen el contenido nacional, dados los beneficios que esto implica.
- Urge contar con un sistema financiero sano, estable y eficiente que sea capaz de administrar y canalizar recursos financieros hacia actividades de comercio exterior, principalmente aquellas que involucren volúmenes de producción con un alto valor agregado o en su caso que impliquen el desarrollo del empleo y el desarrollo regional. En este sentido, el gobierno tiene que establecer adecuadas políticas financieras que definan claramente la posición de la banca de desarrollo, en este caso, Bancomext.
- Es necesario establecer un sistema eficaz de canalización de recursos a las empresas mexicanas, particularmente a las pequeñas y medianas empresas involucradas en actividades de comercio exterior, semejante al de nuestros competidores extranjeros, para que generen cadenas productivas que eleven el volumen de exportaciones, el valor agregado nacional de las operaciones de comercio exterior y que dichas empresas se conviertan en catalizadoras de un crecimiento económico sostenible. Para lo anterior, será necesario crear un esquema financiero que inicie con apoyos a las medianas empresas sin descuidar la atención a las grandes empresas y que gradualmente se vaya aplicando en las pequeñas.

⁶⁰ Enrique Dussei Peters, "Salidos del modelo exportador" en *Expansión*, Septiembre 1996, México, p. 164

⁶¹ Gerardo Mendiola "Hacia una mayor concentración" en *Expansión*, Septiembre 1998, México, p. 172.

⁶² Enrique Dussei Peters, "Mipymes, damnificadas de la apertura comercial", *El Financiero*, 25 de octubre de 2000,

- El nivel de financiamiento otorgado en los últimos años al comercio exterior, es una variable dependiente de las condiciones de la economía mexicana, del Sistema Financiero Mexicano y de las reglamentaciones bajo las cuales se rige, así, en general, el total del crédito otorgado ha disminuido a partir de 1995.
- Las entidades bancarias, no están cumpliendo con sus funciones de canalización de recursos hacia el sector de comercio exterior, en tanto que el monto total promedio de financiamiento a dicho sector tanto por la banca comercial como por la banca de desarrollo en el periodo de 1994 a 1997 fue aproximadamente de 18%, monto formado por un 12.8% de parte de la banca comercial y un 5.2% de la banca de desarrollo.
- En México, la banca de desarrollo y la banca comercial cuentan con programas de financiamiento al comercio exterior en su mayoría de corto plazo. Los términos financieros no van de acuerdo con las necesidades del empresario, las garantías exigidas y las tasas de interés son altas.
- La banca comercial y la banca de desarrollo, son muy exigentes en la evaluación del riesgo de las empresas que solicitan créditos al comercio exterior y para su evaluación se basan en criterios centrados en la confianza crediticia y en el respaldo patrimonial de las firmas así como en la evaluación del proyecto de las empresas.
- Los bancos en el análisis de la capacidad de pago del crédito no incorporan la evaluación futura del potencial exportador de las empresas, puesto que la presentación de garantías reales y estados financieros auditados de los últimos años, representan los principales factores de evaluación
- De 1995 a 1999, la sumatoria de los préstamos al comercio exterior de Nafin y Bancomext disminuyó al pasar de 5.9% en 1995 a 1.5% en 1999, el promedio en dicho periodo fue de un 3.2% aproximadamente del total de las exportaciones y el porcentaje acumulado de financiamiento al comercio exterior por dichas instituciones en el mismo periodo representó el 16% del volumen total de comercio exterior.
- Los porcentajes estimados de financiamiento otorgado por la banca comercial a operaciones de comercio exterior respecto al monto total de las operaciones de dicho sector fueron de 24.5%, 11.6%, 8.7% y 6.3% para los años 1994, 1995, 1996 y 1997, teniendo en promedio durante el periodo de 1994-1997 un 12.8% del comercio total de México.

- Los proveedores ocuparon el primer lugar, con un 41.5%, entre las fuentes de financiamiento de las empresas exportadoras de 1997 al 2000; los bancos comerciales se posicionaron en segundo lugar con un 27.3%; los bancos extranjeros contaron con un promedio de 10%; otras empresas del grupo corporativo representó el 10.6% de financiamiento; los bancos de desarrollo representaron un 4.5%; la oficina matriz un 4.3% y otros pasivos 1.9%
- Las grandes empresas, han tenido acceso de financiamiento en los mercados internacionales por su reconocimiento a nivel internacional y por su capacidad de otorgar garantías, mientras que las PYMES no han tenido acceso a fuentes externas de financiamiento.
- Las pequeñas y medianas empresas pueden encontrar oportunidades de financiamiento indirecto al comercio exterior en el *Programa de Desarrollo de Proveedores* de Nafin y Bancomext, asimismo, pueden encontrar oportunidades en organismos internacionales si se informan y trabajan en conjunto con asociaciones. A su vez, tienen el reto de capacitarse, modernizarse en todos los sentidos y establecer sistemas de control de calidad.
- Las grandes empresas pueden recurrir tanto a fuentes internas como externas, sin embargo, deben de informarse de las oportunidades de financiamiento a las que pueden aplicar para tomar las mejores decisiones. Asimismo, pueden jugar un papel muy importante en la canalización de recursos hacia sus pequeños y medianos proveedores, principalmente de insumos nacionales.
- De acuerdo a los pronunciamientos del Presidente Vicente Fox y de su gabinete, en la nueva administración se cuidará en especial a las micro, pequeñas y medianas empresas (MIPYMES) Algunas de las ideas formuladas para asumir dicho compromiso son desarrollar programas que integren a las MIPYES y otorgar microcréditos por medio de Bancomext. Uno de los objetivos ha realizar por el equipo del presidente, Fox, es precisamente desarrollar programas que permitan a las MIPYMES integrarse a la cadena productiva, tanto de consumo interno como del externo

Bibliografía.

- Alvarez Uriarte, Miguel, *Financiamiento al Comercio Exterior de México*, Colegio de México, México, 1985
- Aspe Armella, Pedro, *El camino mexicano de la transformación económica*, Fondo de Cultura Económica, México, 1993.
- Banco de México, *Informe Anual*, México, 1988-1999
- Banco de México, *The Mexican Economy 1998*, México, 1998.
- Banco Nacional de Comercio Exterior, *Informe Anual*, México, 1988 a 1998.
- Banco Nacional de Comercio Exterior, *Acceso al Crédito*, México, 1998.
- Banco Nacional de Comercio Exterior, Fondo de Cultura Económica, *México transición económica y comercio exterior*, México, 1999.
- Banco Nacional de Comercio Exterior, "Programa de Política Industrial y Comercio Exterior 1995-2000", *Comercio Exterior*, México, Junio de 1996.
- Bank of America, *World Export Credit Guide 1997-1998*, USA, Euromoney Publications, 1998.
- Cárdenas, Enrique, *La política económica en México, 1950-1994*, El Colegio de México-Fondo de Cultura Económica, México, 1996.
- Centro de Comercio Internacional, *Sistemas de seguro y garantía del crédito a la exportación, guía práctica para economías en desarrollo y en transición*, Ginebra, 1998.
- Centro de Estudios Económicos del Sector Privado (CEESP), *Estudios semestrales*, México, 1995-1999
- Colegio de México e Instituto Matías Romero de Estudios Diplomáticos, *La Política Exterior de México, enfoques para su análisis*, México, 1997.
- Colegio Nacional de Economistas, *México: Perspectivas de una Economía Abierta*, México, 1993.
- Dorotea Schael, *Crónica del gobierno de Carlos Salinas de Gortari, 1988-1994*, México, 1998.
- Fondo Monetario Internacional, *Perspectivas de la economía mundial*, Mayo, 1999.
- Graizbord, Boris y Ruiz, Crescencio, "Reestructuración Regional-Sectorial en México, 1980-1993", *Comercio Exterior* Bancomext, México, Abril 1999.
- Hefferman, Shelagh, *Modern Banking in Theory and Practice*, John Wiley & Sons, Ltd., United Kingdom, 1997.
- Hesles Flores, Elisa, *Financiamiento a la exportación en México*, Tesis de Licenciatura, ITAM, México, 1989
- International Trade Center UNCTAD/WTO, *The financing of exports, a guide for developing and transition economies*, Geneva, 1997.

- Kayatoff, Isabelle J., *Export & Project Finance, A creative approach to financial engineering*, Eurormoney Publications, USA, 1998.
- Ledesma A. Carlos y Zapata I. Cristina, *Negocios y Comercialización Internacional*, Ediciones Macchi, Argentina, 1995.
- López Braga Rubens, *Cómo expandir las exportaciones en los países en desarrollo dentro de una economía globalizada*, ITC-UNCTAD/WTO, Ginebra, 1999.
- López Gailardo, Julio, *La macroeconomía de México: el pasado reciente y el futuro posible*, Unidad Académica de los Ciclos Profesionales y de Posgrado del Colegio de Ciencias y Humanidades, UNAM-Porrúa, México, 1998
- Lusting, Nora, *The Remarking of an Economy*, Fondo de Cultura Económica, México, 1993
- D Levi, Maurice, *Finanzas internacionales*, McGraw Hill, 3ª. Edición, México, 1997.
- Melicher Welshans, Norton, *Finance Introduction to the Institutions, Investment and Management*, International Thomson Publishing, USA, 1997.
- Mercado, Salvador, *Comercio Internacional II*, Limusa, 4ª. Edición, México, 1999.
- Monterrubio Barbosa, Erika Gabriela, *Los seguros y garantías de crédito a la exportación*, Tesis de Licenciatura ITAM, México, 1995.
- Nacional Financiera, *La Economía Mexicana en Cifras 1995, Sector Externo*, México, 1995.
- Nacional Financiera, *Informe Anual*, México, 1995-1999.
- Nacional Financiera, "Programa Nacional de Financiamiento del Desarrollo 1997-2000". *El mercado de valores*, México, Julio 1997.
- Ortiz Wadgymar, Arturo, *Introducción al Comercio Exterior de México*, México, Nuestro Tiempo, 1997.
- Poder Ejecutivo Federal, *Plan Nacional de Desarrollo 1989-1994*, Secretaría de Hacienda y Crédito Público, México, 1989
- Poder Ejecutivo Federal, *Plan Nacional de Desarrollo 1995-2000*, Secretaría de Hacienda y Crédito Público, México, 1995.
- Presidencia de la República, *México: libre comercio, factor clave en el crecimiento económico*, México, Enero 2000
- Krugman, Paul, y Obstfeld, Maurice, *Economía Internacional, Teoría y Política*, McGraw-Hill, España, 1995.
- Rozental Andrés, *La política exterior de México en la era de la modernidad*, Fondo de Cultura Económica, México, 1993.
- Sánchez Tabares Ramón y Sánchez Daza Alfredo, "Desregulación y apertura del sector financiero mexicano", *Comercio Exterior*, Bancomext, México, Agosto 2000.

- Secretaría de Comercio y Fomento Industrial, *Plan Nacional de Financiamiento y Desarrollo 1995-2000*, SECOFI, México, 1994.
- Secretaría de Comercio y Fomento Industrial, *Programa de Política Industrial, Comercio Exterior y Desregulación Económica 1995-2000*, SECOFI, México, 1994.
- Taeho, Kim, *International Money and Banking*, United Kingdom, T.J. Press Padstow Ltd., USA, 1993.
- UNCTAD, *Examen de los progresos realizados en los servicios de financiación del comercio de los países en desarrollo en los ámbitos interregional, regional y subregional*, Naciones Unidas, 1995.
- Vazquez Miranda, M. Sergio, *El Financiamiento a la exportación de productos manufacturados en México*, Tesis de Licenciatura, UNAM, México, 1996.
- Witker, Jorge, y Jaramillo, Gerardo, *Comercio Exterior de México, Marco Jurídico y Operativo*, McGraw-Hill, México, 1996.

Sitios en internet

www.adb.org

www.afdb.org

www.banamex.com

www.bancomext.gob.mx

www.bankofamerica.com

www.bbva-bancomer.com

www.ecgd.gov.uk

www.edc.ca

www.eib.org

www.exim.gov

www.gfbanorte.com

www.hsbc.com

www.iadb.org

www.jbic.go.jp

www.ifc.org

www.miga.org

www.nafin.gob.mx

www.oecd.org

www.sba.gov

www.scotiabank.com

www.secofi.gob.mx

www.worldbank.org

ANEXO 1

ENCUESTA TRIMESTRAL DE EVALUACIÓN COYUNTURAL DEL MERCADO CREDITICIO ^{1/}
(Porcentaje de respuesta)
1998 --- 2000

Concepto	EMPRESAS EXPORTADORAS							
	Chicas ^{2/}				Medianas ^{3/}			
	1998	1999	2000*	Promedio	1998	1999	2000*	Promedio
Fuentes de financiamiento	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0
Proveedores	50.1	56.3	59.8	55.4	42.0	48.3	49.9	46.7
Bancos comerciales	23.9	20.9	17.8	20.9	26.6	25.8	25.7	26.0
Bancos extranjeros	3.7	3.3	2.5	3.2	8.4	6.2	4.7	6.4
Otras empresas del grupo corporativo	13.1	12.1	13.5	12.9	15.5	14.3	14.7	14.9
Bancos de desarrollo	5.2	3.4	2.4	3.7	4.1	2.8	1.8	2.9
Oficina matriz	2.7	3.4	3.5	3.2	2.1	1.9	2.8	2.2
Otros pasivos	1.4	0.7	0.4	0.8	1.3	0.8	0.3	0.8
Empresas que utilizaron crédito bancario	27.1	28.1	24.6	26.6	37.8	38.1	35.6	37.2
Destino								
Capital de trabajo	60.3	63.0	66.2	63.2	57.1	57.9	61.9	59.0
Reestructuración de pasivos	12.1	7.4	10.8	10.1	11.5	12.9	16.6	13.6
Operaciones de comercio exterior	4.2	7.3	7.0	6.2	7.8	7.2	5.8	6.9
Inversión	21.3	20.5	14.6	18.8	14.7	16.1	11.6	14.2
Otros propósitos	2.2	1.9	1.4	1.8	8.9	6.0	4.1	6.3
Empresas que no utilizaron crédito bancario	72.9	72.0	75.4	73.4	62.2	61.9	64.4	62.8
Motivo								
Altas tasas de interés	29.3	31.9	30.0	30.4	30.6	34.3	35.5	33.5
Problemas de demanda por sus productos	4.7	4.4	4.6	4.6	5.0	4.0	2.8	4.0
Negativa de la banca	16.9	21.2	21.2	19.8	15.5	19.5	18.2	17.7
Incertidumbre sobre la situación económica	17.7	13.2	14.2	15.0	16.7	13.4	16.5	15.5
Problemas de reestructuración financiera	9.4	10.5	9.3	9.7	9.4	10.6	10.2	10.1
Rechazo de solicitudes	6.2	4.9	7.7	6.3	5.0	3.8	4.2	4.3
Problemas de cartera vencida	6.6	6.5	6.5	6.5	7.8	6.9	6.8	7.2
Problemas para competir en el mercado	5.1	4.0	4.3	4.5	5.3	3.9	4.0	4.4
Otros	4.3	3.6	2.2	3.4	4.8	3.6	1.8	3.4
Empresas que otorgaron algún tipo de financiamiento		55.6	77.2	44.3		48.7	82.8	43.8
Destino:								
Clientes		61.5	84.6	48.7		56.7	74.2	43.6
Proveedores		8.2	8.8	5.7		9.0	12.2	7.1
Empresas del Grupo		5.1	6.5	3.9		8.3	13.3	7.2
Otros		0.3	0.1	0.1		1.0	0.3	0.4
Plazo promedio del financiamiento en días								
Clientes		28.3	39.6	22.6		28.5	41.4	23.3
Proveedores		26.8	34.1	20.3		26.3	42.9	23.0
Empresas del Grupo		35.5	45.1	26.9		33.5	48.5	27.3
Solicitará créditos en los próximos 3 meses		52.0	55.4	35.8		51.3	55.6	35.6

Fuente: Banco de México

Notas: 1/ Muestra de cobertura nacional con respuesta de por lo menos 500 empresas
 La respuesta es voluntaria y confidencial

2/ Empresas con valor de ventas en 1997 de 1 a 100 millones de pesos

3/ Empresas con valor de ventas en 1997 de 101 a 500 millones de pesos

*/ Hasta el tercer trimestre

ANEXO 2

ENCUESTA TRIMESTRAL DE EVALUACIÓN COYUNTURAL DEL MERCADO CREDITICIO ^{1/}
(Porcentaje de respuesta)
1998 - 2000

Concepto	EMPRESAS EXPORTADORAS							
	Grandes ^{2/}				AAA ^{3/}			
	1998	1999	2000*	Promedio	1998	1999	2000*	Promedio
Fuentes de financiamiento	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0
Proveedores	39.3	36.1	39.0	38.1	17.8	26.5	22.2	22.2
Bancos comerciales	27.5	28.6	26.4	27.5	32.1	33.0	35.7	33.6
Bancos extranjeros	10.1	11.8	12.7	11.5	34.2	25.5	22.3	27.3
Otras empresas del grupo corporativo	10.1	13.4	11.8	11.7	4.0	5.4	7.8	5.7
Bancos de desarrollo	2.9	2.1	3.1	2.7	3.4	3.4	1.5	2.8
Oficina matriz	5.8	4.4	3.9	4.7	1.7	1.8	3.0	2.1
Otros pasivos	4.3	3.8	3.1	3.7	6.9	4.4	7.5	6.3
Empresas que utilizaron crédito bancario	48.0	50.2	44.0	47.4	60.7	55.4	62.8	59.6
Destino:	0.0	0.0	0.0		0.0	0.0	0.0	
Capital de trabajo	58.4	60.3	56.2	58.3	53.0	61.9	65.4	60.1
Reestructuración de pasivos	10.0	14.5	15.7	13.4	18.5	14.0	18.2	16.9
Operaciones de comercio exterior	13.3	8.7	9.7	10.5	10.3	10.6	6.3	9.1
Inversión	15.0	14.0	15.0	14.6	9.8	13.7	7.7	10.4
Otros propósitos	3.3	2.7	3.5	3.2	8.3	0.0	2.4	3.6
Empresas que no utilizaron crédito bancario	52.0	49.8	56.0	52.6	39.3	44.6	37.2	40.4
Motivo:								
Altas tasas de interés	36.4	36.7	41.0	38.0	35.5	50.6	47.5	44.5
Problemas de demanda por sus productos	3.6	3.2	2.8	3.2	2.2	0.0	0.0	0.7
Negativa de la banca	15.9	19.0	17.8	17.6	12.7	11.4	13.1	12.4
Incertidumbre sobre la situación económica	21.0	13.1	14.4	16.2	26.6	17.9	23.9	22.8
Problemas de reestructuración financiera	10.1	10.8	8.7	9.9	4.8	4.5	3.9	4.4
Rechazo de solicitudes	2.2	4.1	3.2	3.2	3.3	3.2	1.6	2.7
Problemas de cartera vencida	5.1	6.5	5.3	5.6	6.9	2.3	1.6	3.6
Problemas para competir en el mercado	4.3	4.0	5.6	4.6	1.2	0.9	4.2	2.1
Otros	1.4	2.7	1.3	1.8	6.8	9.3	4.2	6.8
Empresas que otorgaron algún tipo de financiamiento		54.4	76.8	43.7		48.0	68.1	38.7
Destino:								
Clientes		55.9	75.0	43.6		43.1	56.3	33.1
Proveedores		8.3	9.1	5.8		7.5	13.9	7.1
Empresas del Grupo		10.6	14.9	8.5		24.5	29.8	18.1
Otros		0.3	0.9	0.4		0.0	0.0	0.0
Plazo promedio del financiamiento en días:								
Clientes		30.8	48.3	26.3		42.8	41.5	28.1
Proveedores		22.3	47.8	23.4		28.8	53.8	27.5
Empresas del Grupo		35.0	53.9	29.6		56.0	65.0	40.3
Solicitará créditos en los próximos 3 meses		64.7	62.8	42.5		62.8	66.0	42.9

Fuente: Banco de México

Notas 1/ Muestra de cobertura nacional con respuesta de por lo menos 500 empresas
La respuesta es voluntaria y confidencial

2/ Empresas con valor de ventas en 1997 de 501 a 5,000 millones de pesos

3/ Empresas con valor de ventas en 1997 de más de 5,000 millones de pesos

*/ Hasta el tercer trimestre